

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«КРЫМСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ В. И. ВЕРНАДСКОГО»

СБОРНИК ТЕЗИСОВ УЧАСТНИКОВ

III научно-практической конференции
профессорско-преподавательского состава,
аспирантов, студентов и молодых ученых

«ДНИ НАУКИ КФУ им. В.И. ВЕРНАДСКОГО»

г. Симферополь 2017 год

Техническая редакция и верстка:

Отдел организации научно-исследовательской работы студентов и конкурсов Управления организации научной деятельности Департамента научно-исследовательской деятельности ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

III научно-практическая конференция профессорско-преподавательского состава, аспирантов, студентов и молодых ученых «Дни науки КФУ им. В.И. Вернадского» (Симферополь, 2017), сборник тезисов участников. Симферополь, 2017. Т.5, – 955 с.

В сборник включены доклады участников III научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава, аспирантов, студентов и молодых ученых «Дни науки КФУ им. В.И. Вернадского», отражающие достижения научных и практических изысканий в сфере естественных, гуманитарных, технических наук и информационных технологий.

Работы публикуются в редакции авторов. Ответственность за достоверность фактов, цитат, заимствований, собственных имен и других сведений несут авторы.



ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

СЕКЦИЯ «ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ»

(наименование секции)

ФИНАНСИРОВАНИЕ ДЕФИЦИТА ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Корчинский В.Е.

*к.э.н., доцент кафедры государственных
финансов и банковского дела, ИЭУ КФУ имени В.И.Вернадского*

Введение. Анализ источников финансирования бюджетного дефицита количественные данные дают повод сделать вывод об увеличении государственного долга РФ и расходов на его обслуживание, в следствии мирового финансового кризиса, что делает проблему бюджетного дефицита и его управления особенно актуальной.

Цель и задачи исследования. Рассмотреть основные задачи долговой политики государства и её приоритеты.

Делается акцент на аналитический метод исследования.

Результаты исследования.

Раскроем принципы, в связи с которым следует осуществлять финансирование дефицита бюджета, в условиях нестабильного рынка. При определении размера бюджетного дефицита необходимо исходить не только из показателей доходов и расходов бюджета, а также из того, чтобы увеличивающийся в связи с дефицитом государственный долг находился в пределах, исключающих значимое ухудшение долговой устойчивости России.

Долговая политика должна учитывать задачу сохранения кредитных рейтингов России и обеспечения ее безусловной платежеспособности. Также политика в области государственного долга не должна наносить ущерба способности других российских заемщиков привлекать финансирование на внутреннем и внешнем рынках. Желательно чтобы при ведущей роли внутренних источников финансирования дефицита сохранялась также и доля внешних источников, так как должно быть обеспечено сохранение присутствия России как суверенного заемщика на международных рынках капитала.

Приоритетами долговой политики на ближайший период должно быть:

- развитие эффективного рынка государственных ценных бумаг;
- минимизация стоимости государственных заимствований;
- повышение ликвидности государственных ценных бумаг;
- расширение круга инвесторов в государственные ценные бумаги;
- оптимизация структуры государственного долга, заимствований и повышение их эффективности.

Оптимизация структуры задолженности должна приводиться по трем основным аспектам:

- 1) выбор между рыночным и нерыночным способом привлечения средств;
- 2) определение баланса между внутренними и внешними займами;
- 3) поддержание оптимального соотношения краткосрочных и долгосрочных внутренних заимствований.

При данных параметрах необходимо ориентироваться не только на выгоду для бюджета в настоящий момент, но и понимать, что для дальнейшего совершенствования процесса финансирования дефицита федерального бюджета необходимо развивать и оптимизировать как внутренний, так и внешний собственный долговой рынок.

Несмотря на политику сокращения размера дефицита федерального бюджета, мировая экономика еще долгое время будет находиться в неустойчивом положении, что в свою очередь создает новые угрозы необходимости привлечения дополнительных средств в целях финансирования дефицита бюджета. Поэтому в ближайшие годы России следует поддерживать и обеспечивать свое регулярное присутствие как внешне, так и на внутреннем рынке капитала.

Что же касается развития внутреннего рынка, то проведение мероприятий по развитию рынка государственных ценных бумаг позволит улучшить условия государственных заимствований и очередь, будет способствовать обеспечению финансирования дефицита бюджета.

Вне зависимости от развития дальнейших событий в мировой экономике, РФ должна быть способна при любом сценарии обеспечить выполнение взятых на себя обязательств, снизить бюджетные риски и обеспечить финансирование бюджетного дефицита.

Оптимизация организационной структуры управления расходами бюджета подразумевает, с одной стороны, лимитирование количества участников данного процесса, рациональное и непротиворечивое распределение многофункциональных обязательств и полномочий между ими, а с иной – формирование у соучастников этого процесса стимулов к увеличению эффективности управления данными расходами.

Важным аспектом является повышение качества планирования расходов федерального бюджета Российской Федерации. Исходным посылом к повышению качества планирования выступает повышение обоснованности, обеспечение конкретности и четкости при постановке целей и задач, определяющих объемы расходования средств.

Выводы.

Опыт развитых стран показывает, что необходимо весь процесс составления плана расходования бюджетных средств и само расходование сделать прозрачным и подконтрольным общественности. Для этого бюджет должен быть детализированным, открытым и понятным. Необходимо помнить, что нецелевое использование средств также ведет к увеличению бюджетного дефицита, поэтому расходы прежде всего должны быть адресными. Следовательно, необходимо разворачивать бюджетную классификацию.

В целях обеспечения объективности при планировании расходов целесообразно утверждение формализованной методики стоимостной оценки расходных обязательств с детальным описанием по группам расходов. Целесообразно также присвоение каждому расходному обязательству определенного метода его стоимостной оценки.

Также важное место занимает совершенствование организации исполнения бюджета по расходам, повышение результативности контроля за их использованием. Такой подход предполагает повышение оперативности принятия решений по корректировке объема, состава и структуры расходов в связи с изменением прогнозного фона, а также результатами контрольных мероприятий, мониторинга использования бюджетных средств и оценки эффективности расходов.

О МЕТОДИКЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ БАНКОВСКОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Перзекке Н.Б.

*доцент кафедры государственных финансов и банковского дела
Института экономики и управления КФУ*

Введение. Расширение инвестиционной активности отечественных предприятий во многом связано с развитием банковского инвестиционного кредитования. Последнее, в свою очередь, связано со специфическими рисками, в значительной степени зависит от способности банков оценивать и управлять этими рисками.

Цель и задачи исследований. Выработка предложений по совершенствованию методики управления рисками банковского инвестиционного кредитования.

Методика исследований. В качестве основных методов исследования использовались математическое моделирование и сценарный анализ.

Результаты исследований.

Проведенный анализ выявил принципиальные недостатки, присущие применяемым инвесторами во всем мире методам управления портфельным кредитным риском на основе моделей Марковица, Шарпа, САРМ и их разнообразных модификаций, что существенно ограничивает их адекватность и пригодность к практическому применению.

В результате проведенных исследований была получена следующая модель. Оценка общего уровня риска банковского инвестиционного кредитования (TR) на основе сценарного анализа путем учета не только потенциальных убытков, но и вероятных выгод инвестиционного проекта, исходя из прогнозов денежных потоков при оптимистическом, реалистическом и пессимистическом сценариях его реализации будет осуществляться следующим образом:

$$TR = \sum_{i=1}^n B_i \cdot P_i^B(UE^p, US^p, UB^p \cup LP) - \sum_{i=1}^n L_i \cdot P_i^L(UE^p, US^p, UB^p \cup LP)$$

где B_i - прогнозный объем прибыли от реализации инвестиционного проекта по i -м сценарию;

L_i - прогнозный объем ущерба от реализации инвестиционного проекта по i -м сценарию;

n - количество сценариев реализации инвестиционного проекта;

P_i^B, P_i^L - соответственно вероятности получения прибыли / убытков при реализации инвестиционного проекта по i -му сценарию.

Данная модель, в отличие от существующих моделей формирования инвестиционного портфеля, учитывает не только риски, но и шансы получения прибыли на фоне вероятной реализации различных сценариев экономического и социального развития. Разграничение рисков и шансов по управленческим уровням позволяет оптимизировать и повышать адекватность оценки возможного результата реализации инвестиционного проекта на различных временных горизонтах путем исключения irrelevant факторов. Предлагается устанавливать предельное значение стоимости управления рисками предоставления инвестиционного кредита для реализации инвестиционного проекта как максимальную стоимость ресурсов (денежных, трудовых, материальных), которые банк может потратить для минимизации возможных негативных результатов реализации этого инвестиционного проекта.

Рассчитанные и оцененные риски и шансы успешной реализации инвестиционного проекта мы используем для расчета оптимальной с точки зрения допустимого уровня риска суммы кредитования конкретного инвестиционного проекта. Данный вопрос является весьма важным для банков, поскольку при осуществлении инвестиционного кредитования банку следует найти оптимальный баланс между риском и ожидаемой доходностью. Так, при увеличении суммы инвестиционного кредитования по одному соглашению банк увеличивает свои шансы на получение большей прибыли, поскольку во-первых получив больший инвестиционный кредит, заемщик может получить более мощную финансовую базу для дальнейшего эффективного развития, что увеличит его доходы в будущем, а следовательно, в выигрыше будет и банк. А с другой стороны, при увеличении суммы инвестиционного кредита увеличиваются и риски, возникает потребность в дополнительном обеспечении, которое не всегда является ликвидным в достаточной мере, а значит и увеличиваются потенциальные убытки банка в случае невозврата такого кредита.

Выводы. Обобщение научных разработок в сфере управления рисками банковского инвестиционного кредитования позволяет сделать вывод об отсутствии универсальной для всех форм банковского инвестиционного кредитования модели измерения риска; квантификации риска банковского инвестиционного кредитования преимущественно по общим методикам оценки кредитного риска; не учёте потенциального эффекта от реализации инвестиционного проекта и влияния на него изменений в социальной и экономической среде в процессе определения уровня риска банковского инвестиционного кредитования.

Используемая банками методика оценки кредитного риска не учитывает инвестиционный характер кредита и вероятностную природу будущих доходов по инвестиционному проекту. Кроме того, существующие подходы к лимитированию риска банка по кредитам, в том числе и инвестиционным, основываются на возможности банка возместить убытки, в то время как при банковском инвестиционном кредитовании целесообразнее было бы ориентироваться на прогнозируемый эффект от реализации инвестиционного проекта.

Учитывая выявленные проблемы существующей методической базы управления рисками банковского инвестиционного кредитования, можно предложить:

1) оценивать общий уровень риска банковского инвестиционного кредитования на основе сценарного анализа путем учета не только потенциальных убытков, но и вероятных выгод инвестиционного проекта, исходя из прогнозов денежных потоков при оптимистичном, реалистичном и пессимистичном сценариях его реализации;

2) устанавливать предельное значение стоимости управления рисками предоставления инвестиционного кредита для реализации инвестиционного проекта как максимальную стоимость ресурсов (денежных, трудовых, материальных), которые банк может потратить для минимизации возможных негативных результатов реализации этого инвестиционного проекта;

3) рассчитывать корректирующий коэффициент для определения максимальной суммы предоставления банком средств для кредитования отдельного инвестиционного проекта, что обеспечивает банку оптимальный баланс между риском получения убытков и вероятной выгодой от банковского инвестиционного кредитования, позволяет ориентироваться не на объемы регулятивного и уставного капитала, а на потенциальную эффективность реализации инвестиционного проекта, скорректированную на вероятность ее достижения;

4) рассчитывать оптимальную сумму инвестиционного кредита с учетом корректирующего коэффициента и типа кредитной политики банка.

МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПТИЦЕВОДСТВА В КРЫМУ

Ногас И.Л.

аспирант кафедры финансов предприятий и страхования

Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Нехайчук Ю.С.

irinadrobik@gmail.com

Аннотация. Рассмотрена необходимость повышения конкурентоспособности предприятий птицеводства. Предложены методы повышения конкурентоспособности птицеводческих предприятий Крыма.

Введение. Экономика любого государства тесно взаимосвязана с экономическим положением отдельных предприятий и организаций, которые и формируют экономическую систему, являются исходным элементом формирования благосостояния всей страны. Сельское хозяйство и птицеводство, в частности, являются теми отраслями, которые требуют особого внимания как стороны ученых, так и государственных органов, поскольку от их состояния зависит продовольственная безопасность страны. В связи с чем, повышение конкурентоспособности предприятий птицеводства является актуальной темой исследования многих ученых.

Целью данного исследования является поиск и разработка методов повышения конкурентоспособности предприятий птицеводства в Крыму.

Результаты исследований. Методы повышения конкурентоспособности — это комплекс конкретных мероприятий по росту эффективности производства в заданных направлениях. Данные направления охватывают комплексы технических, организационных и социально-экономических мер, на основе которых достигается экономия затрат труда и ресурсов, повышение качества и конкурентоспособности продукции. Основными методами повышения конкурентоспособности птицеводческих организаций в Крыму являются:

1) Совершенствование технологических процессов производства. Технологические нововведения, особенно современные формы автоматизации и информационных технологий, оказывают самое существенное влияние на уровень и динамику эффективности производства продукции. По принципу цепной реакции они вызывают существенные (нередко коренные) изменения в техническом уровне и производительности технологического оборудования, методах и формах организации трудовых процессов, подготовке и квалификации кадров и тому подобное.

Оборудованию принадлежит ведущее место в программе повышения эффективности, прежде всего производственной, а также другой деятельности субъектов ведения хозяйства. Производительность действующего оборудования зависит не только от его технического уровня, но и от надлежащей организации ремонтно-технического обслуживания, оптимальных сроков эксплуатации, сменности работы, загрузки во времени и тому подобное.

Материалы и энергия положительно влияют на уровень эффективности деятельности, если решаются проблемы ресурсосбережения, снижения материалоемкости и энергоемкости продукции, рационализируется управление запасами материальных ресурсов и источниками поставки.

2) Непрерывное использование результатов НТР. В современных условиях формирования рыночных отношений нужны революционные, качественные изменения, переход к принципиально новым технологиям, к технике последующих поколений - коренное перевооружение всех отраслей народного хозяйства на основе новейших достижений науки и техники. В современных условиях формирование рыночных отношений нужны революционные, качественные изменения, переход к принципиально новым

технологиям, технике последующих поколений, необходимо коренное перевооружение предприятия на основе новейших достижений науки и техники.

Внедрение достижений современного научно-технического прогресса и, в первую очередь, безотходных, малоотходных, ресурсосберегающих технологий и техники для их осуществления. Это увеличивает выход продукции из того же объема переработанного сырья, а значит и фондоотдачу.

3) Совершенствование системы организации труда. Основным источником и определяющим фактором роста эффективности деятельности являются работники – руководители, менеджеры, специалисты, рабочие. Деловые качества работников, повышение производительности их труда во многом обуславливаются действенным мотивационным механизмом на предприятии, поддержкой благоприятного социального микроклимата в трудовом коллективе.

Стиль управления, который соединяет профессиональную компетентность, деловитость и высокую этику взаимоотношений между людьми, практически влияет на все направления деятельности предприятия. От него зависит, в какой мере будут учитываться внешние факторы роста эффективности деятельности на предприятии.

Единство трудового коллектива, рациональное делегирование ответственности, надлежащие нормы управления характеризуют хорошую организацию деятельности предприятия, что обеспечивает необходимую специализацию и координацию управленческих процессов, а, следовательно, высший уровень эффективности любой сложной производственно-хозяйственной системы.

При преобладании трудоемких процессов более совершенные методы работы становятся достаточно перспективными для обеспечения роста эффективности деятельности предприятия. Постоянное совершенствование методов труда предусматривает систематический анализ состояния рабочих мест и их аттестацию, повышение квалификации кадров, обобщение и использование накопленного на других предприятиях положительного опыта.

4) Оптимизация доходов и расходов. Рациональная система доходов и расходов в организации, а также необходимый уровень контроля способствуют получению более высоких финансовых результатов организации. Каждому предприятию необходима эффективная система контроля за расходованием денежных средств. Экономия в данном вопросе нередко приводит к возникновению необоснованных затрат, мошенничеству, хищению, снижению эффективности деятельности организации.

5) Разработка эффективной маркетинговой стратегии. На современном этапе развития экономики все более важное значение занимает эффективная маркетинговая стратегия. Современные средства массовой информации, уровень развития информационных технологий позволяет различными способами привлекать клиентов. Сейчас ни одна организация не может обойтись без маркетинговой стратегии. Те, кто экономит на маркетинге находятся в задних эшелонах, и не способны достичь высокой эффективности деятельности.

Выводы. Лишь умелое использование всей системы перечисленных факторов может обеспечить соответствующие темпы роста эффективности производственно-хозяйственной деятельности. В условиях экономической нестабильности многие предприятия сельского хозяйства в РФ находятся в неудовлетворительном финансовом состоянии, что делает невозможным самофинансирование процессов повышения эффективности специализации. В связи с санкционным режимом, который был введен в отношении Российской Федерации зарубежные инвестиции на данный момент также затруднительны. Особенно это актуально для Республики Крым, которая оказалась в фактической изоляции от большинства развитых стран. В этих условиях на первое место выступает государственная поддержка сельхозпроизводителей, как раз направленная на их модернизацию.

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

Абдурешитова Д.В.

аспирант кафедры финансов предприятий и страхования Института экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»
научный руководитель: д.э.н., профессор Воробьев Ю.Н.

Аннотация. Рассмотрены современные виды возобновляемых источников энергии, проанализировано состояние инновационной энергетики в России, выявлены особенности внедрения возобновляемых источников энергии, используя мировой опыт.

Введение. Нефтяные и газовые кризисы, ухудшение экологической ситуации заставило общество искать пути удовлетворения своих энергетических нужд не только за счет исчерпаемых энергоресурсов, но и используя нетрадиционные источники.

В то же время тенденции развития общества требуют резкого повышения эффективности использования природных ресурсов, принятия новых нетрадиционных решений, способных в кратчайший срок и с минимальными затратами решить проблемы нехватки электроэнергетических мощностей, уменьшить «вредную» нагрузку на окружающую среду и провести модернизацию энергетики в соответствии с требованиями XXI века.

Целью исследования является анализ современных тенденций развития инновационной энергетики на территории Российской Федерации. В процессе исследования будут использованы следующие **методы**: метод логического и исторического анализа (при рассмотрении современных видов возобновляемых источников энергии), анализ современного состояния инновационной энергетики в России, а также сравнительный метод (при определении особенностей внедрения «зеленой» энергетики в разных странах мира).

Результаты исследований.

В 1981 году в Найроби на 84 пленарном заседании Конференции Организации Объединенных Наций по новым и возобновляемым источникам энергии экспертами ООН была предложена следующая классификация возобновляемых источников энергии:

- энергия от использования торфа, биомассы, включая отходы сельского, лесного, промышленного и коммунального сектора;
- солнечная энергия;
- энергия ветра;
- энергия падающей воды;
- геотермальная энергия;
- энергия приливов;
- энергия остаточного тепла земли.

Территория Российской Федерации имеет потенциал развития и внедрения всех перечисленных видов возобновляемой энергетики. Не каждая страна располагает столь богатыми ресурсами, как обширная территория, нахождение в четырех климатических поясах из семи, доступ к 15 морям, принадлежащих трем океанам – все это должно способствовать развитию возобновляемой энергетики на территории России. Однако в настоящее время наблюдается низкий уровень выработки электроэнергии на таких станциях. Из этого следует, что данная сфера недостаточно развита. Отсутствие политической и информационной поддержки в течение долгого времени не позволяло альтернативной энергетике выйти на уровень массового применения в Российской Федерации. При видимом положительном эффекте впоследствии ее использования, возобновляемая энергетика имела ряд противников ее развития. В первую очередь это конкуренция нефте- и газодобывающим компаниям, а также сравнительно дорогое оборудование. Однако понимание неодолимости ископаемых ресурсов, таких как уголь, торф, газ, нефть, горючие сланцы и т.д., а также загрязнение окружающей среды побуждают переход на «зеленую» энергетику.

Наибольшего распространения в мире получили солнечная и ветровая энергетика. В настоящее время лидерами в развитии солнечной энергетике по установленной мощности фотопреобразователей продолжают оставаться страны Европы (88 360 МВт), на которые в 2014 приходилось 49,0% от общемирового показателя (180 396 МВт). Безоговорочным мировым и европейским лидером является Германия, а на втором месте среди стран Европы была Италия. Среди других регионов мира солнечная энергетика развивается стремительными темпами в странах Восточной Азии. В 2014 по объему установленных мощностей в солнечной энергетике Китай вышел на второе место в мире, а Япония - на третье.

Международное энергетическое агентство сообщает, что к 2030 году доля электроэнергии, произведенной из альтернативных источников, увеличится в два раза по сравнению с нынешними показателями, составляющими только 16% от всего производства. В большинстве развитых стран, в частности в Германии, США, Швеции, Дании, Испании, Японии, планируют увеличить долю возобновляемых источников энергии в общем энергобалансе до 20-50%. Европейская комиссия прогнозирует, что к 2020 г. в Европе 20% электроэнергии будет производиться из безопасных источников для окружающей среды.

Выводы.

Энергетическая политика всегда была и будет важнейшей сферой деятельности каждого правительства. От состояния дел в топливно-энергетическом комплексе и степени надежности обеспечения страны энергетическими ресурсами зависят не только ход экономического развития и благополучие страны, но и место и роль государства в мировом сообществе. Символом безопасности развития государства стала соответствующим образом разработанная национальная энергетическая программа каждой страны и механизм ее реализации. Особое внимание большинство стран стали уделять энергосбережению. Именно решение этой проблемы требовало от каждой страны соответствующего технического переоснащения производства, его структурной перестройки, а также совершенствование хозяйственного механизма и организационных структур управления.

Однако на мировом рынке топлива все еще ведущую роль играют нефть, нефтепродукты, природный газ и каменный уголь и уровень использования альтернативных источников энергии все еще находится на низком уровне.

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Шенгелия Т.А.

студентка кафедры мировой экономики экономического факультета ИЭИУ КФУ
научный руководитель: Мираньков Д. Б.

Аннотация. Был проведен анализ текущего состояния платежного баланса и его влияния на экономику Российской Федерации в современных условиях, представлены основные изменения показателей платежного баланса и выявлены ключевые проблемы его регулирования.

Введение. Сегодня внешнеэкономическая деятельность в России является следствием изменений, которые связаны с кризисом и политической обстановкой в стране. Следовательно, платежный баланс формировался в неблагоприятных условиях, и, это нашло свое отражение в торговом балансе и в текущих операциях на рынке. От уровня платежного баланса зависит инвестиционная активность нашей страны, а также ее экономический рост.

Цель и задачи исследований:

- проанализировать основные показатели платежного баланса России его динамику и современное состояние;

- выявить современные проблемы и тенденции регулирования платежного баланса России.

Методика исследований: анализ показателей платежного баланса России и выявление основных проблем его регулирования.

Результаты исследований. За первое полугодие 2017 года профицит платежного баланса России составляет 21,7 млрд. долларов США, что больше на 6,5 млрд. долларов США, чем на аналогичный период 2016 года (15,2 млрд. долларов США). Данная динамика является следствием положительного сальдо торгового баланса, что связано с ростом объемов экспорта.

Согласно прогнозу, представленному Центральным Банком РФ состояние платежного баланса немного изменится. В 2018-2019 гг. сократится внешняя торговля и следовательно, сократится профицит текущего счета, а в 2020 г. он составит около 10 млрд. долларов США. Данный прогноз был сформирован с учетом политики, проводимой государством: планируемый рост промышленного производства, повышение конкурентоспособности экспортной продукции, переход на экспортно-ориентированную продукцию, снижение материало- и энергоемкости производства.

По данным таможенной статистики в январе-июле 2017 году внешнеторговый оборот России составил 316,1 млрд. долларов США, что на 26,7% выше, чем в 2016 году (210,4 млрд. долларов США). Также наблюдалось положительное сальдо торгового баланса – 72,0 млрд. долларов США, что на 13,7 млрд. долларов США больше, чем в январе-июле 2016 года.

Экспорт России в январе-июле 2017 году составил 194,1 млрд. долларов США и увеличился на 26,1% по сравнению с аналогичным периодом в 2016 году (130,4 млрд. долларов США). Основу российского экспорта в январе-июле 2017 года в страны дальнего зарубежья составили топливно-энергетические товары, удельный вес которых в товарной структуре составил 66,6% (в январе-июне 2016 года – 62,4%). Импорт России в январе-июле 2017 году составил 122,0 млрд. долларов США и по сравнению с 2016 годом (79,9 млрд. долларов США) увеличился на 27,7%.

Крупнейшим партнером по внешней торговле, не смотря на санкции, является Европейский Союз. На его долю приходится 43,8% российского товарооборота, на страны СНГ – 12,2%, на страны ЕАЭС – 8,5%, на страны АТЭС – 29,1% в 2016 году.

Данные показатели свидетельствуют о положительном развитии внешнеэкономической деятельности России, что в будущем может положительно сказаться на состоянии платежного баланса.

На состоянии платежного баланса негативно сказались такие факторы как санкции, падение цен на нефть, рост иностранных валют по отношению к рублю и кризис российской экономики. Также к основным проблемам платежного баланса можно отнести взаимодействие России в мировой экономике, к ним относятся:

- отток капитала за границу
- состояние государственного долга
- условия привлечения инвестиций из-за рубежа
- стабильность национальной валюты.

Данные факторы негативно повлияли не только на объем внешней торговли, но и на уровень ВВП, национальный доход и объем денежной массы в стране.

В связи с кризисом, темпы развития мировой экономики снизятся, а также возрастет доля отечественного производства в России. Многие отечественные производители будут бороться за свое место на рынке, так как Россия заинтересована в ориентации производства на экспорт.

Регулирование платежного баланса контролируется государством, и при этом используются различные методы. Проблемы регулирования связаны с тем, что платежный баланс достаточно неуравновешен, а это в свою очередь влияет на динамику валютного курса, передвижение капитала, уровень инфляции и безработицы.

Значение регулирования на сегодняшний момент связано с ростом конкуренции на мировом рынке. Россия стремится регулировать экспорт путем изменений в специализации промышленного производства и кооперации национальных организаций с иностранными.

Необходимо выделить следующие тенденции показателей платежного баланса Российской Федерации:

1. Снижение активного сальдо торгового баланса за счет стабилизации экспорта при интенсивности импорта.
2. Привлечение иностранных инвестиций за счет переориентации производства.
3. Переход на взаимные расчеты в национальных валютах, вследствие чего произойдет частичный отказ от доллара США.
4. Стабилизация объемов экспорта и импорта негосударственных компаний за счет увеличения экспорта и привлечения инвестиций.
5. За счет уменьшения положительного сальдо торгового баланса замедлится динамика валютных резервов.

Вывод. Проведя анализ основных показателей платежного баланса Российской Федерации, можно сделать вывод, что платежный баланс является не только основной экономической категорией, но и обладает сложной статистической системой, которая изменяется в зависимости от внешних и внутренних факторов воздействия. Поэтому необходимо регулярно исследовать его состояние и динамику, чтобы наблюдать положительное или отрицательное развитие экономики страны. Если говорить о России, то экономический кризис, вызванный геополитическими разногласиями на мировом рынке и в целом по стране, привёл к резким изменениям платежного баланса и неутешительным прогнозам его развития. В России существует достаточно подходов к регулированию сложившейся ситуации, и только при соблюдении поставленных целей она добьется положительных результатов своей деятельности. Следует отметить, что в последнее время наблюдается постепенное улучшение показателей платежного баланса. В современной экономической ситуации налаживаются внешнеэкономические связи, и развивается производство внутри страны. На государственном уровне разрабатываются долгосрочные программы развития производства, законодательства и социальных программ.

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМЫ «БЛОКЧЕЙН» В СТРУКТУРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСЧЕТОВ РОССИИ

Степанко А.Д.

*студент кафедры государственных финансов и банковского дела
Института экономики и управления КФУ*

научный руководитель: д.э.н., профессор Сурнина К.С.

rest_1one@mail.ru

Введение. В современном мире, независимо от уровня развития экономики государства, в сфере финансового мониторинга можно выделить следующие причины, способствующие увеличению количества средств в «теневом» секторе. К таким причинам согласно, Мельникову В.Н. и Мовсесян А.Г. «Противодействие легализации незаконных доходов» можно отнести следующее:

- коррумпированность органов государственной власти (в т.ч. судебных и правоохранительных систем);
- усиление роли альтернативных (небанковских) платежных систем при обороте средств как внутри страны, так и за ее пределами;
- использование в обороте большого количества наличных денежных средств;

- несовершенство законодательства и недостаточность контроля со стороны государственных органов в сферах международных финансовых отношений и деятельности оффшорных юрисдикций.

Зачастую в зависимости от уровня развития каждого конкретного государства меняется только удельный вес указанных факторов, однако полностью искоренить их не удастся.

Для России на современном этапе развития к факторам, имеющим наиболее пагубное влияние, как и для любой развивающейся страны, относится большое количество наличных денег в обороте и несовершенство системы распределения и использования государственных средств. Однако в связи с активным научно-техническим прогрессом в последние годы резко увеличилось и значение альтернативных средств платежа.

Цель и задачи. Рассмотрев основную проблематику системы противодействия отмыванию денежных средств и финансирования терроризма (далее ПОД/ФТ), предложить пути повышения эффективности контрольных мер за движением денежных средств, используя основные принципы работы системы «блокчейн».

Методика исследований. При изучении темы использовались совокупность методов и приемов, такие как: системный и сравнительный метод сбора информации, количественный, качественный и факторный анализ.

Результаты исследований. Более двадцати лет назад, в 1994 году Билл Гейтс сказал: «Нам нужны банковские функции, но не банки». За последние годы появилось большое количество разнообразных способов оплаты товаров и услуг, перевода денежных средств без использования банковской системы напрямую, через альтернативные посреднические организации и платежные системы. Это могут быть микрофинансовые учреждения, электронные деньги, краудфандинговые платформы и прочее. Однако начиная с 2009 года одной из основных угроз для финансов и экономики, с точки зрения финансового мониторинга считаются криптовалюты.

Криптовалюта – это цифровая валюта, созданная непосредственно в сети «интернет». В отличие от привычных электронных денег, криптовалюта не имеет реального денежного подкрепления, ее эмиссия децентрализована, а транзакции анонимны. На сегодняшний день существует уже более 300 разновидностей криптовалют, основной из которых является «биткоин». По оценкам экспертов общая капитализация криптовалют составляет около 8 трлн. долл.. Развитие криптовалют считается опасным для государства, так как лишает возможности регулировать процесс эмиссии такой валюта. Федеральная служба по финансовому мониторингу и Банк России, с точки зрения ПОД/ФТ к основной опасности относят анонимность контрагентов и в связи с этим невозможность установить природу происхождения денежных средств. Стоит отметить, что в ряде развитых стран криптовалютами возможно расплачиваться в магазинах, обменивать через специальные банкоматы на наличные денежные средства, а в сети интернет образованы десятки криптовалютных бирж.

Несмотря на увеличение экономических и финансовых рисков, в системе функционирования криптовалют есть и положительные моменты. Основным из которых является сама система учета «блокчейн».

Блокчейн – специальная технология записи сведений о транзакциях, включающая объединение операции в блоки, и присвоение кода (названия) блоку на основании данных предшествующих по цепочке. Материальной аналогией такой системы является любая книга учета, однако в отличие от бумажного носителя исказить информацию в электронной системе невозможно, поскольку каждое действие и операция имеет свой уникальный код. Таким образом, внесение корректировок в операцию после ее фактического совершения изменит и код дальнейшей цепочки, следовательно, отследить момент, в котором произошел сбой, не составит труда, внесение даже незначительной правки требует большого объема производственных мощностей и специальных знаний, а поскольку ошибка в любом случае будет обнаружена, то данные действия нецелесообразны.

Использование такой системы учета в государственной структуре расчетов России позволит максимально предотвратить нецелевое использование бюджетных средств. В случае если часть средств будет переведена не напрямую в объект финансирования, информацию о такой транзакции невозможно будет изменить, следовательно, при контроле упростится процедура отслеживания движения денег и все незаконные операции будут выявлены.

Поскольку движение государственных средств происходит по обособленным каналам Банка России, то применить данную систему можно в виде специального программного обеспечения.

По заявлениям главы ФСФМ Юрия Чиханчина примерно 20% средств, поступающих из казны в регионы РФ попадает в теневой сектор экономики, а по мнению РБК в отдельных случаях эта отметка повышается и до 40%.

Представленное нововведение не позволит полностью устранить занятость средств в теневом секторе, но это однозначно приведет к сокращению удельного веса бюджетных средств, а так же уровня коррумпированности органов государственной власти.

Выводы. Таким образом, считаем, что для Российской Федерации, как для страны с развивающейся экономикой, основными факторами, влияющими на объем легализации преступных доходов являются: коррумпированность органов государственной власти, нецелевое использование бюджетных средств, большой объем наличных денежных средств в обороте и наличие альтернативных платежных систем. В основном развитие данных факторов связано с несовершенством и недостаточной эффективностью системы контроля со стороны государства. В рамках данного исследования было рассмотрено включение системы «блокчейн» в структуру государственных расчетов РФ, позволившее в перспективе за счет повышения эффективности контроля по использованию бюджетных средств повысить общий уровень развития экономики.

АССЕССМЕНТ-ЦЕНТР КАК СПОСОБ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА

Кулик Д.А.

студент кафедры государственных финансов и банковского дела

научный руководитель: к.э.н., ст. преподаватель Пегушина А.А.

kameliya1983@mail.ru

Аннотация. Раскрыта сущность ассесмент-центра; охарактеризована процедура ассесмент-центра; определены преимущества и недостатки проведения оценки внутренними и внешними специалистами.

Введение. Проблемным вопросом для топ-менеджмента является необходимость прогнозирования успешности человека на управленческой позиции, оценка эффективности деятельности руководителя до того, как работа начнет выполняться. Данная задача является приоритетной при формировании кадрового резерва, а решение этого вопроса в целом гарантирует достижение стратегических целей программы по формированию кадрового резерва, обеспечивает успешный выбор кандидата для ответственной руководящей должности. Наиболее перспективным подходом для решения обозначенной задачи является компетентностный подход. Как показывает практика, именно оценка сформированных у специалиста компетенций обеспечивает возможность качественно определять готовность резервиста к выполнению конкретных управленческих задач, позволяет прогнозировать его успешность в определенных видах деятельности, в выполнении конкретных функциональных обязанностей, а значит, является возможностью для отбора специалистов, чьи профессиональные и личностные качества максимально соответствуют требованиям вакантных должностей.

Цель и задачи исследований. Цель – раскрыть сущность ассесмент-центра. Задачи исследований: охарактеризовать этапы процедуры ассесмент-центра, выделить преимущества и недостатки в его проведении внутренними и внешними специалистами.

- методика исследований. Применялся метод сравнения, критического анализа.

Результаты исследований. Компетентностный подход является интегративным инструментом управления человеческими ресурсами и позволяет синхронизировать различные направления работы с кадровым резервом: отбор и подбор, мотивацию и развитие кандидатов на должность.

Ассесмент (assessment center) – это комплексный метод оценки компетенций, необходимых для работы на конкретной должности (в компании), основанный на моделировании ключевых моментов профессиональной деятельности.

Данные оценки компетенций формируются по материалам психологических тестов, результатов критериального интервью, экспертной оценки поведенческих особенностей, анализа продуктов индивидуального труда.

В целом процедуру ассесмент-центра можно представить в виде логической пошаговой схемы, где каждый этап представляет собой целостный смысловой блок, имеющий собственные цели и задачи в структуре оценочной сессии.

1 этап – «Подготовка проекта» включает в себя работу по определению целей, сроков, объемов, возможных результатов оценки, перспектив кадровых проектов в конкретной компании, организации.

2 этап – «Анализ деятельности и формулирование критериев оценки» предполагает исследование особенностей деятельности оцениваемых сотрудников, специфики организационной культуры и схем взаимодействия, используемых в организации, а также формирование списка критериев оценки.

3 этап – «Конструирование процедур оценки» заключается в определении релевантных процедур и методов оценки, а также создании организационного плана реализации программы.

4 этап – «Обучение экспертов (наблюдателей-оценщиков)» включает отбор и специальную подготовку ряда ключевых сотрудников организации для работы в качестве экспертов, наблюдателей и интервьюеров рамках конкретной программы центра оценки.

5 этап – Реализация программы «Центра оценки» включает осуществление программы оценочных процедур для сбора персональной кадровой информации.

6 этап – «Анализ результатов и оформление материалов для передачи заказчику» предполагает сведение всех полученных результатов по специальной схеме (количественный, качественный анализ) воедино и формулирование рекомендаций в русле поставленных ранее задач.

7 этап – Обратная связь с участниками оценки и дальнейшие действия по достижению обозначенной на первом этапе цели оценки: принятие кадровых решений, построение программ обучения и развития, подготовка кадрового резерва и другие организационные изменения. Учитывая то, что ассесмент - центр может быть ориентирован на различные управленческо-психологические задачи, количество этапов и их принципиальное содержание могут изменяться.

Для эффективной реализации каждого этапа оценки важно изначально распределить социально-профессиональные роли, а также обозначить зоны ответственности каждого участника проекта. Возможны следующие профессиональные позиции: менеджер проекта, проектировщик, супервизор, психодиагност, организатор групповой работы, интервьюер, эксперт-наблюдатель, оператор первичной обработки данных. Оценивание идет только видимого поведения испытуемых, без исследования внутренних причин, что позволяет осуществить объективный анализ и понять, как сотрудник поступает в конкретной ситуации, сложившейся на работе, и насколько высок при этом его коэффициент полезного действия.

При проведении оценки возможно привлечение внешних консультантов (квалифицированных и прошедших специальное обучение ассессоров), имеющих

значительный опыт в сфере оценки, возможность сравнивать, предлагать новаторские решения. Недостатками привлечения внешних консультантов являются высокая стоимость услуг, которая определяется рыночными механизмами и, как правило, не корректируется в процессе переговоров с заказчиком, а также долгая «вработываемость», длительный процесс сбора информации в связи с изучением факторов, влияющих на содержание и перечень компетенций, особенности корпоративной культуры и управления.

Преимуществами внутренних специалистов являются знание корпоративных особенностей и специфики компании, понимание наиболее важных аспектов деятельности, более низкая стоимость услуг (как правило, стоимость услуг определяется руководителем проекта или генеральным директором и «обсуждению не подлежит»). Кроме того, работа над проектом начинается незамедлительно, т.к. внутренние специалисты ознакомлены с проблемами компании, понимают и разделяют их значимость.

Среди недостатков проведения оценки внутренними специалистами можно выделить субъективизм при непосредственном выборе руководителем таких специалистов. Следовательно, имеет место возникновение проблемы с надежностью и валидностью результатов. Поэтому среди рекомендаций по подбору команды для ассессмент-центра часто встречаются варианты «смешанных» команд. В этом случае нивелируются проблемы, связанные с недостатками и тех и других специалистов и усиливаются позитивные факторы. При этом происходит обучение специалистов компании, экономия времени при сборе информации и формулировании оценочных критериев.

Выводы. Таким образом, ассессмент - центр – популярный и достаточно распространенный способ оценки кандидатов на ту или иную должность, не теряющий свою актуальность, несмотря на высокие издержки, связанные с его проведением. И его результаты - это не только выявление возможного управленца, но и большое достижение для участников независимо от исхода испытания. Потому что каждый из них при помощи обратной связи обязательно узнает свои основные ошибки и получает рекомендации для работы над собой.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ДЕНЕЖНОЙ МАССЫ КАК ОСНОВЫ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Козык А.А.

магистрант кафедры государственных финансов и банковского дела ИЭУ КФУ

Научный руководитель: к.э.н., доцент Рогатенюк Э.В.

Введение. Исходя из современных тенденций, важно отметить, что массы денежных ресурсов в российской экономике в значительные разы меньше, чем в развитых. Однако попытки направленные на снижение ставки рефинансирования, в итоге повышающие доступность денег, приводят к непосредственному росту уровня инфляции, что свидетельствует о несовершенстве трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики и экономики в целом. Именно поэтому российская экономика в современных условиях требует усовершенствования, то есть модернизации – выбора в пользу комплексной трансформации институтов экономики, государства и общества.

Цель и задачи исследования. Разработка мероприятий, с помощью которых денежные власти России смогут повлиять на объем и движение денежной массы и, как следствие, на уровень монетизации экономики.

Результаты исследования. Обобщив результаты исследования отечественных и зарубежных ученых-экономистов, аналитические обзоры ЦБ РФ, нами разработаны мероприятия по снижению негативного влияния факторов (условий) на уровень монетизации российской экономики и снижение уязвимости банковского сектора (табл. 1).

Таблица 1

Мероприятия по устранению негативных последствий факторов, влияющих на уровень монетизации российской экономики

Фактор 1	Предлагаемые мероприятия 2	Ожидаемый эффект 3
1. Группа основных факторов		
1.1 Характер и интенсивность денежного обращения	Необходимо повысить устойчивость денежно-кредитной системы РФ и экономики целом по отношению к внешним шокам.	<ul style="list-style-type: none"> • создание большой ясности для экономических агентов; • снижение волатильности курса рубля и росту его привлекательности на валютном рынке; • облегчение планирования и прогнозирования; • содействует существенному торможению, а затем снижению инфляции.
1.2 Изменение спроса и предложения денег	Перейти от сырьевой, энергоемкой и малопроизводительной экономики к «умной» и энергоэффективной, высокотехнологичной и инновационной экономике.	<ul style="list-style-type: none"> • обеспечение стабилизации обменного курса рубля; • отказ от режима свободного плавания обменного курса рубля; • рост монетизации экономики.
1.3 Соотношение между депозитами и кредитами	Развитие конкурентной среды с помощью небанковских финансовых организаций для удовлетворения спроса населения на кредиты.	<ul style="list-style-type: none"> • интенсивность кредитования; • сбалансированность ресурсной базы банков; • обеспеченность внутренними источниками покрытия.
1.4 Система рефинансирования	Изменение ставок по долгосрочному кредитованию для эффективной деятельности.	<ul style="list-style-type: none"> • доступность получения финансовых ресурсов.
	Активно использовать и совершенствовать операции по рефинансированию.	<ul style="list-style-type: none"> • обеспечения соответствия денежного предложения спросу на деньги; • повышению роли процентной политики ЦБ РФ в снижении инфляции.

1	2	3
2. Группа дополнительных факторов		
2.1 Степень развития кредитно-финансовой системы	Совершенствование условий кредитования	<ul style="list-style-type: none"> • позволит развить новые банковские продукты;
	Применение информационных и банковских инноваций, развитие инфраструктуры и технологий	<ul style="list-style-type: none"> • повышение предложения на кредитном рынке; • увеличит масштабы кредитования.
	Повышение финансовой грамотности населения	<ul style="list-style-type: none"> • рост фондового рынка; • развитие рынка ссуд; • повышение прозрачности.
2.2 Специфика национальной денежной системы	Разработка и совершенствование стандартов эффективного и результативного управления денежной системы на уровне банковской системы	<ul style="list-style-type: none"> • насыщению экономики длинными деньгами; • диверсификации инструментов на рынке; • оживлению соответствующего сегмента рынка.
2.3 Изменение условий в секторах национальной экономики	Повышение инвестиций и более интенсивное, широкое и последовательное внедрение передовых технологий	<ul style="list-style-type: none"> • формирование благоприятной среды, для привлечения инвестиций; • увеличение доли отраслей с высокой степенью переработки по сравнению с добычей.
	Использование механизма целевой эмиссии	<ul style="list-style-type: none"> • активизация инвестиционной активности; • доведение финансовых ресурсов до приоритетных отраслей по заниженным ставкам и на длительные сроки.
2.4 Состояние долговой политики	Необходимо проводить активную долговую политику, направленную на увеличение внутренних заимствований	<ul style="list-style-type: none"> • минимизация экономических рисков; • снижение стоимости обслуживания долга; • повышение экономической безопасности; • укрепится позиция рубля.
	Возможна реструктуризация за счет: рефинансирование, выкуп долга	<ul style="list-style-type: none"> • возможность выбора варианта погашения долга, по иным условиям;
2.5 Изменение объема ВВП	Увеличение денежной базы, а в последствие увеличение денежной массы	<ul style="list-style-type: none"> • увеличение инвестиций с последующим ростом ВВП.
2.6 Доверие экономических субъектов к национальной валюте и банковской системе в целом	Стабильный валютный курс и широкий набор инструментов воздействующих на объем спекулятивных операций	<ul style="list-style-type: none"> • повышение эффективности финансовых и кредитных институтов; • повышение доверия к рублю; • стабилизация финансового состояния организаций. • способствует притоку капитала в страну.

Выводы. Повышение устойчивости и сбалансированности денежной массы в российской экономике может быть реализовано посредством реализации следующих мероприятий:

- 1) расширения и более активное использование ЦБ РФ имеющихся инструментов и рычагов, в роли которых выступают денежные и нормативно-регулятивные механизмы;
- 2) золотовалютные резервы и иные специальные инструменты способные оказать стимулирующее воздействие на экономический рост;
- 3) расширение функций ЦБ РФ по обеспечению экономического роста, увязка мероприятий по борьбе с инфляцией с не менее важными экономическими и финансовыми показателями развития страны;
- 4) создать условия, при которых денежная масса будет объективно отражать ситуацию в экономике, что обеспечит доверие субъектов хозяйствования к национальной денежной единице и банковской системе;
- 5) рефинансирование коммерческих банков, способствующее сбалансированности денежной массы, повышающее роль процентных ставок как инструмента в снижении инфляции.

СОСТОЯНИЕ И СПЕЦИФИКА БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ И Г. СЕВАСТОПОЛЬ

Ступак А.А.

магистр кафедры государственных финансов и банковского дела экономического факультета Института экономики и управления

Аннотация. В данной работе отражены основные аспекты процентной политики коммерческих банков в современных условиях в Республике Крым и г. Севастополь, а также приведена сравнительная оценка процентных ставок коммерческих банков.

Введение. Учитывая уникальность сложившихся условий, актуально и необходимо исследование становления, развития и динамики текущего состояния, существующей специфики и перспектив развития структуры банковского сектора. Происходящие сегодня процессы представляют интерес для Банка России, Правительства Республики Крым, Правительства города Севастополя, государственных учреждений, научных, общественных организаций и населения Крымского федерального округа.

Цель и задачи исследований. Изучение специфики функционирования банковского сектора и доступности банковских кредитных продуктов в Республике Крым и городе Севастополе, а также анализ и тенденции изменения процентных кредитно-депозитных ставок.

Методика исследований. Мониторинг деятельности банков на территории Республики Крым и города федерального значения Севастополя. Сбор информации для последующей оценки доступности банковских кредитных продуктов осуществлялся посредством анализа данных на официальных сайтах кредитных организаций республики Крым, в том числе с официального сайта Центрального Банка Российской Федерации.

Результаты исследований. Модификация банковского сектора в Республике Крым и Севастополе представляет собой уникальное явление, равно которому нет на постсоветском пространстве. Многочисленные банки и их структурные элементы должны были полностью изменить формат своей работы. До конца переходного периода им разрешалось функционировать без получения лицензии Банка России.

Функционирование банков на территории Республики Крым и Севастополя осложнилось не только спецификой переходного периода и санкциями со стороны США и стран Европы, но и макроэкономическими условиями, сложившимися в Российской Федерации.

По данным Центрального Банка РФ по состоянию на 01.08.2017 на территории республики Крым действуют:

–3 кредитные организации, (АО Банк «Черноморский банк развития и реконструкции», АО «ГЕНБАНК» и Российский национальный коммерческий банк (ПАО));

–6 кредитных организаций, головные организации которых находятся в других регионах (Филиал «Крым» Крайинвестбанка, филиал «Крым» Темпбанка, филиал «Южный» ИС Банка, филиал «Крымский» Банка «Северный Кредит», филиал «Симферопольский» Банка «Россия» и филиал «Таврический» ПАО Банк «ВВБ»);

–107 дополнительных офисов;

–13 операционных касс вне кассового узла;

–7 кредитно-кассовых офисов;

–192 операционные кассы.

В течении 2017 года объем кредитования в республике Крым возрастает с каждым месяцем. Об этом свидетельствуют официальные данные Центрального Банка РФ.

Наибольшую долю составляют кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям, доля в общем объеме составляет более 50%. Также достаточно заметно увеличение размера выданных кредитов физическим лицам с

11 986 640 тыс. руб. на 01.01.2017 до 15 531 338 тыс. руб. на 01.09.2017г. Прирост составляет 29,75%.

В целом условия выдачи, процентные ставки и качество информационного сопровождения кредитов в республике Крым соответствуют общероссийским тенденциям.

Основным источником ресурсной базы для кредитных организаций Крыма являются вклады граждан. Размещение средств не отличается диверсификацией, кредитование остается основным направлением деятельности кредитных организаций. В качестве негативных тенденций можно отметить незначительное увеличение доли просроченной ссудной задолженности в кредитном портфеле банковского сектора.

Выраженная тенденция изменения процентных ставок по кредитованию в 2017 году отсутствует. Можно отметить, что средний уровень ставок по кредитам в течении текущего года снизились по сравнению с 2016 годом. Основная причина заключается в корректировке Центральным Банком РФ размера ключевой ставки с 10% на начало 2017 года до 8,5% по состоянию на 18.09.2017г.

Однако, процентная ставка по потребительским кредитам, предоставляемым на территории Республики Крым и города Севастополя, значительно выше ставки, предлагаемой банками, действующими за пределами Крыма. Официальные данные не отражают действительной ситуации, которая складывается по предлагаемым процентным ставкам на территории Республики Крым и г. Севастополя.

Тем не менее по уровню средней процентной ставки по ипотечным кредитам со значением 13,73% Республика Крым и г. Севастополь занимают 20 место в рейтинге регионов Российской Федерации по состоянию на 01.01.2017г.

Данная ситуация объясняется тем, что в Крыму не имеют возможности работать, в связи с экономическими санкциями, крупные Российские банки, традиционно предлагающие более низкие ставки.

Депозитная политика Республики Крым и г. Севастополь в основном напрямую зависит от общефедеральных изменений в сфере денежно-кредитного регулирования. Тем не менее начальный этап формирования банковской системы республики Крым по законам Российской Федерации оказывает существенное влияние на восприятие любых изменений на федеральном уровне. В связи с данными обстоятельствами структурам Центрального Банка Российской Федерации следует регулировать деятельность банковской системы полуострова (в том числе и в плане регулирования процентных ставок) принимая во внимание особенности региона.

Выводы. В настоящее время банки, работающие в Крыму, стараются максимально удовлетворить потребности своих клиентов в предоставляемых услугах. Крымские потребители банковских услуг вынуждены довольствоваться более узким их перечнем и менее выгодными условиями по сравнению с другими регионами Российской Федерации. Но банки-лидеры крымского полуострова — РНКБ Банк (ПАО) и «Генбанк» постоянно расширяют перечень предлагаемых банковских продуктов, совершенствуя их условия и делая их доступнее для предприятий, организаций и населения.

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПО ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ ФИНАНСИРОВАНИЯ ТЕРРОРИСТИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Проценко К.В.¹, Нехайчук Д.В.²

¹магистрант кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления (Структурное подразделение) ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского»

²доктор экономических наук, доцент кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления (Структурное подразделение) ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет ИМ. В.И.Вернадского»
Ksusha_procenko@mail.ru

Введение. Сегодня в мире насчитывается около 130 террористических организаций, которые признаны теми или иными странами.

Целью данной работы является рассмотрение общих положений по противодействию финансированию террористических операций.

Результаты исследований, их краткий анализ. Так, на сегодняшний день в «Едином федеральном списке организаций, в том числе иностранных и международных организаций, признанных в соответствии с законодательством РФ террористическими» находится 27 организаций. По состоянию на 28.09.2017 год в перечне Федеральной службы по финансовому мониторингу, «Действующих организаций и физических лиц, в отношении которых имеются сведения об их причастности к экстремистской деятельности или терроризму», находится 576 (юридических лиц 95 иностранных и 481 российских) и 8063 физических лиц (409 иностранных и 7654 граждан РФ).

Согласно отчетам Министерства внутренних дел Российской Федерации (далее МВД РФ) начиная с 2010 года в РФ, видится рост числа преступлений террористического характера и преступлений экстремистской направленности.

В таблице 1 представлена динамика преступлений террористического и экстремистского характера.

Таблица 1

Динамика преступлений террористического характера

	2010 г.	2011г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г. (январь-июнь)
Общ. Количество преступлений, тыс.	2628,8	2404,8	2302,2	2206,2	2166,4	2351,1	2160,0	2128
Террористическо го характера	581	622	637	661	1127	1531	2227	1126
Экстремистской направленности	656	622	696	896	1024	1308	1450	848

Исходя из таблицы 1, можно сказать, что терроризм является социально-политическим явлением современности. На сегодняшний день каждое государство сталкивалось с угрозой, которую за собой несет терроризм и экстремизм, и в свою очередь они пустили корни, и при этом охватит собой все международное сообщество.

Противодействие терроризму и экстремизму в различных их проявлениях берет начало в середине 20 века и представлено такими международно-правовыми документами, как:

- Конвенция о преступлениях и некоторых других актах, совершаемых на борту воздушных судов;

- Конвенция о борьбе с незаконным захватом воздушных судов;
- Международная конвенция о борьбе с захватом заложников;
- Конвенция о борьбе с незаконными актами, направленными против морского судоходства;
- Конвенция о борьбе против незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ;
- Международная конвенция о борьбе с финансированием терроризма;
- Конвенция против транснациональной организованной преступности.

Все международно-правовые документы свидетельствуют о том, что терроризм, сепаратизм и экстремизм не могут быть оправданы не при каких обстоятельствах, а лица виновные в совершении таких деяний должны быть привлечены к ответственности в соответствии с законом.

Одним из главных органов банковского надзора является Центральный Банк, и прежде всего он должен обеспечивать общую безопасность и устойчивость банковской системы и предупреждать преступную деятельность по финансированию терроризма.

Но для того что бы успешно функционировала данная система необходимо, что бы государство принимало и реализовало надлежащие законы и постановления.

Рассмотрим несколько главных обязанностей финансовых учреждений, которые должны выполняться относительно борьбы с терроризмом.

Первой линией в борьбе с террористической деятельностью являются банковские организации. Для качественной и эффективной деятельности банковские организации должны иметь программы по борьбе с финансированием терроризма. Эти программы так же помогают улучшить работу банка по выявлению, контролю и препятствию криминальной деятельности. При этом данные программы способствуют завоеванию банком положительной репутации, как в рамках страны, так и на международном уровне.

Второй пункт подразумевает, что финансовые учреждения не должны открывать анонимные счета или счета на вымышленные имена, но при этом что бы этого не допускать, кредитные организации должны тщательно проводить идентификацию своих клиентов.

Третий пункт содержит в себе то, что финансовые учреждения должны обращать внимание на любые угрозы финансирования террористической деятельности, которые в свою очередь могут возникнуть в связи с появлением новых технологий, и в случае подозрения необходимо предпринять меры по предотвращению их использования в схемах по финансированию террористической деятельности.

Четвертым пунктом можно выделить обязанность финансовых учреждений разрабатывать собственные программы по ПОД/ФТ.

Выводы, заключение. Так из всего выше сказанного можно выделить наиболее действенные рекомендации по борьбе с финансированием террористической деятельности:

- Ратификация и выполнения резолюций ООН, касающихся борьбы с финансированием терроризма;
- Замораживание и конфискация активов лиц, признанных террористами;
- Открытое международное сотрудничество в данной сфере;
- Проверка и мониторинг средств, пересылающихся при помощи электронных переводов и содержащих неполную информацию;
- Финансовый контроль некоммерческих организаций, которым могут воспользоваться лица для финансирования террористической и иной противоправной деятельности.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ ВОВЛЕЧЕНИЯ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В ПРОЦЕССЫ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ПРЕСТУПНЫХ ДОХОДОВ

Аблаева Т.Д.

магистрант кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления (Структурное подразделение) ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет ИМ. В.И.Вернадского»

научный руководитель: д.э.н., профессор Сурнина К.С.

Введение. Кредитные организации занимают центральное место в финансовой системе, поэтому все схемы отмывания преступных доходов в какой-либо степени связаны с ними. Современные тенденции, связанные с усилением процессов глобализации, активным развитием информационных технологий, интенсификацией денежных потоков, приводят к росту уязвимости банковской сферы перед попытками ее использования в целях легализации доходов и финансирования терроризма. Проникновение в банковскую систему преступных средств создает угрозу устойчивости и стабильности системы, так как приводит к возникновению банковских рисков. Для кредитной организации риск ОД/ФТ является специфическим риском, он зависит как от внешних факторов (законодательство в сфере противодействия отмыванию денежных отходов и финансированию терроризма (далее ПОД/ФТ), клиентская база, география деятельности), так и внутренних (подготовка кадров, организация внутреннего контроля).

Цель и задачи исследований. Целью исследования является изучение институциональных и функциональных вопросов методологии управления банковскими рисками вовлечения в процессы легализации преступных доходов. Для достижения цели были поставлены задачи - исследовать определение понятия системы управления риском ОД/ФТ, изучить элементы системы, рассмотреть стратегии управления риском ОД/ФТ, изучить определение политики по управлению риском ОД/ФТ в кредитных организациях. Были использованы методы индукции, дедукции, анализа, обобщения.

Результаты исследований, их краткий анализ. Необходимость управления риском вовлечения кредитной организации в процессы легализации преступных доходов возникла относительно недавно в связи с появлением новых глобальных вызовов и угроз. Разработка целостной системы управления риском легализации связана как с требованиями российского законодательства в сфере ПОД/ФТ, так и с необходимостью отечественными кредитными организациями учитывать требования, которые предъявляют к репутации своих деловых партнеров иностранные контрагенты.

Управления риском ОД/ФТ – это комплекс мер кредитной организации, направленный на оценку риска ОД/ФТ и его минимизацию путем принятия предусмотренных антилегализационным законодательством Российской Федерации и договором с клиентом. Система управления риском вовлечения кредитной организации в процессы, связанные с ОД/ФТ, должна учитывать не только узкоспециализированную информацию, а оценивать все процессы, происходящие в кредитной организации. Эффективная система управления риском легализации должна основываться на требованиях российского законодательства и международных стандартов, а также учитывать объективные изменения внешней среды кредитной организации, понимания истинных стремлений клиентов.

Система управления риском вовлечения кредитной организации в схемы легализации преступных доходов должна иметь в основе научно обоснованную стратегию, тактику, нормативную базу, оперативную реализацию. Система управления риском легализации включает такие элементы, как создание организационной структуры по управлению рисками; выявление источников риска и ранжирование по размеру негативного потенциального воздействия; разработка методов оценки рисков; определение индикаторов приемлемого уровня риска; создание методов управления риском; принятие решений с

учетом проведенного анализа; информационное обеспечение процесса управления риском; оценка и контроль результатов.

Ответственность за организацию системы управления риском легализации кредитной организации несут органы управления кредитной организации. Залогом эффективной деятельности такой системы является обеспеченность необходимыми ресурсами и независимость от других направлений деятельности кредитной организации.

Подразделение внутреннего контроля в целях ПОД/ФТ разрабатывает стратегию управления риском ОД/ФТ кредитной организации. Выделяют три вида рисков стратегий российских кредитных организаций:

1. Толерантная стратегия состоит в принятии кредитной организацией высокого риска ОД/ФТ и получении адекватного вознаграждения. С целью улучшения своих показателей, кредитная организация, проводит операции клиента, имея достаточные основания считать, что они могут осуществляться в целях ОД/ФТ.
2. Умеренная стратегия основывается на оптимальном соотношении между риском и доходностью операций. Кредитная организация отказывает клиентам в осуществлении высокорисковых операций в особо крупных размерах с целью контроля риска ОД/ФТ.
3. Локализационная стратегия заключается в ограничении количества и объемов операций, относящихся к повышенному уровню риска ОД/ФТ. При необходимости проведения таких операций кредитной организацией принимаются все меры по минимизации риска вовлечения в отмывание преступных доходов.

Политика по управлению риском ОД/ФТ включает в себя механизмы оценки риска, методы управления и принятие управленческих решений. Оценка риска ОД/ФТ основывается на разделении категорий клиентов, используемых ими банковских продуктов и способов их предоставления. Такой подход должен давать возможность проводить дифференцированную в отношении клиентов политику, чтобы принимаемые риски кредитной организации соответствовали реальным рискам и соотносились с доходами от предоставления банковских услуг. После процедуры оценки риска ставится вопрос об избрании эффективных методов управления принимаемым риском. Всю совокупность методов управления разделяют на 2 группы – административные и экономические. К числу административных относятся такие методы, как избегание риска и трансферт; к экономическим – резервирование, лимитирование, меры заградительного характера. Для достижения большей эффективности необходимо применять совокупность рисков, позволяющих воздействовать как на источник риска, так и на управление последствиями его реализации.

Выводы, заключения. Таким образом, процесс управления риском вовлечения кредитной организации в отмывание преступных доходов является совокупностью аналитических, организационных, финансовых и других мероприятий, направленных на предупреждение, выявление, анализ, оценку и контроль рисков, которые возникают в ходе предоставления услуг клиентам, операции которых могут относиться к сомнительным. Современная и эффективная система управления риском ОД/ФТ должна учитывать специфику и масштабы деятельности кредитной организации, экономические, политические, географические, организационно-правовые и другие факторы, оказывающие влияние на ее деятельность, особенности международных стандартов и российского законодательства в сфере ПОД/ФТ. Учитывая особенности современного банковского сектора, система управления риском ОД/ФТ должна находиться в непрерывном развитии.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ЗАРУБЕЖНОЙ СИСТЕМЫ ПО ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ ЛЕГАЛИЗАЦИИ (ОТМЫВАНИЮ) ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ И ФИНАНСИРОВАНИЮ ТЕРРОРИЗМА И ВЫЯВЛЕНИЕ ПУТЕЙ РАЗВИТИЯ ДЛЯ РФ

Проценко К.В.

магистрант кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления (Структурное подразделение) ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского»
Ksusha_procenko@mail.ru

Введение. Финансовые преступники для отмывания незаконных денежных средств изо дня в день используют различные преступные схемы, что приводит к серьезным экономическим и репутационным потерям государства.. Так, согласно данным экспертов финансовые преступления составляют 2-5% мирового валового продукта, что в свою очередь составляет от 1 до 3 трлн. долларов США в год.

В связи с этим, актуальной задачей стоящей перед каждым государством является борьба с незаконным отмыванием доходов

Цель и задачи исследования. Целью исследования является исследование особенностей организации зарубежной системы противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма (далее ПОД/ФТ). Реализация поставленной цели обусловлена решением такой задачи как анализ международного опыта в области ПОД/ФТ и на основании этого выявление путей развития для российской системы. Для этого рассмотрим особенности организации системы ПОД/ФТ в других странах.

Результаты исследования. США как одна из ведущих стран мира, первая столкнулась с угрозой отмывания денег и все это подтолкнуло страну к созданию системы направленной на борьбу с легализацией преступных денег.

В настоящее время в системе ПОД/ФТ США особое место отводится Управлению по борьбе с финансированием преступности (FinCEN).

FinCEN - крупнейший в мире банк данных по объему информации, в состав которого входит программное обеспечение, основанное на методологии искусственного интеллекта. Данный банк способен в краткосрочный период обработать и проанализировать информации его услугами пользуются ЦРУ, ФБР, РУМО.

С 1 января 2013 года вступил в силу закон США «О налогообложении иностранных счетов», согласно которому финансовые организации всех стран должны заключить специальное соглашение с налоговой службой об осуществлении контроля за наличием счетов американских налогоплательщиков. При этом в случае отсутствия у финансовой организации такого соглашения с налоговой службой США, в принудительном порядке будет удерживаться 30% : с сумм денежных переводов.

Таким образом, в США создана одна из наиболее эффективных систем ПОД/ФТ. Для этого была разработана соответствующая нормативная база и создана широкая сеть контролирующих органов. Успехом такой эффективной системы является, то что в США действует такой принцип как «следование за деньгами».

Одной из европейских стран, ратифицировавшей Конвенцию Совета Европы об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации преступных доходов в 1990 году стала Великобритания.

В 1992 году в Великобритании создана национальная служба криминальной разведки, к задачам которой входят сбор, хранение, оценка и анализ информации о серьезных преступлениях, в том числе связанных с ОД/ФТ. Подобная деятельность позволяет создавать банки данных практически по всем аспектам преступлений. Служба получает информацию о подозрительных операциях (сделках) от уполномоченных государственных органов (данная обязанность возлагается на инспекторов по ПОД/ФТ (Money laundering reporting officer)).

Сотрудник финансового учреждения обязан сообщить в компетентные органы совершаемой клиентом операции, если у данного сотрудника есть подозрения, что операция клиента направлена на ОД/ФТ, или сумма по ней превышает установленное пороговое значение.

Таким образом, Великобританская система ПОД/ФТ имеет 3-х уровневую систему, где информация поступает от низшего к высшему уровню.

Считаем, что для повышения эффективности системы ПОД/ФТ Российской Федерации необходимо принять ко вниманию опыт Великобритании.

Одной из первой европейской страной, которая начала борьбу с отмыванием денег является Италия.

Так, в 1982 году был принят Закон 646 «О борьбе с мафией», который разрешал проверку банковских счетов лиц, подозреваемых в причастности к преступным группировкам, и расследование произведенных ими операций по продаже недвижимости.

Кроме того, в Италии лиц, причастных к легализации (отмыванию) преступных доходов и имущества, полученных преступным путем, могут лишить свободы на срок от 7 до 12 лет и подвергнуть крупному денежному штрафу.

Обобщая изложенное считаем необходимым отметить, что несмотря на множество международных рекомендаций, единых подходов к организации работы в области ПОД/ФТ в банковских учреждениях разных стран пока нет. В каждой стране есть свои особенности организации данной работы. Однако есть и общие принципы данной работы. Практически во всех развитых зарубежных странах приняты законы в области ПОД/ФТ, созданы подразделения финансовой разведки, разработаны специальные программы и установлены пороговые суммы для контроля. Во многих странах разработаны специальные инструменты, которые банки применяют для управления рисками, связанными с ОД/ФТ: индикаторы для определения подозрительных операций, установление пороговых значений операций, наличие специальной отчетности и баз данных, разработка специальных программ и программного обеспечения, а также корпоративной стратегии в целях ПОД/ФТ.

Анализ международного опыта мер в области ПОД/ФТ показывает, что привлечение к ответственности за легализацию незаконных доходов в зарубежных странах предусматривает как уголовную ответственность, так и экономическую (широкое использование штрафов, конфискации и даже возврат конфискованных средств иностранным государствам, участвующим в расследовании преступления). Мы полагаем, что данная практика выдержала испытание временем и вполне успешно зарекомендовала себя. Безусловно, такие меры борьбы помогают проводить более эффективную борьбу с данным явлением. Данный механизм необходимо применять и в системе российского законодательства, что, на наш взгляд, окажет положительное влияние на развитие отечественной системы ПОД/ФТ.

Выводы. Подводя итоги, считаем, что российская система ПОД/ФТ. значительно отличается от систем зарубежных стран и для ее развития необходимо более полно использовать международный опыт, но стоит помнить, что недостаточно продуманное и поспешное копирования зарубежного опыта без предварительной оценки готовности национальных систем может не привести к повышению эффективной системы ПОД/ФТ, а иметь обратный эффект. При этом одним из шагов, который позволит достичь эффективного функционирования системы ПОД/ФТ является понимание экономического содержания процесса легализации незаконных доходов, его проявлений и последствия.

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Карманников С.А.

магистрант кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления (Структурное подразделение) ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет ИМ. В.И.Вернадского»

научный руководитель: д.э.н., профессор Сурнина К.С.

95elixir95@gmail.com

Введение. В процессе ведения экономической деятельности некоторые субъекты осуществляют ряд действий, которые в свою очередь попадают под такое понятие как «преступление», вне зависимости от того совершали они его умышленно или нет.

Целью данной работы является проведение анализа экономических преступлений в РФ в 2015-2017годах.

Согласно различным методологиям преступление рассматривается как «виновно совершенное общественно опасное деяние, запрещенное Уголовным кодексом РФ».

Все преступления, которые совершаются в экономике делятся на преступления, связанные с:

- Финансовой деятельностью;
- Потребительским рынком;
- Внешнеэкономической деятельностью;
- Приватизацией.

Согласно данным отчета Министерства внутренних дел Российской Федерации (далее МВД РФ) в финансовой деятельности в 2017 году совершено 32,9 преступлений.

В таблице 1 представлен анализ выявления преступлений в сфере экономики.

Таблица 1

Анализ выявленных преступлений в сфере экономики

	2015 (январь-август)	2016 (январь-август)	2017 (январь-август)	Отклонение			
				Абсолютное		Относительное , %	
Всего, в том числе	30028	28967	23645	-1061	-5322	96,4	1,6
Незаконное предпринимательство	397	342	255	-55	-87	86,1	4,6
Изготовление, хранение, перевозка или сбыт поддельных денег или ценных бумаг	21136	18778	13833	-2358	-4945	88,9	3,7
Производство, приобретение, хранение, перевозка или сбыт немаркированных товаров и продукции	40	46	25	6	-21	115	4,3
Легализация денежных средств или иного имущества, приобретенных лицом в результате совершения им преступления либо приобретенных другими лицами преступным путем	863	818	509	-45	-309	94,8	2,2

Данные таблицы 1 свидетельствуют, что все показатели преступлений в сфере

экономики ниже чем в 2016 году, но при этом основную долю преступлений занимают преступления, которые связаны с изготовлением, хранением, перевозкой или сбытом поддельных денег или ценных бумаг

Так, общее количество преступлений в экономической сфере в 2017 году по сравнению с 2016 годом уменьшилось на 5322 тыс. рублей, а также уменьшилось незаконное предпринимательство на 87 тыс. рублей; изготовление, хранение, перевозка или сбыт поддельных денег или ценных бумаг на 4945 тыс. рублей; производство, приобретение, хранение, перевозка или сбыт немаркированных товаров и продукции на 21 тыс. рублей; легализация денежных средств или иного имущества, приобретенных лицом в результате совершения им преступления либо приобретенных другими лицами преступным путем на 309 тыс. рублей.

Так же стоит отметить, что одним из видов экономических преступлений в РФ являются налоговые преступления, результатом таких преступлений является сокрытие доходов для формирования бюджета государства, что в свою очередь приводит к налоговым рискам.

Преступность в сфере экономической деятельности является социальным явлением с комплексом определяющих ее причин, факторов и условий. Эффективное противодействие широкомасштабному разрастанию криминогенного потенциала общества в РФ, несущему угрозу снижения уровня ее экономической безопасности, возможно лишь при условии адекватной научной интерпретации и природы и причинно-следственных связей преступности, одного из наиболее сложных и многомерных явлений современного социума.

Так, обобщая данные МВД в 2017 году можно утверждать, что преступления в экономической сфере значительно сократились, но при этом они нанесли значительный материальный ущерб нашей стране.

Таким образом, при своевременном анализе состояния экономической преступности и динамики совершения экономических преступлений, причин и условий их совершения можно незамедлительно определить меры воздействия на проблему для устранения дестабилизирующих факторов совершения преступления.

Так, экономическая безопасность РФ зависит от выработанной и реализуемой политики борьбы с преступностью в целом. Поэтому с нашей точки зрения основными методами борьбы в РФ являются:

- совершенствование системы государственных органов, которые ведут борьбу с экономическими преступлениями;

- обеспечение политической и экономической стабильности в обществе;

- создание законной базы, нужной для действенной борьбы с экономическими преступлениями;

- укрепление контроля со стороны государственных органов за деятельностью компаний, на которых совершается основная масса экономических преступлений, в том числе и за деятельностью их должностных и материально-ответственных лиц;

- усиление профилактической, предупредительной деятельности органами внутренних дел по борьбе с экономическими преступлениями (в частности, в ходе проведения комплексных оперативно-розыскных мероприятий и их реализации вскрывать условия, способствовавшие совершению преступлений, и принимать меры по предотвращению новейших, подобных преступлений). Эти методы имеют все шансы принести результаты во взаимодействии с мерами по формированию правового, экономического, нравственного сознания населения. Важно улучшение экономического и финансового контроля, обеспечение неотвратимости поставленной законодательством ответственности за экономические правонарушения.

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Шенгелия Т.А.

студентка кафедры мировой экономики экономического факультета ИЭИУ КФУ
научный руководитель: Мираньков Д. Б.

Аннотация. Был проведен анализ текущего состояния платежного баланса и его влияния на экономику Российской Федерации в современных условиях, представлены основные изменения показателей платежного баланса и выявлены ключевые проблемы его регулирования.

Введение. Сегодня внешнеэкономическая деятельность в России является следствием изменений, которые связаны с кризисом и политической обстановкой в стране. Следовательно, платежный баланс формировался в неблагоприятных условиях, и, это нашло свое отражение в торговом балансе и в текущих операциях на рынке. От уровня платежного баланса зависит инвестиционная активность нашей страны, а также ее экономический рост.

Цель и задачи исследований:

- проанализировать основные показатели платежного баланса России его динамику и современное состояние;
- выявить современные проблемы и тенденции регулирования платежного баланса России.

Методика исследований: анализ показателей платежного баланса России и выявление основных проблем его регулирования.

Результаты исследований. За первое полугодие 2017 года профицит платежного баланса России составляет 21,7 млрд. долларов США, что больше на 6,5 млрд. долларов США, чем на аналогичный период 2016 года (15,2 млрд. долларов США). Данная динамика является следствием положительного сальдо торгового баланса, что связано с ростом объемов экспорта.

Согласно прогнозу, представленному Центральным Банком РФ состояние платежного баланса немного изменится. В 2018-2019 гг. сократится внешняя торговля и следовательно, сократится профицит текущего счета, а в 2020 г. он составит около 10 млрд. долларов США. Данный прогноз был сформирован с учетом политики, проводимой государством: планируемый рост промышленного производства, повышение конкурентоспособности экспортной продукции, переход на экспортно-ориентированную продукцию, снижение материало- и энергоемкости производства.

По данным таможенной статистики в январе-июле 2017 году внешнеторговый оборот России составил 316,1 млрд. долларов США, что на 26,7% выше, чем в 2016 году (210,4 млрд. долларов США). Также наблюдалось положительное сальдо торгового баланса – 72,0 млрд. долларов США, что на 13,7 млрд. долларов США больше, чем в январе-июле 2016 года.

Экспорт России в январе-июле 2017 году составил 194,1 млрд. долларов США и увеличился на 26,1% по сравнению с аналогичным периодом в 2016 году (130,4 млрд. долларов США). Основу российского экспорта в январе-июле 2017 года в страны дальнего зарубежья составили топливно-энергетические товары, удельный вес которых в товарной структуре составил 66,6% (в январе-июне 2016 года – 62,4%). Импорт России в январе-июле 2017 году составил 122,0 млрд. долларов США и по сравнению с 2016 годом (79,9 млрд. долларов США) увеличился на 27,7%.

Крупнейшим партнером по внешней торговле, не смотря на санкции, является Европейский Союз. На его долю приходится 43,8% российского товарооборота, на страны СНГ – 12,2%, на страны ЕАЭС – 8,5%, на страны АТЭС – 29,1% в 2016 году.

Данные показатели свидетельствуют о положительном развитии внешнеэкономической деятельности России, что в будущем может положительно сказаться на состоянии платежного баланса.

На состоянии платежного баланса негативно сказались такие факторы как санкции, падение цен на нефть, рост иностранных валют по отношению к рублю и кризис российской экономики. Также к основным проблемам платежного баланса можно отнести взаимодействие России в мировой экономике, к ним относятся:

- отток капитала за границу
- состояние государственного долга
- условия привлечения инвестиций из-за рубежа
- стабильность национальной валюты.

Данные факторы негативно повлияли не только на объем внешней торговли, но и на уровень ВВП, национальный доход и объем денежной массы в стране.

В связи с кризисом, темпы развития мировой экономики снизятся, а также возрастет доля отечественного производства в России. Многие отечественные производители будут бороться за свое место на рынке, так как Россия заинтересована в ориентации производства на экспорт.

Регулирование платежного баланса контролируется государством, и при этом используются различные методы. Проблемы регулирования связаны с тем, что платежный баланс достаточно неуравновешен, а это в свою очередь влияет на динамику валютного курса, передвижение капитала, уровень инфляции и безработицы.

Значение регулирования на сегодняшний момент связано с ростом конкуренции на мировом рынке. Россия стремится регулировать экспорт путем изменений в специализации промышленного производства и кооперации национальных организаций с иностранными.

Необходимо выделить следующие тенденции показателей платежного баланса Российской Федерации:

1. Снижение активного сальдо торгового баланса за счет стабилизации экспорта при интенсивности импорта.
2. Привлечение иностранных инвестиций за счет переориентации производства.
3. Переход на взаимные расчеты в национальных валютах, вследствие чего произойдет частичный отказ от доллара США.
4. Стабилизация объемов экспорта и импорта негосударственных компаний за счет увеличения экспорта и привлечения инвестиций.
5. За счет уменьшения положительного сальдо торгового баланса замедлится динамика валютных резервов.

Вывод. Проведя анализ основных показателей платежного баланса Российской Федерации, можно сделать вывод, что платежный баланс является не только основной экономической категорией, но и обладает сложной статистической системой, которая изменяется в зависимости от внешних и внутренних факторов воздействия. Поэтому необходимо регулярно исследовать его состояние и динамику, чтобы наблюдать положительное или отрицательное развитие экономики страны. Если говорить о России, то экономический кризис, вызванный геополитическими разногласиями на мировом рынке и в целом по стране, привёл к резким изменениям платежного баланса и неутешительным прогнозам его развития. В России существует достаточно подходов к регулированию сложившейся ситуации, и только при соблюдении поставленных целей она добьется положительных результатов своей деятельности. Следует отметить, что в последнее время наблюдается постепенное улучшение показателей платежного баланса. В современной экономической ситуации налаживаются внешнеэкономические связи, и развивается производство внутри страны. На государственном уровне разрабатываются долгосрочные программы развития производства, законодательства и социальных программ.

КРИТЕРИИ ФОРМИРОВАНИЯ ОПТИМАЛЬНОГО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Остапенко Н.А.

*студентка кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики
и управления КФУ*

научный руководитель: к.э.н., доцент Сиваш О.С.

nataly_ostapenko95@mail.ru

Аннотация. Данная работа отражает критерии формирования оптимального кредитного портфеля коммерческого банка. В исследовании определяется роль оптимально сформированного кредитного портфеля, раскрываются параметры повышения качества кредитного портфеля банка.

Введение. В современных условиях наиболее развитым и значимым сектором экономики в Российской Федерации является банковская сфера. Она способствует развитию рыночных отношений, усилению экономической системы государства, предотвращению инфляции, увеличению эффективности производственной деятельности. Главной и наиболее важной сферой деятельности коммерческих банков является кредитование. С помощью кредита можно оказывать интенсивное воздействие на объём и структуру денежной массы, платежного оборота. Кредит способен усилить экономический потенциал субъектов экономики. Осуществляя кредитование, коммерческим банкам необходимо уделять особое внимание формированию оптимального кредитного портфеля, чтобы минимизировать всевозможные риски и реализовывать эффективную деятельность.

Цель данного исследования – определить критерии формирования оптимального кредитного портфеля коммерческого банка.

Задачи исследования:

1) выделить факторы, влияющие на формирование оптимального кредитного портфеля кредитной организации;

2) рассмотреть мероприятия банков по повышению качества кредитного портфеля.

Методика исследования. Методологической основой исследования является ряд общенаучных и специальных методов исследования: при определении критериев формирования оптимального кредитного портфеля – метод конкретизации, обобщения, систематизации.

Результаты исследования. Правильно и оптимально сформированный кредитный портфель является главным фактором эффективного функционирования кредитной организации в банковской сфере. Понятие «оптимально сформированный кредитный портфель» следует трактовать как способность обеспечить максимальный уровень прибыли с заданным значением кредитного риска и существующей ликвидностью банковского баланса. Рассмотрим более подробно данные критерии.

1. Степень кредитного риска. Управление данным критерием осуществляется с целью поддержания общего уровня риска кредитного портфеля в установленных допустимых пределах и обеспечения запланированного уровня доходности кредитной деятельности банка. Поскольку основную часть прибыли банк получает именно от ссудных операций, то работа банка в направлении минимизации кредитного риска позволяет банку формировать наиболее оптимальный кредитный портфель.

2. Уровень доходности кредитного портфеля банка. Поскольку целью функционирования банка является получение максимальной прибыли при допустимом уровне рисков, доходность кредитного портфеля является одним из критериев оценки его качества. Уровень доходности кредитного портфеля определяется не только уровнем процентной ставки по предоставленным кредитам, но и своевременностью уплаты процентов и суммы основного долга. В современных условиях банки стремятся увеличить свою

прибыль путем предложения клиентам большого числа своих кредитных продуктов. Таким образом, банк диверсифицирует ссудный портфель, что позволяет компенсировать возможные убытки, от одних сделок прибылью от других.

3. Уровень ликвидности кредитного портфеля. Так как степень ликвидности кредитной организации определяется качеством кредитного портфеля, то возникает необходимость возврата выданных банком кредитов в установленные кредитными соглашениями сроки. Ликвидность кредитного портфеля тем выше, чем более высока доля кредитов, отнесённых в лучшую категорию качества ссуд.

В общем виде риск, доходность и ликвидность являются существенными критериями формирования оптимального кредитного портфеля коммерческого банка. Какие показатели на данный период являются приоритетными, решают банковские менеджеры. Целенаправленное воздействие на данные критерии позволит усилить роль банков в поддержке экономики страны без существенной потери качества кредитования.

В условиях роста валютных и макроэкономических рисков, банки разрабатывают меры, направленные на усиление подходов к формированию оптимального кредитного портфеля. В частности, банки начинают вводить повышенные требования к финансовой устойчивости заемщика и к качеству предлагаемого им обеспечения для ряда отраслей и сфер деятельности, на которых сильнее всего может отразиться либо уже отразилось ухудшение рыночной ситуации. Приоритет отдается в основном кредитованию клиентов с высоким кредитным рейтингом и способных предоставить надежное и ликвидное обеспечение имеющихся обязательств перед банками.

Выводы. Таким образом, в результате проведенного исследования, можно сделать вывод, что критериями оптимально сформированного кредитного портфеля являются кредитный риск, ликвидность и доходность банка. Осуществляя непрерывный мониторинг данных критериев, кредитная организация способна свести свои риски к минимуму и, при этом, оставаться привлекательным для клиентов. Грамотное управление риском, ликвидностью и доходностью в состоянии обеспечить не только успешную реализацию банком кредитной политики, но и его стабильность, и репутацию в целом. В нынешних условиях нестабильности мировой и российской экономики невозможно составить идеально сформированный кредитный портфель, однако, уделяя особое внимание выделенным критериям его качества, коммерческие банки могут существенно снизить риски кредитования в целях повышения эффективности и совершенствования своей кредитной деятельности.

ПРИМЕНЕНИЕ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Добровольская О.П.¹, Ворошилов А.С.²

¹ кандидат географических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ

² студент кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ

Введение. В настоящее время темпы экономического роста в Российской Федерации достаточно замедлены, а местами даже происходят изменения, которые носят регрессивный характер. В такой ситуации действия уполномоченных органов власти должны быть выверено точными и запрограммированными на выход из кризиса и дальнейший экономический рост. Важным инструментом среди методов поддержки предпринимательства и активизации экономической деятельности является налоговое стимулирование в виде предоставления соответствующих налоговых льгот.

На сегодняшний день в Российской Федерации существует целое множество форм и разновидностей налоговых льгот, что говорит о сложности и многогранности данного

механизма. Помимо прочего, налоговые льготы являются одним из факторов, которые снижают доход от налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, поэтому необходимо максимально эффективно обеспечить их применение.

Цель и задачи. Для повышения эффективности применения налоговых льгот необходимо провести тщательный анализ действия данного механизма в Российской Федерации, выполнив следующие задачи: определить роль и место налоговых льгот в фискальной политике РФ; проанализировать механизм применения налоговых льгот по действующим налогам и сборам, а также по другим признакам; оценить настоящую ситуацию по применению налоговых льгот в РФ. Достижение поставленных задач будет осуществляться с помощью применения системы методов, среди которых: анализ, синтез, сравнение, индукция, дедукция.

Результаты исследований. Налоговые льготы можно рассматривать с двух позиций: как элемент налогообложения (структуры налога) и как важнейший инструмент бюджетно-налоговой политики. Налоговые льготы, в какой-то мере, рассматриваются с позиции рычага, устанавливающего баланс интересов налогоплательщиков и государства. Согласно ст. 56 Налогового кодекса Российской Федерации, «льготами по налогам и сборам признаются предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками или плательщиками сборов, включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере».

Налоговые льготы действуют практически в отношении налогов и сборов федерального, регионального и местного уровней, а также в отношении тех налогоплательщиков, которые ведут свою экономическую деятельность отраслях, работая в которых необходимо уплачивать соответствующие отраслевые налоги. В основном налоговые льготы распространены в форме налоговых вычетов, освобождений, каникул. Кроме налоговых льгот по вышеперечисленным признакам, необходимо выделить такие налоговые льготы, которые закрепляют право применения льготного налогообложения по целому ряду налогов и сборов для круга налогоплательщиков, удовлетворяющих установленным критериям. Особым пунктом следует выделить налоговые льготы для резидентов ОЭЗ и территорий опережающего социально-экономического развития (ТОР или ТОСЭР). Общее количество налоговых льгот, предоставляемых налогоплательщикам в РФ во всех формах, более 200, но при этом не существует единого перечня налоговых льгот. К сожалению, в настоящее время

Налоговые льготы напрямую не влекут расходования бюджетных средств, но они снижают доходы бюджета, которые могли бы быть направлены на решение тех же социально-экономических задач, что и предоставленные налоговые льготы. Поэтому ключевым моментом в функционировании налоговых льгот является оценка их эффективности, которая позволит судить о необходимости оптимизации и совершенствования данного механизма либо рациональности их применения в целом. Так, например, доказано, что налоговая льгота в виде дополнительного налогового вычета (была введена в РФ с 2009 г.) в целом эффективна и может приводить к росту затрат на исследования и разработки до двух денежных единиц (д. е.) на 1 д. е. потерь бюджета от введения этой льготы. То есть, льгота в данном случае в два раза эффективнее прямой поддержки инновационной деятельности или финансирования научных исследований государством.

Весомое влияние на эффективность оказывают такие отрицательные сопутствующие события как рост налоговых злоупотреблений, большие административные издержки и прочие. Практика свидетельствует, что, во-первых, подавляющее большинство организаций, в той или иной степени, обладающие налоговыми льготами, использовали их для сокрытия прибыли от коммерческих сделок, которые подчас не соответствовали их уставам и льготизируемому виду деятельности. Во-вторых, должностные лица льготных организаций использовали средства и имущество этих организаций в своих корыстных целях. В-третьих,

организации, имеющие льготы, использовались другими фирмами в схемах по уклонению от уплаты налогов.

Полезно будет обратить внимание на опыт зарубежных стран в вопросе повышения эффективности функционирования механизма налоговых льгот. Обычно, в экономически развитых странах мира объем предоставленных льгот по налогам учитывается в структуре расходов бюджета, так как фактически эти средства являются формой государственного финансирования программ и проектов негосударственного сектора экономики. Соответственно, получатели этих льгот обязаны отчитываться за использование высвободившихся средств в результате предоставленных налоговых льгот. Таким образом, вся информация по целевому использованию этих средств становится открытой для государства, что существенно снижает риск злоупотреблений при использовании налоговых льгот и повышении их эффективности в результате этих мероприятий.

Важным условием эффективности мер налогового стимулирования является продолжительный и стабильный характер налоговых льгот и нормативное подкрепление. Очевидно, что постоянные изменения в существующем налоговом механизме снижают его прозрачность и результативность, поэтому следует избегать частых нормативных преобразований в сфере законодательного закрепления и практического применения.

Вывод. В целом, оценивая применение налоговых льгот в РФ, можно отметить, что данный механизм выполняет важнейшую задачу в снижении налогового бремени для выравнивания материального положения различных групп населения и стимулировании экономической активности. Можно отметить, что наиболее распространённой формой предоставления налоговых льгот являются налоговые вычеты, налоговые скидки, налоговые освобождения. К сожалению, эффективность выполнения данных функций снижена из-за недостаточно качественной работы в данном направлении органов власти.

СУЩНОСТЬ И ЭВОЛЮЦИЯ ПОНЯТИЯ «ОТМЫВАНИЕ ДЕНЕГ»

Мужикян К.А.

магистрант кафедры государственных финансов и банковского дела ИЭУ КФУ

Научный руководитель: к.э.н., доцент Рогатенюк Э.В.

muzhikyan95@mail.ru

Введение. Легализация доходов, полученных преступным путем как общественное явление существовало во все времена, но термин «отмывание денег» (далее, ОД) можно рассматривать как сравнительно новый. Борьба с ОД во многом зависит от оптимального решения таких вопросов, как: определение содержания понятия «отмывание денег»; характеристика этого деяния как процесса; установление единого перечня (реестра) основных преступлений, связанных с ОД.

Цель и задачи исследования. Рассмотрим эволюцию понятия «отмывание денег» в международном праве, используя в качестве информационного обеспечения Конвенций Организации Объединенных Наций (далее, ООН) и Совета Европы (далее, СЕ).

Результаты исследования. В ходе исследования выявлено, что современное определение понятия «отмывание денег» вытекает из следующих положений международных и региональных конвенций, которые рекомендуют государствам-участникам и наблюдателям этих организаций квалифицировать данный вид преступления в качестве уголовного:

Таблица 1

Определения понятия «отмывание денег» в международном праве

Нормативный документ	Определение понятия «отмывание денег»	Комментарии
Конвенция ООН о борьбе против незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ (Вена, 20 ноября 1988 года)	«Приобретение, владение или использование собственности, если в момент ее получения было известно, что такая собственность получена в результате производства, изготовления, экстрагирования, приготовления, предложения с целью продажи, распространение, продажу, поставку на любых условиях, посредничество, переправку, транзитную переправку, транспортировку, импорт или экспорт любого наркотического средства или любого психотропного вещества» (ст. 3)	<ul style="list-style-type: none"> повлияло на развитие законодательства стран в области борьбы против незаконного оборота наркотиков; признало преступлением «отмывание денег» полученных от наркобизнеса.
Конвенция СЕ об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности (Страсбург, 8 ноября 1990 года)	«Утаивание или сокрытие действительной природы, происхождения, местонахождения, размещения, движения имущества или прав на него, приобретение, владение или использование имущества, если известно, что это имущество представляет собой доход, полученный преступным путем» (ст.6)	<ul style="list-style-type: none"> признала преступлением действия, связанные с отмыванием доходов, полученных не только от наркобизнеса, но и от других преступных деятельностей, которые указы в 6 ст. конвенции.
Конвенция ООН против транснациональной организованной преступности (Палермо, 15 ноября 2000 года)	«Конверсия или перевод имущества, если известно, что такое имущество представляет собой доходы от преступлений, в целях сокрытия или утаивания преступного источника этого имущества или в целях оказания помощи любому лицу, участвующему в совершении основного правонарушения, с тем чтобы оно могло уклониться от ответственности за свои деяния» (ст. 6)	<ul style="list-style-type: none"> устанавливает, что каждое государство в отношении криминализации отмывания доходов должно стремиться к регламентации самого широкого круга основных правонарушений.
Конвенция ООН против коррупции (Мерида, 31 октября 2003г.)	«Сокрытие или утаивание подлинного характера, источника, местонахождения, способа распоряжения, перемещения, прав на имущество или его при принадлежности, а также конверсия или перевод имущества, если известно, что такое имущество представляет собой доходы от преступлений, в целях сокрытия или утаивания преступного источника этого имущества или в целях оказания помощи любому лицу, участвующему в совершении основного правонарушения, с тем чтобы оно могло уклониться от ответственности за свои деяния» (ст. 23)	<ul style="list-style-type: none"> направлена на борьбу с коррупцией, пополняет перечень правонарушений в отношении криминализации, отмывания доходов от преступлений.
Конвенция СЕ об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности и о финансировании терроризма (Варшава, 16 мая 2005 года)	«Конверсия или передача имущества, утаивание или сокрытие действительной природы, происхождения, местонахождения, размещения, движения имущества или прав на него, приобретение, владение или использование имущества, если известно, что это имущество является доходом, полученным преступным путем, с целью скрыть незаконное происхождение такого имущества или помочь любому лицу, замешанному в совершении основного преступления, избежать правовых последствий своих деяний; участие или соучастие в любом из преступлений, определенных в настоящей статье, или в покушении на его совершение, а также за помощь, подстрекательство, содействие или консультирование в связи с совершением такого преступления» (ст. 9)	<ul style="list-style-type: none"> в этой конвенции, дается наиболее полное определение понятия ОД и преступлений, связанных с этим процессом

Выводы. Таким образом, эволюция понятия «отмывание денег» связана со становлением и развитием международной системы противодействия отмыванию (легализации) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма (ПОД/ФТ). В период «антиотмывочной парадигмы» понятие ОД связывалось с отмыванием доходов, полученных от контрабанды спиртного (США, 30-40-е годы XX века), производства и продажи наркотиков (начиная с середины XX века). Переход к антитеррористической парадигме, вызванный событиями 11 сентября 2001 года, обусловил пересмотр не только источников преступных доходов, методов и схем «отмывания», но и целей — финансирование международного терроризма.

Варшавская конвенция СЕ подытожила многолетний опыт деятельности в сфере ПОД/ФТ. Определение, представленное в этой Конвенции, является самым полным и емким, реализует имплементацию рискованного подхода и усиление контроля за операциями публичных должностных лиц.

ФУНКЦИИ СЛУЖБЫ ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА В БАНКЕ

Крохмаль Я.А.

магистрант кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления (Структурное подразделение) ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского»

научный руководитель: д.э.н., профессор Сурнина К.С.

Введение. Вся банковская деятельность очень строго контролируется и регламентируется инструкциями и федеральными законами. В свою очередь банки контролируют операции, которые проводят его клиенты. Особенно большое внимание в последнее время уделяется обороту денег на счетах, переводам, валютным операциям, а также соответствие проводимых транзакций законности. Этим функциями занимается **служба финансового мониторинга**, которая создается в структуре банковской организации.

Подразделение финансового мониторинга в банке занимается наблюдением и сбором информации для изучения происходящих финансовых процессов, принятия решений о противодействии отмыванию денег, предотвращения подобных действий на внутреннем уровне. Другими словами, **служба финмониторинга** контролирует оборот денежных средств на счетах и препятствует легализации денег для финансирования террористических и преступных групп.

Цель и задачи исследований. Целью исследования является изучение службы финансового мониторинга в банке. Для достижения цели были поставлены задачи - исследовать определение «Финансовый мониторинг», изучить элементы системы, рассмотреть функции, изучить ситуации, которые необходимо строго контролировать и что нужно делать в случае возникновения таких ситуаций.

Результаты исследований, их краткий анализ. Легализация (или отмывание) денег - это придание незаконно полученным средствам (от продажи наркотиков, оружия, «крышевания» и проч.) законного статуса и скрывание источника их поступления. Данный термин появился в 1920-е годы в США, когда преступники запустили сеть прачечных на незаконные деньги, а затем получали с них доход, «якобы» за стирку, таким образом «отмывая грязные деньги». Сейчас этот процесс глобализовался, и ежедневно по всему миру через счета банков «отмываются» миллиарды долларов.

Схем для «отмыва» существует много. Самый простой и доступный способ - это открытие банковского депозита (одного или нескольких), пополнив его «грязными» наличными или безналичными средствами (уже частично «отмытыми» деньгами), а затем закрыть и получить «чистые» денежные средства. Банки этой операции уделяют особое

внимание. Служба финмониторинга подчиняется совету директоров банковской организации и проводит работу по исключению нарушений на внутриванковском уровне и не допускает порчи деловую репутацию учреждения. Руководитель этой службы имеет доступ ко всем данным о высшем руководстве.

Таким образом, служба финмониторинга проверяет и контролирует все банковские документы, а за разъяснениями непонятных ситуаций она может обратиться к любому из сотрудников. Основным критерий, по которому сотрудников финансового мониторинга в банке привлекают операции, является несоответствие этих расходных операций деятельности клиента. Согласно ФЗ №115, обязательному контролю подлежат операции на сумму выше 600 т.р. (или эквивалента в иной валюте).

Операции, которые попадают под контроль финмониторинга:

- Переводы частным лицам от юрлиц (если это не зарплата, выплата вознаграждений по договорам и проч.),
- Поступления средств в валюте (в частности, из-за границы, с оффшорных зон и др.),
- Операции поступления и снятия наличных, проводимые в один день,
- Повторяющиеся однотипные сделки по снятию крупных сумм,
- Многочисленные вклады, открываемые на короткие сроки (до месяца), которые затем закрываются, а деньги снимаются наличными,
- Покупка-продажа валюты, дорожных чеков, обмен поврежденных купюр на целые в эквиваленте от 600 т.р.,
- Покупка физлицом ценных бумаг за наличные деньги,

Служба финмониторинга в банке выполняет ряд важных функций:

- Обеспечивает безопасность работы учреждения.
- Контролирует внешние и внутренние операции на основании ежедневной отчетности.
- Проводит регистрацию операций.
- Ведет проверку анкет клиентов на предмет причастности к криминальным или террористическим структурам, идентифицирует стороны финансовых сделок.
- Создает «черный список» клиентов, которые подозреваются в нелегальном обороте денег.
- Предотвращает потенциальные преступления.
- Контролирует соблюдение установленных требований законов и инструкций, в частности, Федеральный Закон №115.
- Проверяет документы, подтверждающие законность операций и денежных средств.
- Взаимодействует с Федеральная служба по финансовому мониторингу Российской Федерации
- Проводит обучение сотрудников банка по вопросам безопасности.

Из перечисленных функций мы видим, что оснований для попадания операции на контроль данного отдела довольно много. Это связано с повышением количества случаев отмывания денег, полученных незаконными способами на территории РФ. Условия законов ужесточаются, чтобы минимизировать возможные риски для банков. Вызвать подозрения могут и частые пополнения вклада, даже если сумма пополнения меньше 600 тыс.р. Чтобы приостановленная службой финмониторинга операция прошла, нужно выполнить условия работников банка. В большинстве случаев – это предоставление документов, подтверждающих легальность средств на счетах:

- Выписки с зарплатных счетов или справки 2НДФЛ,
- Документы, подтверждающие прибыль от коммерческой деятельности,
- Договоры купли-продажи, дарения, наследства,
- Документы, подтверждающие расходы клиента: кредитные договора, открытие вклада в другом банке, крупная покупка,

- Копии бухгалтерской отчетности и налоговые декларации, аудиторские заключения о финансовом положении,
- Паспорта сделок по валютным контрактам и иные документы.

Выводы, заключения. Таким образом, процесс управления финансовым мониторингом в банке, является совокупностью определенных мероприятий, направленных на предупреждение, выявление и контроль легализации денежных средств полученных преступным путем. Современная система финмониторинга должна учитывать специфику и масштабы деятельности организаций, которые являются клиентами банка, и другие факторы, которые оказывают влияние на финансовый контроль в соответствии с 115-ФЗ.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ТЕРРОРИЗМА ЧЕРЕЗ СИСТЕМУ "ХАВАЛА"

Арзамасцева Е.О.

*магистр, кафедра государственных финансов и банковского дела,
Института Экономики и управления КФУ*

научный руководитель: д.э.н., профессор Нихайчук Д.В.

ladycat48@gmail.com

Введение. Сегодня, на территориях стран, с ограниченным доступом к банкам и финансам или с высокой степенью коррупции, развиваются, и увеличивается число провайдеров услуг, которые переводят не размещенные в банках денежные средства. Соответственно данные системы берут во внимание правоохранительные органы, так как через эти системы финансируются преступные действия.

Цель исследования – изучить процесс финансирования терроризма через систему «Хавала».

Задачей исследования является:

- 1) выявить надзорные органы за системой «Хавала» и другими провайдерами аналогичных услуг;
- 2) обозначены индикаторы для выявления легальных ХДПАУ;
- 3) выявить методы обнаружения подобных операций.

В работе использовались методы анализа, аналогии, а также обобщения.

Сам термин «Хавала» подразумевает незаконную систему перевода денежных средств. Данная система распространена в Азии, на Ближнем Востоке и в Африке. По мере роста диаспоры мусульман, эта система перекинулась в Америку, Европу, а также и в Россию.

В системе «Хавала» деньги и другие материальные ценности фактически не перемещаются, сделки проходят на основе сделок «своп», то есть происходит обмен информацией о перемещенных ценностях и далее происходит взаимозачет, сделки основаны на доверии.

Сама схема перевода денег происходит таким образом. Гражданин или иммигрант, желает перевести за границу определенную сумму денег, не вызывая внимания со стороны государства к происхождению денег и цели перевода. Он находит неофициального (нелегального) брокера под прикрытием другого бизнеса. Такого брокера можно достаточно легко найти по объявлению в интернете или в газете. Гражданин или иммигрант договаривается о встрече. На ней, он отдает нелегальному брокеру деньги или материальную ценность. Сам брокер не требует документов и не задает вопросы по поводу происхождения денег. Следом этот брокер созванивается со своим коллегой за границей, пересылает ему данные о сделке и дает код или оговаривает знак, с помощью которого получатель сможет забрать деньги. Обычно брокер берет небольшую комиссию по этой сделке, которая меньше чем в официальной системе типа Western Union.

Поскольку до сих пор не существует действующей системы противодействия этой системе, данные нелегальные провайдеры создают огромный риск финансирования терроризма в обход банковской системы.

Обычно, в развивающихся странах, надзорным органом, за системой «Хавала» и другими провайдерами аналогичных услуг (ХДПАУ), является центральный банк. Но существуют и другие государственные органы занимающиеся регулированием и надзором за ХДПАУ:

1. Центральный банк
2. Управление финансового надзора (УФН)
3. Подразделение финансовой разведки (ПФР)
4. Другие, такие как Таможенное и акцизное министерство, Министерство внутренних дел.

Конечно, страны борются с нелегальными брокерами системы «Хавала». Обычно это уголовные и административные санкции против ХДПАУ. Также применяются такие действия как заключение под стражу и уголовные штрафы.

Причинами того что ХДПАУ существует по сей день являюся: низкий уровень банковских институтов, низкий уровень контроля финансового сектора, большое количество мигрантов, а также коммерческой выгоды (дешевизны операции).

Индикаторами для выявления легальных ХДПАУ являются:

1. Регулярное и активное использование коллективных счетов. Использование несколькими физическими лицами иностранного счета.
2. Перевод денежных средств через Дубаи. Так как Дубаи является международным клиринговым центром для переводов денег и является популярным для перевода преступными группировками.

3. Временный счет. Средства сразу снимаются после поступления.
4. Использование счетов третьих лиц.
5. Частые электронные переводы на международные банковские счета.
6. Осуществление перевода, при котором критерии идентификации не выполняются.
7. Перевод денежных средств организации, деятельность которой не соответствует цели перевода.

Наиболее распространенными методами обнаружения подобных операций, являются:

- 1) поиск рекламных объявлений, размещаемых такими организациями в местных газетах;
- 2) поиск в Интернете;
- 3) поиск в социальных сетях;
- 4) наблюдение за потенциальными клиентами таких организаций или провайдерами услуг;
- 5) использование систем мониторинга противодействия отмыывания денег, особенно содержания сообщений о подозрительных операциях, представленных кредитно-финансовыми учреждениями;
- 6) сотрудничество с другими органами и получение информации у правоохранительных органов, расследования и проверки органов регулирования противодействие отмыывания денег;
- 7) конкретные целевые расследования и физическое наблюдение за подозрительными организациями.

В результате исследования было охарактеризована схема перевода денег в системе «Хавала», выявлены органы которые занимаются регулированием и надзором за ХДПАУ, а также обобщены методы обнаружения подобных операций.

Выводы. Таким образом, если не легализовать данные системы или искоренить, путем устранения первопричин их существования и поддержки, то с каждым годом будут увеличиваться суммы, направленные на финансирование терроризма.

ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ДВУСТОРОННЕГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ООН В СФЕРЕ ПОД/ФТ

Емельянов И.С.

магистрант кафедры государственных финансов и банковского дела ИЭУ КФУ

Научный руководитель: к.э.н., доцент Рогатенюк Э.В.

Введение. На сегодняшний день отмывание денежных средств и мировой терроризм являются одними из самых серьезных проблем, нанося ущерб многим государствам и нациям. Отмывание денежных средств (легализация преступных доходов) уводит значительную часть экономики в тень, усиливая коррумпированность власти страны. Отмытые средства могут использоваться для финансирования терроризма, который опасен для всех государств, в том числе и для Российской Федерации (далее, РФ). Для предотвращения этих противозаконных действий создана международная система финансового мониторинга по предотвращению отмывания (легализации) денежных средств, полученных преступным путем, и финансированию терроризма (далее, ПОД/ФТ).

Цели и задачи. Целью данной статьи является обосновать необходимость полноценного сотрудничества РФ и Организации Объединенных Наций (далее, ООН) в такой важной сфере, как борьба с отмыванием денежных средств и финансированием терроризма; определить, насколько значимо двусторонне сотрудничество между РФ и ООН в сфере ПОД/ФТ.

Результаты исследования. Отмывание денежных средств это, прежде всего, придание законности владению, использованию и распоряжению денежными средствами или другим имуществом, которое получено незаконным способом, то есть вывод определенной части денежных средств из теневой экономики в открытую, официальную экономику для их легального использования. Так же, отмыванием денежных средств можно назвать сокрытие первоначального незаконного источника данных финансовых средств. Позже эти финансовые средства могут быть использованы в любых целях, в том числе и для финансирования терроризма.

Терроризм, как и любая другая деятельность, не может существовать без финансовой поддержки, однако финансирование терроризма является незаконной деятельностью и карается законом. Согласно Шанхайской конвенция о борьбе с терроризмом, сепаратизмом и экстремизмом, «финансирование терроризма — это предоставление или сбор средств либо оказание финансовых услуг с осознанием того, что они предназначены для финансирования организации, подготовки или совершения преступлений террористического характера, либо для обеспечения организованной группы, незаконного вооруженного формирования, преступного сообщества (преступной организации), созданных или создаваемых для совершения указанных преступлений».

Для финансирования терроризма используются незаконно полученные денежные средства, которые прежде были «отмыты» и запущены в легальный экономический оборот. Для предотвращения финансирования терроризма международными и региональными организациями и союзами разрабатываются и применяются различные документы.

ООН уже давно занимается вопросами противодействия отмыванию денежных средств, начиная с Венской конвенции «О борьбе против незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ», принятой в 19 декабря 1988 года. В данной Конвенции появилось первое определение и признаки отмывания денежных средств. Позже признаки и определения отмывания денег корректировались и уточнялись в Палермской конвенции 2000 года, Меридской конвенции 2003 года, Шанхайской Конвенции о борьбе с терроризмом, сепаратизмом и экстремизмом 2001 года.

Переход к жестким мерам по борьбе с финансированием терроризма произошел только 9 декабря 1999 года. Принятая ООН Международная конвенция по борьбе с финансированием терроризма ознаменовала переход к комплексным действиям в области

противодействия финансированию терроризма. События 11 сентября 2001 года в США только усилили антитеррористический характер действий международной системы ПОД/ФТ.

Терроризм является глобальной проблемой, затрагивающей все страны, в том числе и РФ, экономика которой является пятой экономикой в мире, обладает большими природными, финансовыми, техническими и иными ресурсами, которые необходимы для проведения операций по борьбе с финансированием терроризма. Поскольку РФ является полноценным членом ООН с момента создания организации 24 октября 1945 года (на тот момент в составе СССР), то все процессы по борьбе с отмыванием денежных средств и финансированием терроризма должны решаться в диалоге с РФ.

На данный момент РФ подписала все резолюции и ратифицировала конвенции, касаемо сферы ПОД/ФТ, Однако способы и методы отмывания денежных средств продолжают развиваться и находить новые слабые места, так же как и мировой терроризм. А это значит, что без конструктивного диалога всего мирового сообщества преодолеть данную проблему не представляется возможным. Для ее решения РФ необходимо принимать активное участие в составлении, рассмотрении и принятии резолюций в сфере ПОД/ФТ; интегрировать их в национальную систему ПОД/ФТ; исполнять все принятые резолюции и конвенции; предпринимать все необходимые действия и предоставлять необходимую информацию для борьбы с отмыванием денежных средств и финансированием терроризма. Данные принципы не могут реализовываться в одностороннем порядке, и это приводит к тому, что необходим полный и конструктивный диалог и плотное сотрудничество между всеми государствами-членами ООН и РФ.

Вывод. Подытоживая результаты исследования, отметим, что для решения такой глобальной проблемы как финансирование терроризма РФ и ООН необходимо вести полноценный двусторонний конструктивный диалог с полным уважением интересов и мнений всех сторон. Только сообща можно контролировать все сферы ПОД/ФТ. А учитывая тот факт, технологии отмывания денежных средств и канала финансирования терроризма быстро развиваются и адаптируются, даже малейшее слабое звено в огромной системе борьбы может разрушить все, что создавалось многие годы.

АСПЕКТНЫЙ АНАЛИЗ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Керимова Н.Э.

студентка II курса бакалавриата направления «Экономика», гр.ЭФ-232

Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского

научный руководитель: старший преподаватель кафедры
государственных финансов и банковского дела

Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского Харченко В.А.

Введение. В данной работе представлен аспектный анализ доходов бюджета Республики Крым, автором изучены основные параметры бюджета, а также структура и динамика доходов.

Цель и задачи исследования - анализ структуры доходов бюджета Республики Крым.

При проведении настоящего исследования были использованы следующие методы:

- анализ, позволивший раскрыть структура и динамику доходов бюджета;
- синтез, данный метод был применен с целью обобщения результатов исследования, формулирования выводов;

- конкретизация как метод исследования был применен при выявлении тенденций исполнения регионального бюджета.

Результаты исследований. С 2014 года бюджет Республики Крым является неотъемлемой частью бюджетной системы РФ. В условиях переходного периода при финансовой несостоятельности нового региона для обеспечения его жизнедеятельности из

федерального бюджета активно направлялись средства в виде межбюджетных трансфертов, так как структура доходов и расходов данного бюджета кардинально изменилась и продолжает меняться с учетом распространения на республику норм Бюджетного кодекса РФ.

Основные параметры бюджета Республики Крым представлены в таблице 1.

Таблица 1. Основные параметры бюджета Республики Крым

	Отчетный период						Динамика	
	Сумма в млрд. руб., структура в %						2015/2014	2016/2015
	2014 г.		2015 г.		2016 г.			
сумма	%	сумма	%	сумма	%			
Доходы бюджета	123,30 4	112,01 %	89,908	95,36%	80,217	63,64 %	70,62%	89,22%
Расходы бюджета	112,64 6	100,00 %	94,284	100,00 %	126,03 9	100,00 %	83,70%	133,68%
Дефицит / Профицит	14,658	13,01%	-4,376	-4,64%	-45,822	- 36,36 %	Сокраще- ние на 29,854%	Сокраще- ние на 1047,121 %

Источник: Систематизировано автором на основании [https://elibrary.ru/item.asp?id=28816586 (дата обращения: 28..09.2017)].

Из данных таблицы 1 следует, что за анализируемый период доходы бюджета Республики Крым уменьшились и это связано с тем, что в 2014г. большую долю в поступлениях составляли трансферты из вышестоящих бюджетов, необходимые для осуществления начального этапа переходного периода. При планировании бюджета Республики Крым на 2015 год размер межбюджетных трансфертов сократился, так как определились конкретные статьи направления использования средств бюджета.

Большие доходы республиканского бюджета в 2014 году, не сопоставимые с планами на 2015 г., связаны с нехваткой денег в республиканском отделении Пенсионного фонда. Пенсии и доплаты к ним в данном году выплачивались не через пенсионный фонд, а через бюджет, так как Крым присоединяли в неплановой ситуации, и никакой базы у Пенсионного фонда не было. А в 2015 г. пенсии и доплаты идут уже через ПФ.

Для более детального анализа выявления динамики, необходимо рассмотреть структуру доходов бюджета Республики Крым за данный период в таблице 2.

Таблица 2. Структура и динамика видов доходов

	Отчетный период						Динамика	
	Сумма в млрд. руб., структура в %						2015/2014	2016/2015
	2014 г.		2015 г.		2016 г.			
сумма	%	сумма	%	Сумма	%			
Налоговые доходы	13,943	11,26%	24,3	26,36%	23,894	35,59%	174,28%	
Неналоговые доходы	2,302	1,86%	1,8	1,95%			78,19%	
Безвозмездные поступления	107,55	86,88%	66,1	71,69%	77,09	76%	61,46%	65,41%
Всего	123,795	100,00%	92,2	100,00%	100,984	100,00%	74,48%	109,52%

Источник: Систематизировано автором, на основании источника [elibrary.ru/item.asp?id=28816586(дата обращения: 28..09.2017)].

Из данных таблицы 2 следует, что за анализируемый период наибольший удельный вес в структуре доходов бюджета Республики Крым занимают безвозмездные поступления, которые в 2014г. и 2015г. составили 86,88% ,71,69% ,76% соответственно.

Выводы: Таким образом, можем отметить что, наблюдается динамика сокращения доли безвозмездных поступлений в общей структуре доходов бюджета Республики Крым, но все же остается весомой и является основным источником для его функционирования.

Учитывая тот факт, что Республика Крым на сегодняшний день функционирует в условиях переходного периода при финансовой несостоятельности, решающую роль в обеспечении жизнедеятельности региона играют межбюджетные трансферты.

Так, в нынешних условиях основным направлением бюджета Республики Крым должно быть увеличение самостоятельности и меньшей зависимости от трансфертов из вышестоящего бюджета. Для этого необходимо искать оптимальные соотношения формирования доходной и расходной части бюджета путем расширения перечня источников налоговых поступлений.

НАПРАВЛЕНИЯ СОТРУДНИЧЕСТВО СОВЕТА ЕВРОПЫ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СФЕРЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ОТМЫВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И ФИНАНСИРОВАНИЯ ТЕРРОРИЗМА

Ковтунович В.С.

магистрант кафедры государственных финансов и банковского дела ИЭУ КФУ
Научный руководитель: к.э.н., доцент Рогатенюк Э.В.

Введение. Отмывание денежных средств является проблемой для всех государств, так как данные действия уводят большую часть экономики в тень, увеличивая коррумпированность государственных органов, дает почву для создания новых преступных группировок, которые опасны для населения страны, а так же во многих случаях отмытые (легализованные) денежные средства направляются для финансирования терроризма. Для борьбы с отмыванием денежных средств Российская Федерация (далее, РФ) и Совет Европы (далее, СЕ) ведут плотное сотрудничество в сфере предотвращения отмывания денежных средств и финансирования терроризма (далее ПОД/ФТ).

Цели и задачи. Целью данного тезиса является показать необходимость и значимость плотного сотрудничества между РФ и СЕ в сфере ПОД/ФТ. Для этого необходимо изучить состояние сотрудничества между СЕ и РФ на сегодняшний день, выявить направления развития.

Результаты исследования. Для более глубокого изучения данной проблемы, вначале необходимо привести основные определения отмыванию денежных средств, коррупции и финансированию терроризма.

«Отмывание (легализация) денежных средств – это совершение финансовых операций и других сделок с денежными средствами или иным имуществом, заведомо приобретенными другими лицами преступным путем, в целях придания правомерного вида владению, пользованию и распоряжению указанными денежными средствами или иным имуществом» (ст. 174 УК РФ).

Согласно ФЗ РФ от 25.12.2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции», «коррупция – термин, обозначающий обычно использование должностным лицом своих властных полномочий и доверенных ему прав, а также связанных с этим официальным статусом авторитета, возможностей, связей в целях личной выгоды».

«Финансирование терроризма – это предоставление или сбор средств либо оказание финансовых услуг с осознанием того, что они предназначены для финансирования организации, подготовки или совершения преступлений террористического характера, либо для обеспечения организованной группы, незаконного вооруженного формирования, преступного сообщества (преступной организации), созданных или создаваемых для совершения указанных преступлений» (ст. 2954 УК РФ).

Исходя из данных определений, можно сделать вывод, что все эти процессы пагубно влияют на экономику и страну в целом. Именно поэтому необходимо полное сотрудничество РФ и СЕ.

РФ является членом СЕ с 28 февраля 1998 года, на данный момент ратифицировано множество конвенций по различным вопросам, в том числе и в сфере ПОД/ФТ. Например, такие как: Конвенция об уголовной ответственности за коррупцию от 27 января 1999 года; Конвенция Совета Европы от 20 декабря 1988 г. «О предотвращении незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ»; Конвенция Совета Европы от 8 ноября 1990 г. «Об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности»; Итоговая декларация Парламентской конференции Евросоюза по борьбе с отмыванием денег от 8 февраля 2002 г.; Директива Европарламента и Совета ЕС от 26 октября 2005 г. № 2005/60/ЕС «О предупреждении использования финансовой системы в целях отмывания денег и финансирования терроризма»; Конвенция Совета Европы от 16 мая 2005 г. «Об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности и о финансировании терроризма»; О контроле над ввозом в Европейский Союз и вывозом из Европейского Союза наличных денежных средств: регламент Европейского парламента и Совета № 1889/2005 от 26 октября 2005 г.

Вывод. Исходя из перечня и тематики вышеприведенных документов, можно сделать вывод, что РФ и СЕ ведут активную работу по противодействию отмывания денежных средств и финансированию терроризма. Учитывая сложившуюся ситуацию в мире, РФ и СЕ необходимо проводить дальнейшую работу именно в данном направлении. То есть, необходимо осознавать то, что РФ является одной из сильнейших государств на сегодняшний день, следовательно, без РФ невозможно рассматривать и принимать какие-либо меры в сфере ПОД/ФТ, так как только сплоченная работа и полноценный диалог помогут достичь желаемых результатов в данной сфере.

На сегодняшний день сотрудничество РФ и СЕ в сфере ПОД/ФТ является довольно полным. В РФ ратифицированы многие конвенции, декларации и директивы, так же РФ активно участвует в разработке и принятии новых. Следовательно, для достижения более масштабных результатов СЕ и РФ необходимо действовать по тому же принципу, так как только в единстве можно достигнуть больших результатов.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ЛЬГОТИРОВАНИЯ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ

Обухова М.А.

магистрант кафедры государственных финансов и банковского дела ИЭУ КФУ
Научный руководитель: к.э.н., доцент Рогатенюк Э.В.

Введение. Самым эффективным средством реализации государственной налоговой политики и одновременно элементом налогообложения являются налоговые льготы. Несмотря на то, что статьей 56 Налогового кодекса Российской Федерации дано определение и перечислены некоторые виды налоговых льгот, остается дискуссионным вопрос о целесообразности их применения в отечественной практике налогообложения.

Наибольший интерес вызывает опыт льготирования налога на добавленную стоимость (НДС) — одного из наиболее распространенных в мире налогов. В том или ином виде он входит в налоговые системы более 100 государств. В странах, где действует НДС, этот налог считается одним из основных источников формирования доходов бюджета.

Цель и задачи исследования. Поскольку НДС является одним из самых обсуждаемых российских налогов, рассмотрим опыт его льготирования в некоторых странах.

Результаты исследования. За рубежом НДС рассматривается в качестве многоступенчатого всеобъемлющего налога, распространяющегося на все стадии процесса производства и распределения, включающего в свою базу все виды товаров и услуг. НДС — это налог зачетного типа, исключая кумулятивный эффект налогообложения, поскольку дает возможность зарегистрированным в качестве плательщиков этого налога фирмам вычитать суммы, уплаченные зарегистрированным поставщикам-плательщикам НДС, из сумм выручки за реализацию товаров или услуг. С точки зрения международных отношений НДС «ориентирован на пункт назначения», то есть товары и услуги облагаются в стране назначения или месте их потребления, а не по месту происхождения или производства. Наконец, НДС представляет собой разновидность налога на потребление.

Так, Л.В. Попова, И.А. Дрожжина и Б.Г. Маслов, проанализировав систему налогообложения в Италии, отмечают, что НДС в этой стране взимается по пяти различным ставкам:

1) льготная ставка в 2% применима к товарам питания, а также на продаже прессы и печатной продукции за исключением книг;

2) основная ставка в 9% применима ко всем производимой промышленной продукции;

3) первая повышенная ставка в 18% применима к торговле спиртными напитками, любым нефтепродуктами, а также продуктам питания не признанных продуктами первой необходимости (торты, бакалея, и т.д.);

4) вторая повышенная ставка в 36% применима к предметам роскоши, таким как антиквариат, меха, ювелирные изделия, раритетные и автомобили премиум класса;

5) ставка в 0% применима к лечебным и детским учреждениям, а также к различным фондам взаимопомощи.

Кроме этого, в ближайшие годы предполагается сократить налоговую нагрузку на экономику методом вычета входного НДС по схеме, применимой ко всем производственным процессам, и в режиме реального времени, а никак уже не после претворения данных мер в жизнь. Однако осуществление этого постановления не сможет быть выполнено по ряду причин:

1) данная мера не сможет облегчить положение дел в хозяйственных отраслях, потому что им предполагается возратить их же средства, однако только немного ранее, чем это случилось в любой другой день;

2) может сформировать ещё один канал занижения налоговой основы и бегства с налогообложения;

3) возникновения слишком много административных препятствий на пути решения проблемы.

В налоговой системе Германии вместо НДС применяется пошлина с торгового оборота. Государственный доход при этом является приблизительно 28% и составляет 2-е место уже после подоходного налога считающегося стабилизирующей основой бюджета страны, который составляет всего 14%. Однако основные продовольственные товары, и печатная продукция облагаются налогом согласно ставке 7%. Пошлина от прибыли компаний взимается исходя из бухгалтерских отчетов о доходе фирмы. Сумма подоходного налога является в 50%, а в доход, согласно дивидендам 36,4%. Льготирование данного налога позволяет стимулировать социальные или экономические процессы в обществе путем облегчения налоговой нагрузки на ту или иную категорию налогоплательщиков.

Однако налогоплательщику далеко не всегда выгодно пользоваться льготами, предоставленными законодательством. В этом состоит одна из главных проблем применения льгот по данному налогу. Зачастую выгоднее отказаться от их применения. Причиной отказа может стать как незначительность получаемой выгоды (при значительно возрастающем документообороте), так и прямые убытки, вызванные применением льготы (например, необходимость восстановить ранее принятый к вычету налог).

Выводы. Очевидно, что налоговая ставка должна быть более гибкой и дифференцированной для каждой отрасли экономики, принимая во внимание ее зависимость от мировых цен и степени важности и нужности продукции, причем как на мировом, так и на внутреннем рынке.

Тем не менее, снижение ставки НДС с 20% до 18%, трактуется одними экономистами как действие, направленное на поощрение развития российской экономики, а другими — считается бессмысленной мерой. Сокращение ставки НДС до 15% – 16% явилось бы хорошей предпосылкой для формирования новых обрабатывающих или перерабатывающих отраслей, что позволило бы в дальнейшем сократить НДС на уровне 10% для товаров народного потребления, экологически чистых продуктов и товаров для детей.

Поскольку НДС является косвенным налогом, льготы по его уплате направлены, в первую очередь, на конечных потребителей. То есть, наибольший эффект от их применения получает население, что может рассматриваться как мера снижения социальной напряженности в обществе, вызванной ростом цен и инфляцией.

Однако значительное снижение ставки НДС чревато снижением цен на потребительские товары. К тому же, во-первых, большинство товаров первой необходимости (продукты питания, медикаменты, детские товары) облагаются сейчас по льготной ставке 10%, и введение единой ставки 12% приведет к росту цен на эти товары. А во-вторых, если предположить, что производители и продавцы действительно снизят цены на реализуемые товары, то произойдет неминуемый рост спроса, который вызовет рост инфляции и перегрев экономики.

Что касается льгот по уплате НДС, взимаемых при ввозе товаров, по объективным причинам не поддающихся импортозамещению, то они необходимы в условиях модернизации экономики. Эти меры будут эффективны в случае:

- 1) снижения налоговых ставок;
- 2) установления таких правил расчета налогооблагаемой базы, при которых инвестиции в производство и производительное накопление граждан и предприятий фактически полностью освободится от налогообложения;
- 3) настройки целевого воздействия налоговых механизмов на определенные сегменты налогооблагаемой базы в соответствии с программными установками социально-экономического развития, которая, в свою очередь, должна определить выбор тех или иных налоговых нововведений.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ ПОД/ФТ

Саидова Ш.Э.¹, Батыр Г.Р.²

¹магистрант кафедры государственных финансов и банковского дела ИЭиУ КФУ

²магистрант кафедры государственных финансов и банковского дела ИЭиУ КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Рогатенюк Э.В.

Введение. В связи с глобализацией и ускорением трансграничных потоков капитала создаются условия для активизации организованной преступности, которая все больше приобретает международный характер. Меры противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма (далее, ПОД/ФТ) со стороны мирового сообщества направлены на ограничение возможностей использования нелегальных доходов. В ответ преступным миром разрабатываются новые способы придания законного вида происхождению денежных средств — так называемые операции по отмыванию «грязных» денег. В этой связи, объективно необходимым является совершенствование национальных систем ПОД/ФТ, повышение эффективности их деятельности.

Цель и задачи исследования. Для выявления направлений совершенствования национальной системы ПОД/ФТ необходимо, прежде всего, оценить ее эффективность. В свою очередь, это предполагает: рассмотрение зарубежных и отечественных систем ПОД/ФТ; выявление факторов, негативно влияющие на развитие отечественной системы ПОД/ФТ.

Результаты исследований. В основе оценки эффективности отечественной системы ПОД/ФТ должно лежать достижение либо не достижение поставленных результатов. Исходя из этого, конечный эффект должен выражаться на качественном определении будущих результатов, под которыми понимается формулировка целей ПОД/ФТ как государственного эффекта обеспечения безопасности.

Обычно эффект рассматривается как абсолютная величина достижение поставленных целей (в нашем случае — количество выявленных «отмывочных» операций и предотвращенных терактов), а под эффективностью — оценка соотношения эффекта и результата к затратам, обеспечившим его получение. При этом рассчитать полученный для страны эффект в денежном выражении практически невозможно.

Чтобы оценить российскую систему ПОД/ФТ необходимо рассмотреть такие позиции: экономичность, целесообразность и результативность контроля. Экономичность основывается на снижении затрат для построения и поддержания данной системы, но при сохранении необходимого качества деятельности всех элементов системы. Целесообразность рассматривается как оптимальный результат, получаемый от вложенных ресурсов на осуществление мониторинга, а так же оптимального риска. Результативность характеризует то, насколько достигнуты цели. При этом рассматриваются как общие цели, так и детализированные. Единицей измерения результативности работы национальной системы ПОД/ФТ можно считать количество возбужденных уголовных дел по статьям 174 и 174.1 УК РФ, суммы возмещенных государству потерь от деятельности отмывателей средств и объемы принудительно возвращенных активов (с известным их преступным происхождением) в общем потоке поступившего из-за границы капитала.

Исходя из того, что в настоящее время статистики по данным правонарушениям нет, для проведения качественной оценки эффективности российской системы ПОД/ФТ с позиции результативности и целесообразности следует провести через оценку ее подсистем — работы структурных подразделений по ПОД/ФТ.

Сравнивая качественно российскую систему ПОД/ФТ с зарубежными аналогами, можно сделать вывод, что ее организационная и институциональная основа полностью соответствует международным стандартам.

Негативным фактором развития отечественной системы ПОД/ФТ является слабая уголовная и административная ответственность за нарушение российского законодательства в рамках ПОД/ФТ. Так, предусмотренные административные штрафы должностных лиц организаций финансового сектора экономики (финансово-кредитных учреждений (ФКО) и установленных нефинансовых предприятий и лиц определенных профессий (УНФПП)) за не направление в уполномоченный орган (Росфинмониторинг) сведений о подлежащих обязательному контролю операциях, несоизмеримо меньше наносимого государству урона и не позволяет остановить преступников. Однако у Росфинмониторинга отсутствуют полномочия по проведению оперативно-розыскной деятельности (ОРД) в отношении неправомερных операций вышеназванных организаций и лиц.

В этой связи необходимо рассмотреть возможность использования опыта европейских стран, таких как Великобритания и Италия, где национальные подразделения финансовой разведки (ПФР) комплектуется из опытных сотрудников правоохранительных органов и совместно с силовыми ведомствами проводит специальные расследования по обнаруженным подозрительным операциям. Так, в Италии все финансовые организации должны сообщать обо всех подозрительных операциях в Ufficio Italiano dei Cambi (UIC) — орган Банка Италии, выполняющий функции финансовой разведки. UIC тесно взаимодействует с подразделениями Финансовой гвардии, которые ведут специальное расследование по обнаруженным UIC подозрительным финансовым операциям.

По мнению Г.В. Бобрышевой, «эффективность системы ПОД/ФТ Великобритании обусловлена обязанностью ФКО информировать о сомнительных операциях своих клиентов уполномоченные государственные органы (данная обязанность возлагается на инспекторов по противодействию отмыванию денег (money laundering reporting officer)). Более того, не информирование уполномоченных государственных органов или какое-либо иное бездействие ФКО, вследствие которого стала возможной легализация незаконно полученных средств, является в Великобритании уголовным преступлением. В том случае, если физические лица знают или подозревают, что денежные средства являются доходом от уголовных преступлений, и не сообщают об этом в соответствующие государственные органы, данные физические лица могут быть привлечены к уголовной ответственности».

Выводы. Исследование отечественной и зарубежной практики ПОД/ФТ показало, что кредитным организациям отводится первостепенная роль. Развитые международной системы ПОД/ФТ все больше ориентируются на повышение роли и полномочий государственных регуляторов, силовых структур в национальных системах ПОД/ФТ, а также прозрачности банковского сектора. Вследствие развития информационных технологий отмечается усиливающаяся тенденция автоматизации контрольных процедур и образования глобального информационного поля в сфере ПОД/ФТ.

С учетом изложенного, использование в российской системе ПОД/ФТ лучших зарубежных практик в этой сфере, в том числе организации централизованного доступа ко всем правительственным базам данных и автоматизации процесса выявления преступных операций, связанных с отмыванием доходов, обеспечит оперативный контроль и своевременное пресечение незаконной деятельности.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОДАЖ КАК АНАЛИТИЧЕСКИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ В НАЛОГОВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

Ворошило В.В.

доцент кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ

Введение. Данное исследование затрагивает необходимость использования показателя рентабельности продаж в работе налоговых органов как показателя, характеризующего финансово-хозяйственную деятельность предприятия в целом. Целью использования данного показателя является осуществление налогового контроля для выявления налоговых нарушений со стороны налогоплательщика.

Цель и задачи исследований. Изучить использование показателя рентабельности продаж в налоговом законодательстве.

В рамках цели исследования необходимо решить следующие задачи:

- исследовать сущность показателя рентабельности продаж;
- выявить показатель рентабельность продаж в налоговом законодательстве;
- рассмотреть необходимость применения данного показателя.

Методика исследований. Методика исследований основана на теоретическом анализе и обобщении научной литературы.

Результаты исследований. Наиболее часто в отечественной аналитической практике для характеристики экономической эффективности используются показатели рентабельности: рентабельность продаж, рентабельность затрат и рентабельность капитала. В числителе этих показателей — один из видов бухгалтерской прибыли, наиболее точно определяющий эффект вида ресурса, указанного в знаменателе.

Рентабельность продаж - это показатель финансовой результативности деятельности организации, показывающий какую часть выручки организации составляет прибыль.

Формула рентабельности продаж представляет собой частное от деления прибыли от продажи и выручки.

При этом прибыль от продаж определяется как разница между выручкой от продаж и себестоимостью реализованной продукции и коммерческими и управленческими расходами.

Себестоимость – это затраты (издержки) на производство продукции, выполнение работ или оказание услуг. Как правило, себестоимость составляют расходы, непосредственно относящиеся к выпускаемой продукции, но возможен и вариант подсчета себестоимости, при котором управленческие и коммерческие расходы также распределяются на стоимость выпускаемой продукции.

В себестоимость наравне с материальными затратами, оплатой труда также включатся налоги.

К налогам, включаемым в себестоимость продукции, относятся: страховые взносы, транспортный налог, налог на добычу полезных ископаемых, земельный налог, водный налог и др. Прямые налоги в зависимости от изменения объема производства, можно подразделить на условно-постоянные (налог на имущество, транспортный налог, налог на землю, страховые взносы с окладной части оплаты труда) и условно-переменные (страховые взносы с переменной заработной платы, привязанной к производству, налог на добычу полезных ископаемых, налог на прибыль и др.).

Наряду с общепринятой формулой рентабельности продаж ФНС применяет свою формулу, которая отражена в Приказе ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012) "Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок". В рамках данного приказа дано определение рентабельности продаж: «Рентабельность проданных товаров, (продукции, работ, услуг) - соотношение между величиной сальдированного финансового результата (прибыль минус убыток) от продажи товаров (продукции, работ, услуг) и себестоимостью проданных товаров (продукции, работ,

услуг) с учетом коммерческих и управленческих расходов. В том случае, если получен убыток от продажи товаров (продукции, работ, услуг), имеет место убыточность».

п. 11 № ММ-3-06/333 Приказа предусмотрено, что «значительное отклонение уровня рентабельности по данным бухгалтерского учета от уровня рентабельности для данной сферы деятельности по данным статистики». Значительное отклонение уровня рентабельности по данным бухгалтерского учета от среднестатистических показателей рентабельности для соответствующей сферы деятельности может послужить поводом для выездной налоговой проверки».

Также в рамках Концепции предусмотрены средние рекомендуемые значение рентабельность по отдельным видам деятельности с разбивкой по годам. Ежегодно данные показатели пересматриваются. В случае, если уровень рентабельности в организации ниже, чем указан в Концепции – у предприятия существует риск выездной налоговой проверки.

Кроме того, под.3 п.1 ст. 105.8 Налогового кодекса РФ предусмотрена рентабельность продаж для взаимозависимых лиц по контролируемым сделкам. Она определяется как: частное от деления прибыли от продаж и выручки от продаж (без учета акцизов и НДС).

В ходе камеральных проверок выявляется из представленной налогоплательщиками деклараций и другой налоговой отчетности налоговые правонарушения. Таким образом, данный показатель используется налоговыми органами для выявления налоговых рисков.

Налоговый риск может быть связан с сокрытием выручки от продаж выпускаемой продукции и/или необоснованным завышением расходов по основной деятельности. При этом сокрытие выручки может достигаться путем:

- манипулирования ценами реализации продукции: завышение расходов;
- манипулирования ценами приобретения сырья и материалов;
- создания «цепочек» поставщиков, включения в определение налоговой базы по налогу на прибыль расходов по несуществующим сделкам, то есть фиктивных расходов.

Кроме того, данный показатель используется в рамках аудиторских проверок на предприятиях.

Выводы.

В настоящий момент в законодательстве не существует единого подхода для определения рентабельности продаж. Необходимо привести в соответствие данную формулу, которую использовали все, в целях повышения качества информации.

РИСК ОД/ФТ В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аблякимова Н.Р.

студентка 2 курса магистратуры, направления подготовки «Финансы и кредит» кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: д.э.н., профессор Сурнина К.С.

niyara.ablyakimova@mail.ru

Введение. Анализ деятельности кредитных организаций в национальной системе ПОД/ФТ показывает высокий риск участия российского банковского сектора в схемах, направленных на легализацию доходов от преступных действий. Вследствие этого, существующую систему противодействия такого рода посягательств на российские банки необходимо совершенствовать.

Цель и задачи исследований. Риск вовлечения в схемы ОД/ФТ - новая категория для российских банков, которые не имеют никакого опыта в регулировании и управлении такими процессами, что порождает особое внимание вопросам разработки механизмов выявления, оценки и управления данным риском.

Результаты исследований, их краткий анализ. Несмотря на меры, принимаемые ЦБ в отношении банков, вовлеченных в сомнительную деятельность, и общее сокращение их количества, на их площадках продолжают функционировать теневые финансовые схемы.

В 2016 году в различных регионах России в результате совместных действий с мегарегулятором и правоохранительными органами пресечена деятельность 12 масштабных схем по обслуживанию теневых потоков.

Несмотря на общий тренд к снижению, сумма вывода капитала за рубеж остается значительной. Основные тенденции, связанные с функционированием «теневых» схем по выводу денежных средств за рубеж:

- использование профессиональных участников рынка ценных бумаг;
- активное вовлечение в придание правомерного вида операциям инструментов судебной и исполнительной системы;
- вывод средств за рубеж под видом внешнеторговой деятельности, оплаты дивидендов и нетоварных контрактов.

Главным образом сомнительный поток направлялся через кредитные организации, вовлеченные в теневую деятельность.

В области обналаживания остаются актуальными следующие тенденции:

- перемещение из традиционных крупных финансовых центров в регионы и в отделения крупных банков;
- снижение оборота наличных денег у юридических лиц. Для получения наличной денежной массы наращивается использование банковских карт физических лиц, в том числе корпоративных и VIP-сегмента;
- продолжение функционирования схем обналаживания в традиционных небанковских секторах: кредитно-потребительские кооперативы, микрофинансовые организации, и выявление новых – нотариусы.

Росфинмониторинг ведет непрерывную работу с ЦБ и кредитными организациями по ориентированию на новые типологии высокорисковых операций из-за постоянной модификации схем «транзита» и «обналаживания». В 2016 году совместно с Банком продолжалась разработка методических рекомендаций для акцентирования внимания поднадзорных субъектов к определенным видам сделок. Это привело к существенному повышению эффективности внутреннего контроля организаций и, соответственно, качества СПО.

Дальнейшее внесение изменений в действующий классификатор признаков, указывающих на необычный характер сделки, позволит более качественно структурировать входящий информационный поток и эффективнее использовать сведения об операциях в аналитических целях.

Управление риском ОД/ФТ определяется как совокупность предпринимаемых кредитной организацией действий по оценке такого риска и его минимизацию посредством принятия предусмотренных законодательством РФ, а также договором с клиентом мер.

Также необходимо проанализировать выполнение кредитными организациями принципов «Знай своего клиента» и «Должная проверка», как основных составляющих проведения процедур по идентификации клиентов.

Система управления риском ОД/ФТ в кредитной организации должна включать следующие элементы:

- создание специализированной структуры по управлению риском ОД/ФТ;
- выработку стратегии и тактики управления риском ОД/ФТ;
- выявление видов риска, которым подвергается кредитная организация, и ранжирование их по размеру потенциального негативного воздействия;
- разработку методов оценки риска (выбор системы статистических и аналитических показателей, характеризующих различные виды риска);
- проведение анализа в соответствии с разработанной методологией выявления и оценки риска;

- расчет вероятностных (базовых) значений по каждому виду риска и совокупного риска, которые будут основой индикативной оценки рисков;
- вычисление размера потенциального негативного влияния каждого отдельного вида риска на деятельность банка и возможных совокупных потерь;
- определение индикаторов приемлемого уровня риска;
- оценку результатов (с оформлением полученных результатов в виде отчета);
- разработку и совершенствование методов управления риском;
- принятие деловых решений с учетом результатов анализа рисков;
- информационное и технологическое обеспечение процесса управления рисками;
- контроль за выполнением принятых деловых решений в целях снижения или предотвращения рисков и оценку их эффективности;
- контроль результатов на отчетную дату в рамках разработанной стратегии управления рисками.

Выводы, заключения. В заключение хотелось бы сказать, что ни одна программа не может выявить все банковские операции, направленные на ОД/ФТ.

Из этого можно сделать вывод, что современной системе управления риском ОД/ФТ следует учитывать требования международных стандартов и российского законодательства в области ПОД/ФТ, существующие особенности функционирования мировой экономики и внутренней специализации кредитной организации, а также основываться на понимании самого процесса ОД/ФТ, и отражать современные особенности и объективные изменения внешней среды функционирования кредитной организации.

СУЩНОСТЬ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА В СФЕРЕ ПОД/ФТ

Трач А.В.

магистрант кафедры государственных финансов и банковского дела ИЭиУ КФУ
 научный руководитель: к.э.н., доцент Рогатенюк Э.В.

Введение. Одной из основных угроз национальной безопасности является отмывание (легализация) доходов, полученных преступным путём (далее, ОД) и финансирования терроризма (далее, ФТ). В Российской Федерации (далее, РФ) данный вопрос регулируется рядом законодательных и нормативно правовых актов, в числе которых Федеральный закон от 7 августа 2001 года № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». Согласно данному закону, легализация (отмывание) доходов, полученных преступным путем, — придание правомерного вида владению, пользованию или распоряжению денежными средствами или иным имуществом, полученными в результате совершения преступления.

Эффективным способом борьбы с ОД и ФТ является риск-ориентированный подход (далее, РОП), который позволяет обеспечивать соответствие мер по предупреждению незаконных действий выявленным рискам. Основы данного подхода изложены версии Рекомендаций Группы по разработке финансовых мер по борьбе с отмыванием денег (далее, ФАТФ) от 2012 года. РОП должен стать основой для эффективного распределения ресурсов в рамках национальных систем противодействия отмыванию (легализации) преступных доходов и финансирования терроризма (далее, ПОД/ФТ), а также реализации мер, отвечающих уровню выявленного риска.

Цель и задачи исследования. Учитывая вышесказанное, целью данного исследования является определение основ РОП и оценки рисков. Реализация данной цели предполагает рассмотрение рекомендаций ФАТФ по оценке рисков, национальной системы оценки рисков, а также выявление особенностей финансового мониторинга и анализа различных операций, которые совершаются на территории государства и относятся к различным степеням риска.

Результаты исследования. В настоящее время можно выделить такие секторы риска в РФ: международно-правовые риски, бюджетные риски, риски в отраслях и сферах экономики, региональные риски, риски деятельности финансовых институтов, риски финансирования терроризма и экстремизма.

Согласно рекомендациям ФАТФ, оценка рисков — это один из ключевых элементов процесса реализации РОП в сфере ПОД/ФТ. РОП предполагает ранжирование и прогнозирование угроз, их выявление, а также выработку адекватных мер реагирования на них. В рамках данного подхода, странам-членам ФАТФ предусматривается создание органа, функциями которого станет разработка механизма координации мер по оценке рисков, что позволит эффективно распределять ресурсы в рамках национальных систем ПОД/ФТ.

Следуя рекомендациям ФАТФ, оценку риска ОД и риска ФТ необходимо проводить на различных уровнях: межнациональном, национальном, региональном и на уровне отдельных субъектов экономики. При этом ее основополагающим принципом должно являться взаимодействие государственного и частного секторов. Особое внимание следует уделять национальной системе оценки рисков — организованной систематической деятельности по выявлению и изучению источников и методов легализации преступных доходов и финансирования терроризма, а также поиск слабых сторон в системах ПОД/ФТ, которые прямо или косвенно влияют на государство, которое осуществляет оценку.

Процесс снижения риска включает такие этапы, как: выявление, анализ и оценка риска, определение меры по устранению данного риска, оценка эффекта от принимаемых мер. Согласно Рекомендациям ФАТФ, особое внимание следует уделять разработке превентивных мер. В этой связи возрастают требования к финансовому мониторингу и анализу различных операций, которые совершаются на территории государства и относятся к различным степеням риска. Особенности финансового мониторинга содержатся в Правилах внутреннего контроля в целях ПОД/ФТ, которые обязаны разрабатывать все финансово-кредитные учреждения (ФКУ), установленные нефинансовые предприятия и лица определенных профессий (УНФПП). Данные правила предусматривают как порядок, так и периодичность сделок, которые имеют риск быть совершенными преступным путём, а также контроль за их изменениями.

Реализация Правил внутреннего контроля в целях ПОД/ФТ предполагает разработку Программы управления риском ОД и риском ФТ. При реализации данной программы ФКУ и УНФПП обязана принимать меры по классификации клиентов с учетом критериев риска, по которым осуществляется оценка степени риска совершения клиентом операций в целях легализации (отмывания) доходов, а также по определению риска вовлеченности кредитной организации и ее сотрудников в использование услуг кредитной организации.

Оценка риска осуществляется по одной или по совокупности следующих категорий рисков: риск по типу клиента; риск, связанный с проведением клиентом определенного вида операций; страховой риск.

В программу управления риском ОД и риском ФТ включаются: организация системы управления риском; методика выявления и оценки риска; порядок проведения мероприятий по мониторингу, анализу и контролю за риском клиента и риском использования услуг организации; порядок присвоения, порядок и сроки пересмотра степени риска клиента и риска использования услуг организации; указание способов управления риском легализации (отмывания) доходов, направленных на его минимизацию; порядок учета и фиксирования результатов оценки степени риска; особенности мониторинга и анализа операций клиентов, относящихся к различным степеням риска, а также иные положения.

Опыт организации ФАТФ по созданию национальных систем ПОД/ФТ показывает, что на основе результатов национальной оценки рисков проводится оценка риска легализации доходов, полученных преступным путем в ФКУ. Страны должны понимать, что свобода действий и ответственность, которую РОП дает УНФПП, более уместны в секторах с большими возможностями и опытом в ПОД/ФТ, поскольку меры, применяемые для

предотвращения или сокращения количества случаев ОД позволят принять решение о том, как распределять свои собственные ресурсы наиболее эффективно.

В РФ национальная система оценки уровня риска легализации доходов при первичном финансовом мониторинге исключает выявление обязательного перечня операций и основана на представлении информации о подозрительных сделках клиентов. Поэтому, существует необходимость на законодательном уровне определить объект выявления и дать четкое определение подозрительных видов деятельности, сформулировав их базовые признаки на основании ограниченной совокупности взаимосвязанных критериев.

Выводы. Исходя из тенденций развития российского антилегализационного законодательства, можно сделать вывод, что национальная система оценки рисков будет укрепляться. В связи с актуальностью угрозы предоставления финансовых услуг для передачи и экспорта ядерного, химического или биологического оружия, задача национальной системы оценки рисков — стимулировать государство применять целенаправленные финансовые санкции, предусмотренные соответствующими резолюциями Совета Безопасности ООН и рекомендациями ФАТФ. Поэтому, несмотря на полное соответствие российского законодательства международным стандартам и требованиям ФАТФ, нормативно-правовое регулирование деятельности российских ФКУ в части реализации ими антиотмывочных процедур будет в дальнейшем совершенствоваться.

ОЦЕНКА ДОХОДНОСТИ АКТИВОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Реус С.П.

магистрант кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Перзекке Н.Б.

s.semmer777@mail.ru

Введение. При оценке качества активов коммерческого банка возникает необходимость мониторинга финансовой ситуации, а также результатов её деятельности. Так, важным показателем при оценке активов банка является оценка их доходности.

Цель и задачи исследований. Целью исследования является ознакомление со спецификой оценки доходности активов коммерческого банка. Задачами исследования выступают:

- дать понятие доходности активов;
- изучить показатели доходности активов;

Результаты исследований. Доходность активов коммерческого банка – это показатель прибыльности, который определяется делением величины чистого дохода за последние 12 месяцев на совокупную среднюю величину активов. При этом результат выражается в процентах.

Выделяют следующие основные показатели доходности активов, характеризующие их качество:

- Доля доходных активов. В данном случае осуществляется структурный анализ активов, которые дают положительный финансовый результат.

- Средний уровень доходности, который рассчитывается для более полного отражения уровня дохода активов за временной период, а также возможности объективной оценки показателей деятельности банка.

- Чистый процентный доход.

- Рассчёт чистой процентной маржи (ЧПМ или NPM), который, по сути, является итоговым показателем доходности активов и рассчитывается как соотношение чистого процентного дохода банка к средней сумме его активов, приносящих доход.[2] Ведь именно

от величины процентных доходов, которые принесли вложенные в активы средства зависит и показателей зависит реальный уровень прибыли для банка.

Все выше представленные показатели можно систематизировать и представить схематически на рисунке 1.

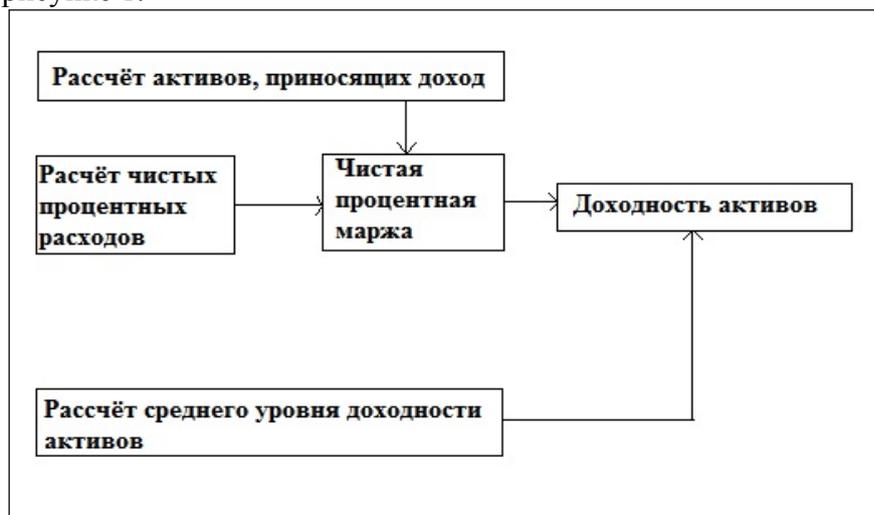


Рисунок 1. Порядок оценки доходности активов

Источник: составлено автором

Выводы. Таким образом, можно сделать вывод о том, что определение доходности активов представляет собой соотношение величины чистого дохода к показателю активам, активов приносящих доход за определённый операционный период, как правило, год. Наиболее отражающими показателями, характеризующие степень доходности активов коммерческого банка является показатель чистой процентной маржи, который отражает процентный доход банка как основной источник поступления денежных средств, а также средний уровень доходности активов, позволяющий провести объективный анализ показателей деятельности банка во временном промежутке.

ПРОЦЕСС ПЕРЕХОДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА МСФО:
НЕОБХОДИМОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Болог А.С.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: к.э.н., доцент Богданова Ж.А.
anya.bolog@mail.ru

Аннотация. Определены основные предпосылки перехода РФ на МСФО. Выявлена степень влияния МСФО на учет и отчетность РФ. Рассмотрены перспективы развития МСФО на территории РФ.

Введение. В результате экономического кризиса начала XXI века сформировалось утверждение, что эффективной финансовой отчетностью является та, которая обеспечивает пользователей полезной финансовой информацией для принятия ими различных управленческих решений. Однако, методология бухгалтерского учета, сформированная в разных странах, предопределила возникновение ряда информационных проблем финансовой отчетности: низкая прозрачность, обусловленная недостаточно полными требованиями к представлению и раскрытию информации; несопоставимость отчетностей, которые составляются по национальным стандартам различных стран; отражение не всех фактов хозяйственной жизни и т.д.

Большинство иностранных инвесторов и банкиров пришли к единому мнению, что бухгалтерский учет РФ не соответствует международным нормам, а бухгалтерская отчетность не отражает реальное имущественное и финансовое положение российских организаций и что она вовсе «не прозрачна и не надежна». Данные факты привели к необходимости перехода РФ на международные стандарты финансовой отчетности, а также массового переучивания бухгалтеров и аудиторов.

Целью исследования является изучение процесса перехода Российской Федерации на МСФО. Для осуществления цели необходимо выполнить следующие **задачи**:

1. Определить основные предпосылки перехода Российской Федерации на МСФО.
2. Выявить степень влияния МСФО на учет и отчетность Российской Федерации.
3. Рассмотреть перспективы развития МСФО на территории Российской Федерации.

Методика исследования базируется на общенаучных методах наблюдения, анализа и сравнения, которые позволяют изучить и проанализировать процесс перехода на составление финансовой отчетности российских организаций по МСФО.

Результаты исследований. Внедрение МСФО и начало процесса реформирования бухгалтерского учета в России началось еще в 1992 году с принятия государственной Программы перехода РФ на принятую в международной практике систему учета. Побуждением для этого стал семинар по проблемам учета, который проводился Центром ООН по ТНК и Торгово-промышленной палатой СССР в июне 1989 года.

С целью дальнейшей корректировки и уточнения курса реформы 1 июля 2004 года принимается Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесрочную перспективу. Согласно данной Концепции, индивидуальную финансовую отчетность компаний необходимо составлять по национальным стандартам, основанным на МСФО, а консолидированную отчетность – в соответствии с МСФО. Так, в 2010 году Федеральным законом РФ № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» вводится законодательное требование о составлении финансовой отчетности по МСФО.

Проводимая реформа дала понять, что Россия не заменила национальные стандарты на МСФО, а пошла по пути разумного и взвешенного их применения, что заключалось:

– с одной стороны, в конвергенции МСФО в российские стандарты бухгалтерского учета (РСБУ): составление индивидуальной финансовой отчетности по российским стандартам, основанным на МСФО;

– с другой стороны, во введении обязательного требования о том, что консолидированная финансовая отчетность должна составляться по МСФО, а также проходить аудиторскую проверку и официально публиковаться.

Данный подход обеспечивает как непосредственное регулирование бухгалтерского учета и отчетности на государственном уровне, так и осуществление стратегии повышения привлекательности российских компаний для зарубежных инвесторов.

За время проведения реформы и внедрения МСФО в РФ учет и отчетность претерпели значительных изменений. К основным ключевым изменениям относятся:

1. Смена приоритетного пользователя финансовой отчетности: переход от удовлетворения интересов государства к удовлетворению интересов потенциальных и реальных инвесторов.

2. Внедрение концепции «достоверного и добросовестного взгляда»: в случае невозможности отражения сути происходящего в соответствии с нормативными документами, бухгалтер вправе отойти от них и отразить факты хозяйственной жизни с помощью профессионального суждения.

3. Приоритет содержания над формой: с целью правдивого отражения хозяйственных операций и других событий они должны учитываться и представляться в соответствии с их сущностью и экономическим содержанием, а не только их юридической формой.

4. Профессиональное суждение: возникает в связи с тем, что в России учет и отчетность достаточно жестко регламентированы, а МСФО строятся на общих принципах и не содержат конкретной детализации.

5. Справедливая стоимость: схоже с понятием текущей рыночной стоимости, однако используется для оценки конкретного объекта и учитывает его характеристики с точки зрения участников рынка (например, для актива учитывается его состояние и местонахождение, а для обязательства – кредитный риск должника).

6. Разделение налогового и бухгалтерского учета.

Следует отметить, что в основу МСФО легли идеи английской и американской школ учета, поэтому все произошедшие в учете и отчетности России изменения произошли также под влиянием этих учетных школ.

В настоящее время на пути перехода к МСФО возникли некоторые преграды:

- значительные различия между РСБУ и МСФО по содержанию и целевому назначению;
- недостаточное количество обученного персонала;
- нежелание руководства компаний отражать полную, достоверную и прозрачную информацию в финансовой отчетности;
- многозначность перевода МСФО на русский язык.

Однако, несмотря на данные проблемы, МСФО в России в ближайшей перспективе будут развиваться по следующим направлениям:

1. Распространение консолидированной финансовой отчетности.
2. Значительные изменения в системе образования в области учета и аудита.
3. Повышение престижа и наполнение бухгалтерской профессии.
4. Дальнейшее внедрение МСФО и идей англо-американской школы учета в практику российского учета.

Выводы. Подводя итоги, можно сделать вывод, что процесс перехода РФ на МСФО начался много лет назад, но до сих пор не завершился. Для ускорения темпов необходимо, прежде всего, определить четкую целевую направленность финансовой отчетности, согласовать значения тех или иных стандартов с переводом на русский язык, организовать обучение специалистов в более широком формате, а также мотивировать руководителей компаний к повышению прозрачности финансовой отчетности.

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФОРМ И СИСТЕМ ОПЛАТЫ ТРУДА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Торопова И.С.

доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
toropova_ira@list.ru

Аннотация. Представленная работа посвящена вопросам развития форм и систем оплаты труда. Рассмотрены традиционно сложившиеся формы и системы оплаты труда и те, которые вызваны изменяющимися условиями хозяйствования и направлены на повышение эффективности оплаты труда, корреляции между понятиями «эффективность труда работника» и «размер оплаты труда работника», устранение так называемой уравниловки, когда вне зависимости от результативности, эффективности и интенсивности труда каждого работника оплата производится одинаково.

Введение. Любая организация для целей формирования расходов должна на основании нормативно-законодательных актов федерального и регионального уровней, соглашений, закрепить в коллективном или трудовом договоре штатное расписание, используемые формы и системы оплаты труда и порядок премирования работников. В зависимости от того, что является объектом учета: количество затраченного времени или количество работ, выделяют повременную и сдельную формы оплаты труда. Соответственно каждая форма оплаты труда предполагает выделение соответствующих систем: повременную (тарифную): простую и повременно-премиальную; сдельную: простую, сдельно-премиальную, сдельно-прогрессивную, косвенно-сдельную; аккордную; бестарифную; согласно плавающим окладам; комиссионную. Каждая из вышеперечисленных форм и соответственно систем оплаты труда широко и подробно рассмотрена в нормативно-законодательной базе и специальной литературе по учету труда и его оплате. Для федеральных бюджетных, автономных, казенных учреждений и федеральных государственных органов Постановлением Правительства от 5 августа 2008 г. № 583 «О введении новых систем оплаты труда работников федеральных бюджетных, автономных и казенных учреждений и федеральных государственных органов, а также гражданского персонала воинских частей, учреждений и подразделений федеральных органов исполнительной власти, в которых законом предусмотрена военная и приравненная к ней служба, оплата труда которых осуществляется на основе Единой тарифной сетки по оплате труда работников федеральных государственных учреждений» (с изменениями и дополнениями). Данная система оплаты труда получила аббревиатуру НСОТ – новая система оплаты труда. На современном этапе развития условий хозяйствования, следует рассмотреть особенности той системы оплаты труда, накопленный опыт ее использования и возможные направления экстраполяции полученного в процессе практического использования опыт не только на организации бюджетной сферы, но и для других видов экономической деятельности.

Цель и задачи исследований. Целью исследования является рассмотрение и выделения отличительных особенностей НСОТ, с учетом накопленного практического опыта. Для реализации поставленной цели следует изучить сущность НСОТ, особенности ее применения и практические результаты использования.

Методика исследований. В процессе написания статьи были использованы следующие методы научных исследований: монографический, позволяющий изучить содержание нормативно-правовой документации по теме исследования, теоретические положения отечественных и зарубежных авторов; сравнения – позволяющий сопоставить порядок использования НСОТ с другими системами оплаты труда; анализ – разделение объекта исследования, а именно методики НСОТ; моделирование – перенос информации об одних объектах на другие; обобщения – позволяющая отразить полученные результаты исследования.

Результаты исследований. Госдума утвердила «Единые рекомендации по установлению на федеральном, региональном и местном уровнях систем оплаты труда работников государственных и муниципальных учреждений», которые утверждены решением Российской трехсторонней комиссией по регулированию социально-трудовых отношений от 25.12.2015 протокол 12. Причиной этого стало то, что использование Единой тарифной системы при повременной форме оплаты труда, является малоэффективным для оценки результативности труда работников, особенно бюджетной сферы, что отрицательно сказывается на стимулировании и повышении качества выполняемых услуг (работ). В отличие от Единой тарифной системы, НСОТ предусматривает, что руководитель организации определяет степень вклада каждого работника для установления соответствующего размера суммы, в зависимости от количества и качества труда каждого работника. При этом установлено, что если объем работы не изменяется, количество должностных обязанностей не увеличивается, то заработная плата работника не может быть ниже, чем установленная Единой тарифной системой. Таким образом, работнику гарантируется социальная защита. Отличительная особенность стимулирующих выплат при НСОТ от премиальных выплат заключается в том, что премиальные выплачиваются за то, что за текущий период у работника не было замечаний и все работы выполнялись в соответствии с установленным графиком, тогда как стимулирующие выплачиваются за повышенную интенсивность труда, достижения, т.е. всего того, что привело к эффективности работы в целом. При этом стимулирующие выплачиваются дополнительной суммой к основной гарантированной сумме работнику. Формирование НСОТ в организации должно базироваться на том, что: объем фонда заработной платы формируется исходя из объема работ данной организации; исходя из установленного объема работ формируется штатное расписание; сумма для оплаты труда работника должна складываться из двух частей: гарантированной и стимулирующей); основанием для выплат стимулирующих является выполнение тех видов работ, которые не регламентированы; объем сумм оплаты труда руководителей организации не должен превышать средний уровень оплаты труда сотрудников организации. Для того, чтобы максимально сделать прозрачным процесс начисления стимулирующих, в организации следует во внутренних документах отразить следующее: перечень видов стимулирующих выплат; условия начисления стимулирующих выплат и порядок их оценки; последовательность расчета сумм стимулирующих и периодичность их начисления. В соответствии с законодательной базой, сумма стимулирующих не должна превышать 30% от всего объема начисленных сумм оплаты. При переходе на НСОТ работодателю необходимо: получить письменное согласие работника на переход на НСОТ; в случае не согласия работника с предлагаемыми условиями, работодатель должен предложить ему другие вакантные должности, при дальнейшем отказе работника, он увольняется в соответствии с п. 7 ч. 1 ст. 77 Трудового Кодекса Российской Федерации; с работниками, принявшими условия работодатель должен заключить дополнительное соглашение, в котором прописываются суммы согласно оклада, суммы компенсационных выплат и стимулирующих. Несмотря на положительные стороны НСОТ, практическое ее применение выявило, что с одной стороны единоличное распределение стимулирующих руководителем организации позволяет более эффективно стимулировать работников, а с другой привело к тому, что многие руководители неконтролируемо увеличили размер собственного оклада непропорционально среднему окладу сотрудников. Такой недостаток следует преодолевать путем формирования коллегиального органа по распределению стимулирующих и более четко прописанных критериев и условий их начисления.

Выводы. Развитие экономики, переход ее на цифровые технологии, требует совершенствование форм и систем оплаты труда. НСОТ вводимая для отдельных видов экономической деятельности в Российской Федерации, в частности для бюджетных организаций призвана связывать результативность труда работника и размер оплаты его труда с учетом интенсивности и эффективности его работы.

МЕТОД БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Бердина В.В.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Егорченко Т.И.

veronika.berdina@mail.ru

Аннотация. В работе проведен анализ элементов метода бухгалтерского учета в современных условиях хозяйствования, раскрыты его составляющие.

Введение. Важность и актуальность научных исследований в области метода бухгалтерского учета определяется разнообразием хозяйственной деятельности предприятий и организаций, что обусловлено спецификой их деятельности (производство, торговля, оказание услуг), а также видами деятельности (основная, финансовая, инвестиционная).

Специфика метода определяется особенностями предмета исследования. Поскольку предметом бухгалтерского учета является состояние использования активов, собственного капитала, обязательств предприятия, то метод бухгалтерского учета должен обеспечить возможность их полного и достоверного исследования. Для отражения предмета учета как единого целого необходимо привести все составные части предмета к единому измерителю – денежному, сгруппировать активы, капитал и обязательства предприятия по признаку экономической однородности. При этом следует учитывать, что метод бухгалтерского учета – это совокупность приемов и способов, с помощью которых определяется предмет (объект) бухгалтерского учета. Каждый отдельный прием или способ является элементом метода бухгалтерского учета и включает: бухгалтерский баланс, счета и двойная запись, документация и инвентаризация, оценка и калькуляция, бухгалтерская отчетность.

Практическая значимость темы исследования определяется важностью в рыночной экономике роли элементов метода бухгалтерского учета, который основан на применении счетов, играет решающую роль аккумулятора информации, а также несет функцию контроля в процессе деятельности хозяйствующего субъекта. Именно метод бухгалтерского учета позволяет формировать информацию и осуществлять доходную устойчивую в долгосрочной перспективе предпринимательскую деятельность. Правильность организации и применение метода бухгалтерского определяет необходимую трансформацию информации в синтетическом и аналитическом анализе в интересах хозяйствующего субъекта.

Цель и задачи. В ходе изучения данной темы были определены следующие цели: исследование теоретической базы понятия метода бухгалтерского учета, выявление основных видов методов бухгалтерского учета.

Задачи исследования – определение составляющих метода, а также исследование понятия и видов метода бухгалтерского учета в современных условиях его ведения.

Результаты исследований. В ходе исследования было определено, что бухгалтерский учет ведется на счетах в соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкцией по его применению. План счетов бухгалтерского учета представляет собой схему регистрации и группировки фактов хозяйственной деятельности.

Методологическую основу организации бухгалтерского учета составляет система способов и определенных приемов, которые осуществляются посредством документации, инвентаризации, бухгалтерского баланса, системы синтетических и аналитических счетов с применением метода двойной записи, оценки имущества и обязательств, других статей баланса, калькуляции и отчетности предприятия.

1. Документация – это первичная регистрация хозяйственных операций с помощью документов в момент и в местах их совершения. Документация является одной из основных отличительных бухгалтерского учета, так как позволяет осуществлять сплошное наблюдение за хозяйственными процессами.

2. Инвентаризация – способ проверки соответствия фактического наличия имущества в натуре данным бухгалтерского учета. Инвентаризация проводится с целью обеспечения достоверности показателей бухгалтерского учета и имущества предприятия.

3. Система счетов и двойная запись – прием, который означает, что группировка имущества, источников его образования, хозяйственных операций в бухгалтерском учете осуществляется также и с помощью системы счетов (синтетических и аналитических) с применением метода двойной записи

Счет – экономическая группировка (в виде таблицы), в которой систематизируется, накапливается текущая информация о состоянии имущества, источниках его образования, хозяйственных операциях. Двойная запись – способ регистрации хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета, который заключается в том, что каждая хозяйственная операция записывается в двух счетах бухгалтерского учета в равных суммах.

4. Бухгалтерский баланс - способ экономической группировки и обобщения информации об имуществе и обязательствах предприятия, организации по составу и размещению и источникам их образования в денежной оценке на определенную дату.

Средства предприятия отражаются в бухгалтерском балансе в денежном выражении в двух группировках: одна показывает, какими средствами предприятие располагает, другая – из каких источников они возникли. Обе части бухгалтерского баланса равны между собой, так как в них отражается одно и то же имущество, но, с одной стороны, по составу и размещению, с другой – по источникам его образования. Таким образом, баланс позволяет осуществлять наблюдение за состоянием хозяйственных средств и их использованием.

5. Оценка представляет собой способ выражения в денежном измерении имущества предприятия и его источников. Реальность и правильность оценки имущества предприятия и его источников имеют важнейшее значение для построения всей системы бухгалтерского учета. В основе оценки имущества лежат реальные затраты, выраженные в денежном измерении.

6. Калькуляция – способ группировки затрат и определения себестоимости. Исчисление себестоимости продукции (работ, услуг) – способ определения фактических затрат предприятия в денежной форме на единицу продукции (работ, услуг).

7. Отчетность предприятия (организации) представляет собой систему показателей, характеризующих производственно – хозяйственную и финансовую деятельность предприятия за определенный период (месяц, квартал). Показатели отчетности используются для анализа финансового состояния предприятия, подготовки, обоснования и принятия соответствующих управленческих решений, для оценки положения предприятия на рынке.

Способы и приемы бухгалтерского учета, составляющие его методологию, взаимосвязаны и взаимообусловлены. В результате их применения обеспечивается непрерывное, сплошное и документально обоснованное отражение в системном бухгалтерском учете всех его объектов. Взаимосвязанное отражение позволяет получить достоверные итоговые систематизированные отчетные показатели. Однако данный подход не учитывает особенности ведения бухгалтерского учета в условиях его практически полной и сплошной автоматизации, при которой элементы метода приобретают особенности как в применении, оформлении, так и во взаимодействии.

Выводы. Таким образом, метод бухгалтерского учета представляет собой систему способов и определенных приемов, осуществляемых посредством документации, инвентаризации, бухгалтерского баланса, системы синтетических и аналитических счетов с применением метода двойной записи, оценки имущества и обязательств, других статей баланса, калькуляции и отчетности организации. Такой подход является традиционным и достаточно точно отражает составляющие метода бухгалтерского учета. Однако современное состояние и развитие экономики и автоматизации учетных процессов требует дальнейшей научной работы в этом направлении.

СУЩНОСТЬ, ПРАВИЛА И ПРИНЦИПЫ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Акимов Э. Э.

студент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Богданова Ж.А.

emir_akimov96@mail.ru

Аннотация. Изучены сущность, правила и принципы ведения бухгалтерского учета.

Введение. Бухгалтерский учет ведется на основе правил и принципов, сформулированных и прикрепленных в практике в процессе многолетней экономической деятельности.

По мере углубления в экономике нашего государства рыночных взаимоотношений происходит преобразование как содержания и сущности бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности, так и роли бухгалтерского агрегата хозяйствующих субъектов.

Сведения, полученные в системе бухгалтерского учета, становятся одними из важнейших составляющих системы управления хозяйствующими субъектами, а бухгалтера участниками разработки их финансовой стратегии, направленной в первую очередь на получение дохода. Они не только подготавливают данные с целью управления деятельностью организации, но и принимают активное участие в моделировании, в планировании, в нормировании и бюджетировании, в учете фактически произведенных затрат и калькулировании себестоимости продукции (работ, услуг), а также в анализе.

Цель и задачи исследований. В процессе исследования данной темы была поставлена цель изучить сущность бухгалтерского учета, основные правила и принципы ведения бухгалтерского учета.

Задачи исследования. К главным задачам исследования необходимо отнести:

- 1) анализ теории организации и ведения бухгалтерского учёта;
- 2) исследование законодательной базы, регламентирующей бухгалтерский учёт;
- 3) установление отличительных черт организации ведения бухгалтерского учёта в организации;
- 4) построение методологических баз организации синтетического и аналитического учёта.

При написании работы применялись **методы** анализа, систематизации, исследования и обобщения.

Результаты исследований. Бухгалтерский учет – это система сбора, документации и регистрации информации о состоянии имущества организации, о движении в ней денежных средств и ее обязательствах.

Перечисленные характерные черты бухгалтерского учета различают его с другими видами учета. Однако только лишь применение данных абсолютно всех типов учета, хозяйственного учета как целостной системы, дает возможность организациям более продуктивно управлять хозяйственной деятельностью, удовлетворять запросы потребителей продукции, выполнять работы и оказывать услуги, оценивать положение организации на рынке.

Также существует система законодательных и нормативных актов, которые прямо или косвенно регулируют бухгалтерский учет. Всю систему нормативного регулирования подразделяют на 4 уровня документов: законы и иные акты законодательства Российской Федерации; положения по бухгалтерскому учету; методические указания по ведению бухгалтерского учета; рабочие документы организации, формирующие ее систему бухгалтерского учета.

На современном этапе формирования в Российской Федерации сложилась конкретная концепция регулирования бухгалтерского учета и финансовой отчетности. На данный момент разработанная Департаментом методологии бухгалтерского учета и отчетности Министерства финансов Российской Федерации функционирует система регулирования ведения бухгалтерского учета в соответствии с нормативным стандартам учета.

Процесс фактического ведения бухгалтерского учета, как и любой другой хозяйственный процесс, считается объектом наблюдения и управления экономического субъекта. Поэтому для эффективного функционирования процесса бухгалтерского учета в системе управления организации следует придерживаться следующих принципов: непрерывность процесса, доступность данных, ритмичность выполнения учетных работ, синхронность выполнения учетных работ, пропорциональность обеспечения данными, специализацию и кооперацию при выполнении учетных работ.

Придерживаясь собственному предназначению, бухгалтерский учет организации осуществляет 3 ключевые функции:

- контрольную;
- информационную;
- аналитическую.

В учетном процессе отличают 3 стадии: первичный учет, текущий учет, сводный учет. Первичный учет представляет собой сложный комплекс приемов по восприятию исходной информации, то его объектами являются учетные номенклатуры и их движение, также осуществляет контрольную функцию. Текущий учет формирует учетную номенклатуру. Для текущего учета характерны разработка рабочего плана счетов и отбор хозяйственных операций. Сводный учет представляет собой процесс формирования определенных показателей. Информации сводного обобщения характеризуют состояние и результаты деятельности хозяйствующего субъекта.

Выводы. Таким образом, перечисленные особенности бухгалтерского учета отличают его от других видов учета. Но только использование информации всех видов учета, хозяйственного учета как целостной системы, позволяет организациям наиболее эффективно управлять хозяйственной деятельностью, удовлетворять запросы потребителей продукции, выполнять работы и оказывать услуги, оценивать положение организации на рынке.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В ФГУП «КЖД»

Литвинюк Ю.Н.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Богданова Ж. А.

ylianlitvinjuk@gmail.com

Аннотация. Изучены особенности ведения учета заработной платы в ФГУП «КЖД» и даны рекомендации по его усовершенствованию.

Введение. Главным направлением в совершенствовании учета заработной платы является организация учета таким образом, чтобы способствовать повышению производительности труда, улучшению организации нормирования рабочего времени, и полного его использования, укреплению дисциплины труда, повышению качества работ и услуг.

Учет заработной платы на предприятии ФГУП «КЖД» ведется с помощью Единой корпоративной автоматизированной системы учета финансов и ресурсов. Поэтому и пути совершенствования расчетов с персоналом будут связаны с усовершенствованием программного обеспечения в части учета заработной платы.

Цель и задачи исследования. Целью выбранной темы является внедрение новых предложений по улучшению контроля и качества по учету заработной платы в используемой ФГУП «КЖД» системе программного обеспечения АСУФР. Разработать методики, позволяющие исключить возникновение ошибок при начислении заработной платы.

Задачи исследования - совершенствование методологии бухгалтерского учета в части начисления заработной платы; применение современных инструментальных методов, основанных на компьютерных технологиях.

При написании данной работы использовались **методы** анализа, систематизации, изучения и обобщения.

Результаты исследований. С целью повышения контроля за вводом кадровых приказов и данных учета рабочего времени, которые могут повлечь за собой возникновение перерасчетов прошлых периодов, требуется включение специалиста расчетной части бухгалтерии в качестве конечного лица, производящего акцепт табеля рабочего времени за месяц.

Для ввода или изменений какой либо информации в закрытом периоде необходимо обратиться к специалисту расчетной бухгалтерии, который снимет акцепт с табеля рабочего времени в требуемом периоде. Расчет заработной платы будет выполнен только после акцепта периода специалистом расчетной части бухгалтерии.

С целью возможности контроля со стороны специалиста подразделения, осуществляющего бухгалтерский и налоговый учет, полноты и корректности данных, влияющих на расчет страховых взносов и удержаний по исполнительным документам, нужно реализовать в системе ЕК АСУТР отчет-мониторинг, позволяющий найти табельные номера внутренних совместителей (в рамках одной структурной единицы) и произвести анализ корректности выполнения необходимой связи, а так же, произвести проверку заполнения исполнительных листов на табельном номере совместителя.

Осуществить автоматическую загрузку данных о специальной оценке условий труда рабочих мест в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, которая оказывает влияние на расчет страховых взносов по дополнительному тарифу, перечисляемых в Пенсионный Фонд Российской Федерации. Специалист структурного подразделения, осуществляющего ведение бухгалтерского и налогового учета, должен получать оперативную информацию о производимых изменениях в отношении специальной оценки условий труда и иметь возможность устанавливать запрет загрузки указанных данных в прошлые периоды.

С целью контроля загрузки результатов специальной оценки условий труда и своевременного выполнения, требуется реализовать для бухгалтера отчет-мониторинг загрузки данных.

Для корректного расчета среднего заработка, страховых взносов во внебюджетные фонды, налога на доходы физических лиц при внутритранспортном переводе необходимо модифицировать выгрузку и загрузку исторических данных по заработной плате между структурными подразделениями, а также осуществить формирование мониторинга по табельным номерам работников, выбывшим, либо прибывшим в результате внутритранспортного перевода с функцией выгрузки и загрузки исторических данных, что позволит оптимизировать процедуру передачи информации между подразделениями ФГУП «КЖД», а так же, послужит оперативному отслеживанию выполненных доначислений, произведенных после даты увольнения работника и требующих передачи в целях уточнения ранее загруженных данных.

В системе ЕКАСУТР требуется доработка в части отчета "Контроль перечисления авансовых и межрасчетных выплат" для осуществления контроля начислений и перечислений.

В связи с этим необходимо модифицировать существующий отчет путем добавления в отчете обработки и отражения данных по заработной плате, а также сведения о выплатах, перечисляемых на почту (аванс, межрасчетные выплаты и заработная плата).

Для удобства контроля осуществить возможность выбора, какие виды выплат будут выведены в отчет:

- Аванс;
- Межрасчет;

- Заработная плата.

Данные виды выплат можно будет выбирать одновременно или по отдельности.

Необходимо предусмотреть проверку: если сумма по авансу/межрасчету не соответствует сумме перечислений, то строка должна выделяться цветом. Например, до выполнения перечислений по виду оплат, данные по нему в отчете будут выделены цветом.

Формирование общего сводного отчета «Записка – расчет» на основании результатов расчета заработной платы с последующей выгрузкой «Справки по начисленной заработной плате и удержаний из нее» и «Справки по начисленным страховым взносам в ПФР, ФСС, ФОМС» позволяет оптимизировать процедуру сбора требуемых данных в системе, а так же, оперативно получать измененные формы в случае изменений результатов расчета текущего месяца. В связи с этим требуется разработать механизм формирования в ЕК АСУТР сводного отчета на основании результатов расчета заработной платы и выполненных перечислений так, чтобы вывод данных осуществляется в разрезе сумм начислений и удержаний и в разрезе сумм страховых взносов с последующей выгрузкой «Справки по начисленной заработной плате и удержаний из нее» и «Справки по начисленным страховым взносам в ПФР, ФСС, ФОМС».

Выводы. Внедрение предложенных мероприятий будут способствовать оперативности, наглядности учета и контроля, созданию экономически обоснованной и достоверной информации о труде и его оплате, производить своевременную и точную оплату сотрудников предприятия, позволит устранить непроизводительные выплаты, а также избежать потерь рабочего времени.

Анализ базы на соответствие законодательству и заложенной в программе методологии учета, поможет бухгалтеру за короткий промежуток времени получить как сводную, так и детальную информацию по каждому работнику и своевременно устранить ошибки в ведении учета заработной платы до формирования бухгалтерской и налоговой отчетности.

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ОПЛАТЫ ТРУДА И ИНСТРУМЕНТАРИЙ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Мишкевич С.М.

магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: к.э.н., доцент Богданова Ж. А.
sveta-mi.83@mail.ru

Аннотация. Изучена методика анализа оплаты труда, на основании которой разработан инструментарий для принятия решений относительно расчетов по оплате труда.

Введение. В условиях перехода к рыночной экономике значительно возрастает роль управления деятельностью организаций всех форм собственности.

Известно, что система управления состоит из следующих взаимосвязанных функций: планирования, учета, анализа и принятия управленческих решений.

То есть анализ и принятие управленческих решений взаимосвязаны, так как по результатам анализа принимаются управленческие решения.

Поэтому, очень важно перед проведением анализа оплаты труда определить инструментарий для принятия решений относительно расчетов по оплате труда.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является определение инструментария для принятия решений, которые могут возникнуть по результатам анализа оплаты труда.

Задачи исследования – определение инструментария для принятия решений относительно расчетов по оплате труда, который в последующем может быть использован для анализа оплаты труда.

При написании данной работы использовались **методы** анализа, систематизации, изучения и обобщения.

Результаты исследований. Анализ оплаты труда – отражает непосредственный механизм по возмещению затрат труда работников в соответствии с их качественными и количественными характеристиками.

Значение анализа оплаты труда - анализ средств, направленных на потребление, проводится для изучения состава, структуры, пропорций и тенденций их изменений, выбора оптимального варианта реализации общенародных и коллективных интересов через удовлетворение личных интересов каждого конкретного работника, объективной оценки правильности фактических затрат на оплату труда, уровня влияния факторов их формирования и изменений.

Методика анализа оплаты труда во многом уникальна для каждой организации и зависит, главным образом, от поставленных целей. Любое предприятие обладает только ему присущим набором показателей оценки продуктивности бизнеса, но вместе с тем можно говорить о нескольких группах показателей, которые являются типовыми, общими для большинства компаний и составляют основу для анализа системы компенсаций.

Поэтому перед проведением анализа оплаты труда целесообразно определить инструментарий для принятия решений относительно расчетов по оплате труда.

На основании изученной информации по анализу оплаты труда предложен инструментарий для принятия решений относительно расчетов по оплате труда, в котором целесообразно выделить контрольную точку решения, определить необходимую информацию, которая для этого нужна, выбрать источник информации, указать инструмент, то есть определить методику анализа, которая применяется для данного решения и оценить результат проведенного анализа.

Предложенный инструментарий для принятия решений относительно расчетов по оплате труда представлен в табл. 1.

Таблица 1- Инструментарий для принятия решений относительно расчетов по оплате труда

Контрольная точка решения	Необходимая информация	Источник информации	Инструмент	Оценка результатов
1	2	3	4	5
Как изменяются трудовые ресурсы за отчетный период	Динамика роста трудовых ресурсов	Отчет по труду", "Отчет об использовании рабочего времени", "Отчет о количестве работников, их качественный состав и профессиональное обучение"	Горизонтальный анализ показателей трудовых ресурсов	Рост трудовых ресурсов, источники данного роста
Как изменяется структура фонда оплаты труда	Структура изменения фонда оплаты труда	Отчет о финансовых результатах.	Вертикальный анализ показателей	Изменение структуры фонда оплаты труда
Какие показатели оплаты труда изменяются за соответствующий	Факторы, влияющие на изменение оплаты труда	Отчет о финансовых результатах	Трендовый анализ показателей	Влияние тех или иных факторов на изменение оплаты труда

период				
Правильно ли расходы по оплате труда включаются в расходы предприятия	Классификация расходов	Приказ об учетной политике, Отчет о финансовых результатах	Анализ показателей, относящихся к расходам предприятия	Правильное включение расходов на оплату труда в состав соответствующих расходов предприятия
Изучение продуктивности труда и трудоемкости продукции	Факторы, влияющие на продуктивность труда и трудоемкости продукции	Отчет о финансовых результатах	Трендовый анализ показателей	Влияние тех или иных факторов на продуктивность труда и трудоемкости продукции

Выводы. Следовательно, по данным предложенного инструментария, можно выделить основные этапы анализа, от которого зависят операции, связанные с оплатой труда, а именно анализ трудовых ресурсов, анализ средней заработной платы, анализ фонда оплаты труда.

РАСКРЫТИЕ ТЕРМИНА «БУХГАЛТЕРСКАЯ (ФИНАНСОВАЯ) ОТЧЕТНОСТЬ» В НОРМАТИВНЫХ И ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКАХ

Салимова А. В.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: к.э.н., доцент, Богданова Ж.А.
aleksa.salimova@mail.ru

Аннотация. Рассмотрены подходы различных авторов к определению «отчетность».

Введение. Ведение бухгалтерии в России является обязательным для всех предприятий. Финансовая отчетность обнародуется, она не составляет коммерческой тайны предприятия. Система формирования финансовой отчетности должна быть прозрачной, доступной для понимания компетентными пользователями. Все эти факторы обуславливают четкую регламентацию структуры, формы внешней отчетности предприятия, правил и принципов ее составления.

Цель и задачи исследования. Рассмотреть, что из себя представляет термин «бухгалтерская (финансовая) отчетность» в нормативных и литературных источниках. Для этого необходимо решить следующие задачи: проанализировать данный термин, рассмотренный разными авторами и как он раскрыт в нормативных источниках.

Методика исследования базируется на общенаучных методах наблюдения, анализа и сравнения, которые позволяют изучить и проанализировать нормативные и литературные источники.

Результаты исследований. Финансовая отчетность - это бухгалтерская отчетность, которая содержит информацию о финансовом состоянии, о результатах деятельности и движения денежных средств предприятия за отчетный период. Финансовая отчетность является формальным, итоговым представлением данных, полученных из счетов бухгалтерского учета.

Вместе с тем, современное определение финансовой отчетности, несмотря на ее законодательно- нормативное обеспечение ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», имеет различные трактовки (табл.1).

Определение «бухгалтерская (финансовая) отчетность» в трактовке различных авторов и нормативных источников

п/п	Источник	Определение
1	2	3
1	ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации»	Бухгалтерская отчетность - единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам.
2	МСФО 1 «Представление финансовой отчетности»	Финансовая отчетность - это структурированное представление информации о финансовом положении, операциях и результатах деятельности компании.
3	Курманова А.Х. «Бухгалтерская финансовая отчетность»	Отчетность организации представляет собой систему взаимосвязанных показателей, отражающих условия и результаты хозяйственной деятельности организации за отчетный период.
4	Соколова Е.С. «Бухгалтерская финансовая отчетность»	Бухгалтерская отчетность - это единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах и ее финансово-хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам.
5	Ерофеева В.А. «Бухгалтерский учет»	Бухгалтерская отчетность – это система показателей, отражающих имущественное и финансовое положение организации на отчетную дату, а также финансовые результаты ее деятельности за определенный период.
6	Богатая И.Н. «Бухгалтерский учет»	Бухгалтерская отчетность – это единая система данных об имущественном и финансовом положении организации.

Выводы. Несмотря на многообразие мнений по определению понятия «бухгалтерская (финансовая) отчетность», можно сказать, что все они в целом соответствуют определению ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации».

Таким образом, бухгалтерская (финансовая) отчетность - это способ обобщенного отображения в денежной оценке состояния хозяйственных средств, финансовых ресурсов и источников их образования на определенную дату в форме отчетных таблиц, составленной для внутренних и внешних пользователей с целью принятия ими управленческих и инвестиционных решений.

ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА И ПРОБЛЕМА ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Емельяненко М. Ю.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Клименко О.П.

klimenko.ksu@mail.ru

Аннотация. В тезисе рассмотрены все виды собственного капитала, определены проблемные зоны в сфере работы предприятия с капиталом, выявлены пути повышения собственного капитала за счет распределения чистой прибыли в резервные фонды.

Введение. В современных условиях предприятия не могут существовать без собственного капитала, так как нет капитала - нет нормального функционирования и развития деятельности. Следуя экономической теории, капитал состоит из собственного и заёмного.

Цель и задачи исследований. В ходе изучения данной темы были определены следующие цели: изучить процесс формирования собственного капитала и устранить проблематику его прямого использования в современных условиях.

Задачи исследования – правильный подход к формированию уставного капитала в современных условиях.

При написании данной работы использовались **методы** индукции, группировки, систематизации и обобщения.

Результаты исследований. Заемный капитал – это помощь предприятию, благодаря которой оно может расширить свою деятельность на рынке, с условием, что этот займ будет выплачен кредитору.

Говоря о собственном капитале, нужно полностью анализировать состав и этапы формирования такового. Когда предприятие регистрируется в виде юридического лица, руководитель берёт на себя ответственность и понимает, что не имея собственного капитала он не сможет начать деятельность, а так же что собственный капитал не считается только суммой уставного капитала.

Следуя экономическим определениям собственного капитала, а так же определения этапов его формирования с точки зрения бухгалтерского учета, можно определить, что к собственному капиталу относят: уставный, резервный, добавочный капиталы, а так же нераспределенная прибыль.

Начнем с резервного капитала. Резервный капитал – это такой вид капитала, который может образовывать резервы предприятия, т.е. создавать так называемые запасы ресурсов, которые будут использоваться при надобности, чтобы предприятие не понесло убытки либо дополнительные расходы. Создание резервного капитала не считается потребностью, однако, современный руководитель для безопасности своего бизнеса может отражать в Учетной политике факт создания резервного капитала, а так же случаи его использования.

Добавочный капитал представляет собой не менее серьезный элемент собственного капитала. Под ним понимается результат переоценки основных фондов предприятия. Переоценка – это уценка или дооценка. Что именно будет – дооценка или уценка – зависит от начальной стоимости объекта.

Рассмотрим значение нераспределенной прибыли. Нераспределенную прибыль можно вывести за определенный период времени либо это может быть как элемент отчетного года. Проведя анализ формирования нераспределённой прибыли отчетного года, можно сделать вывод, что эта прибыль может формироваться в несколько этапов:

- валовая прибыль;
- прибыль от продаж;
- прибыль до налогообложения.

Четвертый этап образует уже прибыль за отчетный период, то есть чистую, и выражается как разница между прибылью до налогообложения и аналогом на прибыль, ставка которого определяется налоговым кодексом РФ и составляет 20 % от прибыли до налогообложения.

Самым важным элементом в определении собственного капитала считается уставный капитал. Уставный капитал, как описано в Гражданском Кодексе РФ – капитал, формируемый учредителями на момент регистрации организации. Уставный капитал определяется учредителем при регистрации предприятия. Считаясь юридическим лицом, предприятие не сможет зарегистрироваться без сформированного уставного капитала, документально подтвержденным. В состав уставного капитала вносятся денежные средства на расчетный счет, оборотные и внеоборотные активы. Учредителями могут стать как юридические, так и физические лица.

При определении собственного капитала выявляются проблемные вопросы, которые возникают в ходе его формирования. Зачастую эти вопросы касающиеся неусовершенствованного нормативного регулирования, либо отражение собственного капитала в финансовых отчетностях, а так же целевого использования собственного капитала предприятия.

Обращая внимание на эти вопросы можно выявлять определенные проблемные зоны в сфере работы предприятия. Например, недостаток в резерве может приводить к потерям по ненадежной дебиторской задолженности или из-за чрезвычайной ситуации. Ещё актуальна ситуация, как недостаток собственного капитала и собственных источников финансирования. Проанализировав баланс, можно заметить, что в случае надбавки кредиторской задолженности в несколько раз, предприятие может осуществлять деятельность исходя из заемных источников, другими словами неэффективно. То есть в этом случае обеспечен низкий уровень финансовой независимости.

Каждое заинтересованное лицо может рассматриваться как «источник» финансовых ресурсов, то есть капитала организации, в связи с этим финансовый контроль за соблюдением экономических интересов её участников приобретает важное значение. Основным источником информации является финансовая отчетность. Данные, находящиеся в ней, необходимы определенному кругу пользователей при принятии экономических решений. Если собственник не проинформирован о реальном положении предприятия, то это грозит финансовой нестабильностью, а также не получением ожидаемых выгод или получения убытком, ну и логично, что в дальнейшем – банкротству.

Для исполнения финансового контроля собственниками нужна верная финансовая годовая отчетность, которую составляют на основании бухгалтерских данных, и аудиторских выводах о качестве этой отчетности.

Выводы. Повышение собственного капитала можно реализовать в процессе накопления или резервирования нераспределенной прибыли для целей основной деятельности с ограничениями использования её на непроизводственные цели. Повышение собственного капитала может быть также в результате распределения чистой прибыли в резервные фонды.

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ СИСТЕМ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН

Евлаш Л.И.

студент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.ф.-м.н., доцент Чепоров В.В.

evlash1981@mail.ru

Аннотация. Предлагается анализ подходов к кластеризации систем здравоохранения европейских стран.

Введение. Предпосылки для формирования концепции кластеров начали возникать еще в XIX в. Впервые связь между концентрацией предприятий и их производительностью объяснил А. Маршал (1961). Мировое признание кластерная концепция получила после выхода в свет монографии М. Портера «Конкурентные преимущества стран» (1990), изданной на русском языке в 1993 г. под названием «Международная конкуренция».

Цель и задачи исследования заключаются в выявлении наиболее приемлемого подхода к процессу кластеризации систем здравоохранения европейских стран. Методика исследования основана на анализе результатов других авторов и синтезе отдельных ситуационных исследований, связанных с выявлением проблем в кластеризации систем здравоохранения европейских стран.

Результаты исследований. Дебаты по уровню благосостояния дают ценную информацию в концептуальном плане, но не могут быть непосредственно применены для сравнительного анализа систем здравоохранения в связи с их фокусом на социальных и медицинских услугах. Для того, чтобы закрыть этот аналитический пробел Бамбра ввела индекс «декоммодификации здоровья». Ее концепция, однако, непосредственно не охватывают доступ к медицинским работникам и, поэтому не может быть принята в качестве отправной точки для типологии. Это также справедливо и для сравнительного изучения систем здравоохранения, которые ориентированы на режимах управления, чтобы лучше понять институциональные различия между странами.

Другие типологии имеют более сильный акцент на резервах. Филд различает системы здравоохранения в соответствии с собственностью на медицинские услуги и автономии врачей. Исследование ОЭСР предлагает категории систем здравоохранения в соответствии с размерами охвата, финансирования и собственности", а Фрэнк и Донабедиан предложили типологию государственного вмешательства в медицинскую помощь, основанную на форме государственного контроля над оказанием медицинской помощи и основных прав населения.

Концептуальная система, которая сочетает размеры финансирования, предоставление услуг и управления была введена Мораном. Его концепция «здравоохранения государства» состоит из трех основных измерений: потребление, резервы и производство.

Каждая из концепций, рассмотренных выше, предусматривает резервы здравоохранения. Тем не менее, они не учитывают количество доступных провайдеров или регулирование доступа к медицинскому обслуживанию, а вместо этого сосредотачиваются на организационных принципах со стороны предложения: владение медицинскими услугами и автономии врачей. Возможности доступа относятся к охвату системы здравоохранения, но не доступа пациентов к провайдерам.

Сильный акцент на резервах медицинской помощи, однако, имеет важное значение для типологии систем здравоохранения, которые могут обеспечить сравнительный анализ их функционирования и влияния на удовлетворенность пациентов, оказание медицинских услуг и последствия для здоровья пациентов. Это не означает, что расходы и финансовые показатели следует игнорировать.

Предоставление медицинских услуг требует финансирования, которое сегодня в некоторых европейских системах здравоохранения превышает одну десятую часть ВВП. Кроме того, порядок финансирования не только является показателем роли государства в

здравоохранении. Частные платежи также оказывают влияние на доступ пациентов к поставщикам услуг и могут дискриминировать низкодоходные группы населения.

В работе К. Вендта представляется типология систем здравоохранения, которые одновременно учитывают данные по расходам, финансированию, предоставлению услуг и доступу к здравоохранению в 15 европейских странах. Им были построены три типа систем здравоохранения с использованием метода статистического кластерного анализа: тип медицинского обслуживания ориентированный на резервы, который характеризуется большим количеством услуг и свободным доступом пациентов к врачам; тип доступа со всеобщим контролируемым охватом, где здравоохранение имеет статус социального права граждан и равный доступ к медицинскому обслуживанию, что является более важным, чем возможность свободного доступа и выбора; тип доступа с ограниченным низким бюджетом, где финансовые ресурсы для здравоохранения ограничены и доступ пациентов к медицинской помощи ограничен высоким уровнем частных платежей и регулированием, по которому пациенты должны регистрироваться в списке общей практики на большой период времени. Принимая во внимание информацию о расходах, финансировании, медицинском обслуживании и доступе к медицинским услугам, работа К. Вендта представляет типологию медицинских систем, которые строятся на предыдущих сравнительных анализах, но выходит за их рамки. На основе существующих типологий вводится набор показателей, которые представляют собой основные характеристики системы здравоохранения.

Аналогичный подход при анализе финансовых трансфертов и социальных услуг предлагает Дженсен. Дженсен также включает здравоохранение в своем сравнительном исследовании, основываясь только на государственных расходах на здравоохранение.

Вентд выбирает следующие показатели для классификации систем здравоохранения

Расходы на здравоохранение. Общие расходы на здравоохранение (ОРЗ) охватывают суммы расходов для деятельности в области превентивной, амбулаторной и стационарной медицинской помощи, уход за лицами с хроническими заболеваниями и т.д., а также введение системы здравоохранения. ОРЗ могут быть рассчитаны в процентах от ВВП.

Финансирование здравоохранения. В некоторых сравнительных исследований уровень финансирования принимается в качестве основного или даже единственного показателя для классификации систем здравоохранения. Несомненно, это очень важно для пациентов, имеют ли они право на охрану здоровья на основе взносов на социальное страхование, частные платежи или гражданство. Доля государственного финансирования может быть принята в качестве индикатора для интервенционной мощи государства.

Резервы здравоохранения. По сравнению с высоким вниманием к расходам и финансированию, производственной стороной медицинских услуг часто пренебрегают. Здравоохранение является особенно трудозатратной сферой деятельности, где около 70 процентов от общего объема бюджетов здравоохранения в Западной Европе напрямую связано с работниками сферы.

Институциональные характеристики. В качестве первого институционального индикатора с воздействия на доступ пациентов к системе здравоохранения считается режим права. В качестве второго показателя входит вознаграждение врачей. Услуги врача могут быть возмещены на основании платы за услугу, за случай, на душу населения (число больных в его или ее списке) или с помощью заработной платы. В качестве третьего институционального индикатора включено регулирование доступа пациентов к медицинским работникам. Этот показатель отражает возможность пациента свободного выбора врачей или же они должны записываться в список определенной общей практики в течение более длительного периода времени («система с воротами» или «принцип семейного врача»). Это указывает на то, в какой степени регулируется доступ пациентов к общей практике.

Выводы. Кластерный анализ позволяет осуществить разбиение стран по одному или нескольким признакам, что в дальнейшем дает возможность использования подобных методов управления в системе здравоохранения.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОПЕРАЦИЙ ПО СЛИЯНИЮ И ПОГЛОЩЕНИЮ

Карасев В.Г.

студент кафедры финансов предприятий и страхования

Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Боднер Г.Д.

karas_vasyan@mail.ru

Аннотация. Предлагается анализ методов оценки финансовых результатов операций по слиянию и поглощению.

Введение. Финансовые результаты слияния и поглощений всегда представляют значительный интерес. В различных исследовательских работах, как правило, обсуждаются и предлагаются несколько подходов к их измерению. Они основаны на нескольких методологиях.

Цель и задачи исследования заключаются в выявлении наиболее приемлемого метода оценки финансовых результатов операций по слиянию и поглощению. Методика исследования основана на анализе результатов других авторов и синтезе отдельных ситуационных исследований, связанных с выявлением проблем в оценке результатов операций по слиянию и поглощению.

Результаты исследований. Прежде чем анализировать слияние и поглощение (часто обозначаются как «M&A») следует определиться, что они означают на самом деле. Определение «слияния» дается некоторыми авторами, которые утверждают, что «слияние является передачей активов, по крайней мере, одной компании другой компании». Некоторые, добавляя к этому, отмечают, что «слияния происходят между двумя фирмами более или менее одинакового размера». Поглощение определяется как «приобретение небольшой компании гораздо более крупной компанией». Комбинируя эти два определения, M&A можно называть комбинацию, по меньшей мере, двух предприятий в один бизнес.

Слияния, как правило, отличаются от поглощений тем, каким образом происходит финансирование. Существуют различные способы финансирования сделок по слиянию и поглощению.

Во-первых – это через оплату денежными средствами. Такие операции, как правило, связаны с приобретением, а не слиянием, поскольку акционеры целевой компании не участвуют в сделке, а целевая компания попадает под (непрямой) контроль акционеров компании - покупателя.

Приобретающая компания осуществляет бухгалтерскую запись активов и обязательств приобретаемой фирмы по рыночной стоимости с учетом гудвилла, отражающего различие между рыночной стоимостью и ценностью приобретенных активов. Этот гудвилл будет амортизироваться и, часто, амортизация не облагается налогом.

При оплате в форме акций приобретающей компании, акционерам приобретаемой компании выдаются акции приобретающей компании в заданном соотношении, пропорционально выполненной оценке.

Балансовые стоимости активов и обязательств двух фирм сливаются, чтобы определить прибыль объединенной фирмы. Так как рыночная стоимость сделки не признана, то гудвилл при этом не создается и не амортизируется.

Так как доход не затрагивает амортизацию гудвилла, прибыль на одну акцию, о которой сообщают при этом подходе, будет больше, чем прибыль на одну акцию, о которой сообщают в информации о покупке.

Методы оценки финансовых результатов слияния и поглощений можно классифицировать на три группы.

1. Бухгалтерские исследования основывают свой анализ на некоторых показателях бухгалтерской эффективности, таких как ROE, ROCE и ROA. Они основаны на сравнении

учетных данных и коэффициентов до операции слияния и поглощения и после этой операции, чтобы определить соответствующие эффекты. Эти исследования позволили сделать вывод о том, что не наблюдается резкого изменения показателей до- и после транзакций.

2. Некоторые ученые основывают свои исследования на отслеживании влияния анонсированного слияния или поглощения на стоимость акций на фондовом рынке. Было замечено, что, хотя цена акций увеличивается в краткосрочной перспективе после приобретения, все же при росте цен не учитывается множество второстепенных факторов (шума) и реальных факторов. Среди прочих факторов к ним относятся данные о приобретателе (имя компании и ее размеры) и реализованная методология оплаты (наличность, акции, смешанное предложение). Стабильные долгосрочные исследования показали, что в связи с объявлением цен приобретения, оплаченных или согласованных на момент приобретения, наблюдается потеря рыночной стоимости. Завышенная оценка (или оптимистичная оценка) на момент приобретения обычно приводит к потере акционерной стоимости.

3. Третья точка зрения основана на фундаментальной ценности. При таком подходе фундаментальная стоимость у претендента на предварительное приобретение целевой компании осуществляется на основе сравнения с ценностью после приобретения. Это создает основу для выводов о результате создания или потери стоимости. Эта методология предполагает две специфических типологии, а именно: показателя эффективности с точки зрения бухгалтерского учета и модель остаточного дохода.

В методологии индикаторов эффективности с точки зрения бухгалтерского учета ученые использовали показатели эффективности, такие как ROE. Выполнив регрессионный анализ для ROE до слияния по сравнению с результатами регрессионного анализа после слияния, научные работы показали свидетельства улучшения в ROE. Исходя из другой методологии - остаточного дохода и фундаментальной ценности, было замечено, что фундаментальная стоимость после приобретения более низка, чем стоимость до приобретения. Учитывая, что учетные показатели, такие как ROE, основаны на прошлых учетных данных, а не на перспективном подходе к анализу, разумнее склоняться к рассмотрению подхода именно на основе остаточного дохода и фундаментальной ценности. Эта точка зрения также подтверждается тем фактом, что корпоративные поглощения, как правило, порождают давление, в условиях которого происходит борьба за влияние и корпоративный контроль между менеджментом покупателя и целевой компании на объединенном совете правления объединенной компании, тем самым, ограничивая стоимость и способствуя потенциальной ее потери - трудностям в интеграции после слияния. Это также подтверждается тем фактом, что корпоративные приобретения, как правило, сопровождаются определенным количеством отчуждений.

Причины такого разделения могут быть основаны на стратегическом планировании и реструктуризации, но нельзя исключать тот факт, что эти отчуждения также могут быть обусловлены потерей или, скорее, трудностями в обеспечении значительного корпоративного контроля, или в случае трудности с созданием ценности с точки зрения активов приобретателя по сравнению с прогнозом первоначальной планируемой стоимости, таким образом, поддерживая взгляд на потерю стоимости из-за поглощений, а не на ее увеличение.

Выводы. По результатам исследования можно сделать вывод, что в любой хозяйственной деятельности можно предложить оптимальный набор (портфель) инструментов управленческого учета, в том смысле, что разница между выгодой и затратами на систему учета является максимальной.

КОНЦЕПЦИИ УРОВНЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ В СТАНДАРТАХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Сычева М.Л.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: к.ф.-м.н., доцент Чепоров В.В.
sycheva_mashenka@mail.ru

Аннотация. Предлагается анализ подходов к отражению концепции уровня использования производственных мощностей в стандартах бухгалтерского учета.

Введение. Показатель уровня использования производственных мощностей является важным показателем эффективности производства. Обычно эта категория рассматривается в дисциплинах «экономический анализ» или «экономика предприятия». В одной из немногих работ И.В. Несторишен делает вывод, что сегодня не существует единого подхода к пониманию категории «производственная мощность». На наш взгляд, автор делает несколько спорных выводов, в частности, что словосочетание «максимально возможный» относительно мощности как объема выпуска не имеет конкретного содержания и соответствующей количественной оценки.

Цель и задачи исследования заключаются в выявлении подходов к измерению уровня использования производственных мощностей в стандартах бухгалтерского учета. Методика исследования основана на анализе стандартов бухгалтерского учета для частного и государственного секторов.

Результаты исследований. С точки зрения бухгалтерского учета оценка уровня использования производственной мощности одного выбранного ресурса используется при распределении производственных накладных затрат. При этом затраты непромышленного характера целиком относятся на затраты периода и не распределяются, поскольку не включаются в себестоимость готовой продукции.

В финансовом учете концепция «уровня использования производственных мощностей» отражена в нескольких стандартах учета (отчетности), связанных либо с запасами, либо с расходами.

Так, в ст. 12 Международных стандартов бухгалтерского учета №2 «Запасы» отмечено, что запасы также включают систематическое распределение постоянных и переменных производственных накладных расходов, возникающих при переработке материалов в готовую продукцию. Постоянные производственные накладные расходы - это те косвенные затраты на производство, которые остаются сравнительно неизменными независимо от объема производства. Переменные производственные накладные расходы - это такие косвенные затраты на производство, которые изменяются прямо (или почти прямо) пропорционально объему производства.

В ст. 13 отмечено, что распределение постоянных производственных накладных расходов базируется на нормальной мощности производственного оборудования. Нормальная мощность - это ожидаемый уровень производства, которого можно достичь в среднем за несколько периодов или сезонов при обычных обстоятельствах, если учесть уменьшение мощности, возникающий в результате запланированного обслуживания производства. Стандарт отмечает, что можно использовать фактический уровень производства, когда он примерно равен нормальной мощности. Нераспределенные накладные расходы признаются расходами того периода, в котором они понесены. Переменные производственные накладные расходы распределяются на каждую единицу производства на базе фактического использования производственных мощностей.

В национальном Положении (стандарте) бухгалтерского учета Украины № 9 "Запасы" отсутствует упоминание об уровне использования производственных мощностей, однако оно присутствует в национальном П (С) БУ 16 "Расходы".

В положении данного стандарта также как и Международного стандарта №2 «Запасы» принято деление общепроизводственных затрат на постоянные и переменные. Постоянные общепроизводственные расходы распределяются на каждый объект затрат с использованием базы распределения (часов труда, заработной платы, объема деятельности, прямых расходов и т.п.) при нормальной мощности. При этом, нормальная мощность - ожидаемый средний объем деятельности, который может быть достигнут при условиях обычной деятельности предприятия в течение нескольких лет или операционных циклов с учетом запланированного обслуживания производства.

Национальное положение (стандарт) бухгалтерского учета Украины в государственном секторе 135 "Расходы" практически дублирует положения национального стандарта 16 "Расходы" в части деления общепроизводственных затрат на постоянные и переменные и определения нормальной мощности.

Отметим два существенных различия. В международных стандартах нормальная мощность связана с мощностью производственного оборудования, а в национальных стандартах Украины – с объемом деятельности. В национальных стандартах приводятся примеры базы распределения, а в международных - нет.

Отметим важный момент – производственная возможность, как правило, связана с определенным фактором, который определяет возможный объем производства. Этот фактор может быть не связан с базой распределения, которая упоминается в национальном Положении (стандарте) бухгалтерского учета Украины № 9 "Запасы". Так, в бизнес - словаре определено, что «производственная мощность - способность производить продукцию в течение определенного периода времени при наличии верхнего ограничения, установленного для площади, оборудования, рабочей силы, материалов или капитала. Емкость может быть выражена в единицах, весе, размере, денежных средствах, человеко-часах, стоимости рабочей силы и т.д.». Так, если производитель имеет теоретическую мощность 2080 часов на основе 8 часов в день, 5 дней в неделю, в течение 52 недель. При этом его практический потенциал может быть только 1860 часов. 220-часовая разница может быть связана с ремонтом, техническим обслуживанием, установкой, праздниками и другими простоями.

В Положении по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 России вообще нет упоминания об уровне использования производственных мощностей.

Использование в оценке производственных мощностей нескольких баз распределения приводит к определенным трудностям. Р. Каплан и Р. Купер приводят пример расчета неиспользованной мощности. Они пишут, что когда все ресурсы активности выявлены, можно определить практическую мощность деятельности. Деятельность ограничена мощностью ресурса, который первым ограничивает способность компании выполнять свою деятельность. Такой подход приводит к задаче, связанной с ограничивающими факторами.

Предложенная Р.Капланом и С. Андерсеном система калькулирования на основе деятельности в факторах времени является попыткой использования единственного фактора затрат – времени. С точки зрения Чепорова В.В. с процессом производства связаны, как минимум, два аспекта. Первый – микроэкономический, который заключается в том, что существует связь между количеством входных ресурсов, используемых наиболее эффективным образом, и выходным ресурсом. Такая связь представляется производственной функцией. С бухгалтерской точки зрения стоимость выходного ресурса равна сумме стоимостей входных ресурсов. Согласно концепции TD ABC, каждый входной ресурс преобразуется в выходные ресурсы за тот же самый промежуток времени. Поэтому может возникнуть избыток производственной мощности одного или нескольких ресурсов, оцененный в единицах времени.

Выводы. Концепция уровня использования производственных мощностей оказывает существенное влияние на отражение расходов в отчете о прибылях, перенося часть расходов с себестоимости реализованной продукции в расходы периода, что дает дополнительную информацию пользователям финансовой отчетности.

АУДИТ ЦИКЛА ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Козий А.И.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Волошина Е.И.

anastasiya.kozyu@mail.ru

Аннотация. В статье раскрывается необходимость проведения аудита цикла инвестирования, выделены его основные характеристики, предложена методика проведения аудита инвестиционного цикла (оценка инвестиций), а для достижения ее целей – аудиторские процедуры.

Введение. При принятии решения об осуществлении инвестиций (финансирования развития производственной базы, приобретения предприятия) для уточнения информации о юридических лицах проводится аудит объектов инвестирования. Аналогичная процедура может выполняться как обоснование целесообразности выдачи заемных средств.

Цель и задачи исследований. Целью исследования является совершенствование теоретической и методической базы аудита циклов, разработка методики применения аудиторских процедур в ходе проведения аудита цикла инвестирования.

Задачи исследования – изучение последовательности аудиторских процедур при проверке инвестиционного цикла и совершенствование методологии аудита циклов.

Методика исследований. В ходе исследования применялись методы систематизации и обобщения, моделирования, функционального и сравнительного анализа, позитивного и нормативного анализа, индуктивный и дедуктивный методы.

Результаты исследований. Осуществление инвестиционного проекта сопровождается выполнением в определенной последовательности совокупности мероприятий, которые связаны с реализацией данного проекта, разработкой технико-экономического обоснования (ТЭО) и рабочей проектно-сметной документации, заключением контрактов (договоров), организацией финансирования и кредитования, материально-техническим обеспечением, ведением строительно-монтажных работ, сдачей завершенных объектов в эксплуатацию.

Можно выделить *основные характеристики аудита цикла инвестирования*:

1. Цель проверки – условия сделки, условия учета имущества. Изучению подлежит структура субсчетов к счетам 01, 02, 03, 04, 05, 58, 68, 76, 90, 91, 98 и др.

2. Изучаемые документы – договор купли-продажи имущества (объекта инвестиций), договор лизинга, страховой договор, дополнительные соглашения сторон. Исследуется учетная политика организации.

3. Прочие источники информации – Закон №1488-1, ГК РФ, Таможенный кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, подзаконные акты. Изучаются договоры, ПБУ 6/01, ПБУ 9/99, ПБУ 10/99, ПБУ 19/02 и др. нормативные акты в области учета.

4. Характер выводов – соответствие всех пунктов договора нормам права. Анализируется соответствие договору и нормативным актам в области учета инвестиционных и связанных с ними операций.

5. Создаваемые аудитором рабочие документы – аналитическая записка о законности и соблюдении формы договоров, связанных с инвестициями. Формируется Ведомость выявленных нарушений по учетной политике.

Аудит инвестиционного цикла (оценка инвестиций) проводится в несколько этапов, на которых применяются различные **аудиторские процедуры цикла инвестирования**:

Первый этап – Анализ предприятия инвестора.

На этом этапе необходимо выделить средства, которые будут использованы для вложений. Прежде всего, стоит избавиться от долгов и потребительских кредитов. Руководство выделяет из бюджета сумму, которая будет ежемесячно отводиться для инвестирования. Для достижения этого выполняются следующие аудиторские процедуры:

- контроль движения денежных средств и ценных бумаг в кассе организации и на счетах в банке;
 - контроль своевременности и полноты отражения денежных поступлений в бухгалтерском учете и отчетности;
 - контроль соблюдения рисков деятельности в процессе оперативной работы;
- Второй этап – Определение целей инвестирования.*

Определяется цель инвестирования. Она должна иметь численное выражение с учетом будущей инфляции.

Целью выполнения процедур является определение примерных сроков достижения намеченного результата. К аудиторским процедурам можно отнести:

- контроль своевременности проведения анализа инвестиционной деятельности;
- контроль организации предварительной оценки рисков деятельности;

Третий этап – Сбор необходимых сведений об инвестируемом проекте.

На данном этапе происходит сбор нужной информации о сути инвестирования, его принципах осуществления и стратегиях. Необходимо собрать всю информацию об инвестируемом объекте, провести анализ его отчетности, направленность, сферу деятельности, влияние на рынке.

Аудиторские процедуры:

- контроль полноты и своевременности доведения данных о поступлении денежных средств до аналитических служб и руководства.
- контроль качества осуществленных процедур и эффективности работы с рисками деятельности.
- встречная сверка документов и данных с документами, находящимися в других службах и сторонних организациях.
- проверка правильности осуществления документооборота.
- выдача разрешения на совершение инвестиционных операций или подтверждение их целесообразности.

Четвертый этап – Разработка инвестиционной стратегии.

Каждый инвестор должен разработать определенный план действий. Собственная стратегия инвестирования вырабатывается исходя из собственных знаний, финансовых ресурсов и практических навыков.

Аудиторские процедуры:

- определение достоверности и правильности оформления документов.
- счетная проверка документов.
- логическая и правовая оценка сведений, содержащихся в документах.
- экономический анализ плановых, отчетных и фактических данных, финансовых результатов деятельности.

Выводы. Таким образом, инвестиционный аудит предоставляет возможность руководителям достаточно верно расценивать разумность вложений финансовых средств с целью получения инвестиционной прибыли. А правильная и эффективная организация аудиторской проверки – это гарантия достоверности и полноты информации об инвестициях финансовой (бухгалтерской) отчетности проверяемого экономического субъекта.

ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аблякимова. Л.Р

студентка кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: ассистент Яновская А.А.

ablyakimova-lilya@mail.ru

Аннотация. В статье рассмотрены преимущества правильной организации бухгалтерского учета на предприятии. Раскрыты обязанности и задачи отдела бухгалтерии.

Введение. Цель любого бизнеса – приносить прибыль, однако для того, чтобы бизнес был прибыльным, необходимо точно знать, сколько денег поступает на счета компании, куда они тратятся и какова эффективность этих расходов, сколько денег выплачивается государству в качестве налогов и многое другое. Получить всю эту информацию можно только с помощью правильно организованного бухгалтерского учета.

Организация бухгалтерского учета – один из важнейших моментов работы любой организации. Заключается она в формировании системы, которая обеспечивает точный учет всех хозяйственных операций, фиксирует движение всех денежных средств и товарно-материальных ценностей. Фиксируется все это с помощью правильно составленных документов, так что создание грамотного документооборота тоже является составной частью постановки бухучета.

Цель и задачи исследований. В ходе исследования была определена следующая цель: изучение и анализ преимуществ правильной организации бухгалтерского учета, плана организации бухгалтерского учета, вариантов постановки бухучета, обязанностей и задач отдела бухгалтерии на предприятии.

Задачей исследования является анализ методологии организации бухгалтерского учета в организации; применение современных инструментальных методов, основанных на компьютерных технологиях.

При написании данной работы использовались методы анализа, систематизации, изучения и обобщения.

Результаты исследований. В ходе исследования было определено, что организация бухгалтерского учета понимается как система терминов и определений построения учетного процесса с целью получения достоверной и своевременной информации о хозяйственной деятельности компании и мониторинга рационального использования производственных ресурсов и готовой продукции. Основными составляющими системы организации бухгалтерского учета является первичный учет и документооборот, инвентаризация, план бухгалтерских счетов, формы бухгалтерского учета, формы организации бухгалтерского учета и исчисления, объем и содержание отчетности.

Для правильного составления плана бухгалтерского учета на предприятии необходимо сначала провести полный анализ деятельности компании, конкретных характеристик бизнеса, структуры и уровня затрат, эффективности налогового планирования, правил ведения отчетности.

Далее нужно разработать оптимальные налоговые схемы и внедрить их в повседневную практику, а затем создать схемы документооборота. В последнем случае очень важно указать исполнителей и лиц, ответственных за внутренний контроль, без этого схема не будет функционировать. На основании всего этого разрабатываются нормативные акты по бухгалтерскому учету, учетная политика, и все это вводится в ежедневную практику. Для того, чтобы система работала надежно, процесс должен быть завершен путем автоматизации бухучета.

Ответственность за организацию бухгалтерского учета, соблюдение законов в ведении бизнеса несет руководитель предприятия. Руководитель при организации бухгалтерского учета на предприятии может: установить бухгалтерский учет как структурное подразделение во главе с главным бухгалтером; ввести должность бухгалтера; передать на двусторонней

основе ведение учета централизованной бухгалтерии, специализированной организации или бухгалтеру-специалисту; вести бухучет лично.

Выбор варианта организации учета зависит от объемов производства, видов деятельности и налогообложения.

Существует несколько способов организации бухгалтерской службы в компании: предметный, функциональный, линейный и комбинированный.

Предметный вариант включает в себя организацию бухгалтерского учета по названиям отделов: расчетный (заработная плата); материальный, производственный, отдел финансирования, расчеты и продажи. Эта структура бухгалтерской службы типична для средних и крупных компаний.

Функциональная версия включает определенную специализацию работника, осуществляющего однородные бухгалтерские операции, соответствующие этапам технологического процесса формирования бухгалтерской информации. Этот вариант соответствует современным требованиям организации бухгалтерской службы, где каждое рабочее место оснащено персональным компьютером. Уменьшается время для операций при переходе от выполнения некоторых работ к другим.

Линейная версия наиболее характерна структурным подразделениям компании. Тут за учетный процесс от начала наблюдения, сбора, обработки и обобщения бухгалтерской информации несут ответственность учетные группы.

Также используется комбинированное распределение бухгалтерского процесса, который включает в себя сочетания указанных выше вариантов. В каждой из них организация бухгалтерского учета считается централизованной или децентрализованной. В первом случае весь учетный процесс, включая подготовку соответствующих форм отчетности, осуществляется в единой бухгалтерской службе. Во втором, структурные подразделения обеспечивают информацией бухгалтерского учета с различными уровнями детализации и обобщения, а также подготовка баланса и других форм отчетности происходит в централизованной бухгалтерии.

Независимо от принятой версии организации бухгалтерского процесса на предприятии, образование для аппарата управления полной и своевременной информации определяется личной ответственностью каждого бухгалтера, границы которой соответствуют его должностным инструкциям.

Главный бухгалтер предприятия организует работу бухгалтерии, которая выполняет следующие работы:

- рассчитывает оплату труда, включая начисление заработной платы и удержания из нее, определение отчислений на социальное страхование и обеспечение, контроль за использованием фонда оплаты труда;
- ведет учет материально-технических ценностей предприятия;
- ведет учет затрат на производство и контролирует фактическую себестоимость продукции;
- ведет учет финансовой деятельности (готовой, отгруженной и реализованной продукции, прибыли, резервов предприятия);
- ведет учет денежных операций, включая учет денежных средств в кассе и на расчетном счете, учет расчетов с бюджетом, поставщиками и кредиторами;
- составляет бухгалтерскую отчетность.

Выводы. Следовательно, организация бухгалтерского учета создает условия для оптимизации расходов компании, что чрезвычайно важно в условиях кризиса; позволяет контролировать производительность компании и обеспечивать ее максимальную эффективность; позволяет иметь точную, надежную и своевременную информацию для принятия управленческих решений, от которых часто зависит стабильность и выживание предприятия.

ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Бойко А.В.

студент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: ассистент Яновская А.А.

anboiko@bk.ru

Аннотация. В данной статье приведены и проанализированы статистические данные о динамике средних показателей заработной платы в Российской Федерации за период 2013-2017 гг. В статье рассматривается зависимость заработной платы от экономического состояния государства.

Введение. Одним из главных источников финансовых средств настоящего общества является заработная плата. В развитых странах оплата труда составляет более чем 50% доходов населения. В условиях нашего государства, также большая часть доходов населения приходится на заработную плату. Изучение рынка труда, уровней и роста заработной платы, имеет большое значение в определении благосостояния населения Российской Федерации и многих других стран. На заработную плату стоит смотреть с точки зрения не только экономической категории, которая, безусловно, определяет стабильность и эффективность экономики государства. Но и с точки зрения, своего рода, нравственной категории, ведь именно уровень оплаты труда определяет статус человека в современном обществе, а в частности в Российской Федерации. Именно эти два фактора и определяют актуальность данной статьи. Относительно их, мы и рассмотрим данные приведённые Федеральной службой государственной статистики.

Цель и задачи исследования. Целью написания работы является проведение анализа средней заработной платы в Российской Федерации.

Для достижения цели необходимо решить ряд задач:

- изучить и выявить динамику средней заработной платы в Российской Федерации за 2013-2017 гг.

- исследовать зависимость между уровнем заработной платы, эффективностью и стабильностью экономики государства, и благосостояния граждан путём анализа статистических показателей, приводимых официальными источниками.

При написании данной работы использовались методы анализа, систематизации, изучения и обобщения.

Результаты исследования. Согласно ст. 129 Трудового Кодекса Российской Федерации под заработной платой понимается вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты и стимулирующие выплаты.

Отметим, что компенсационные выплаты - доплаты и надбавки за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, и прочие выплаты.

Стимулирующие выплаты - доплаты и надбавки к заработной плате, премии и иные поощрительные выплаты.

В результате суммы основной зарплаты, стимулирующих и компенсационных выплат формируют общую заработную плату, выплачиваемую работнику.

Статистические данные по среднемесячной заработной плате (табл. 1) рассчитываются Федеральной службой государственной статистики по определенной методике.

Таблица 1.

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников по полному кругу организаций, в целом по экономике Российской Федерации в 2013-2017гг., рублей

Год	В среднем за год	В среднем за кварталы			
		I	II	III	IV
2013	29792	27339	30245	29578	33269
2014	32495	30057	32963	31730	35685
2015	34030	31566	34703	32983	36692
2016	36709	34000	37404	35744	39824
2017	-	36664	-	-	-

Данные исследования получены в ходе мониторинга статистики представленной Федеральной службой государственной статистики. Объектом исследования является средняя заработная плата граждан Российской Федерации по всем регионам в промежуток с 2013 года по первый квартал 2017. Обратим внимание, что по России средняя номинальная зарплата за год увеличилась с 29792 руб. в 2013 году до 36709 руб. в 2016 году (рис. 1). На рост заработной платы влияет огромное количество факторов различного характера – это и инфляция, обменный курс, политические и экономические отношения государства и пр.

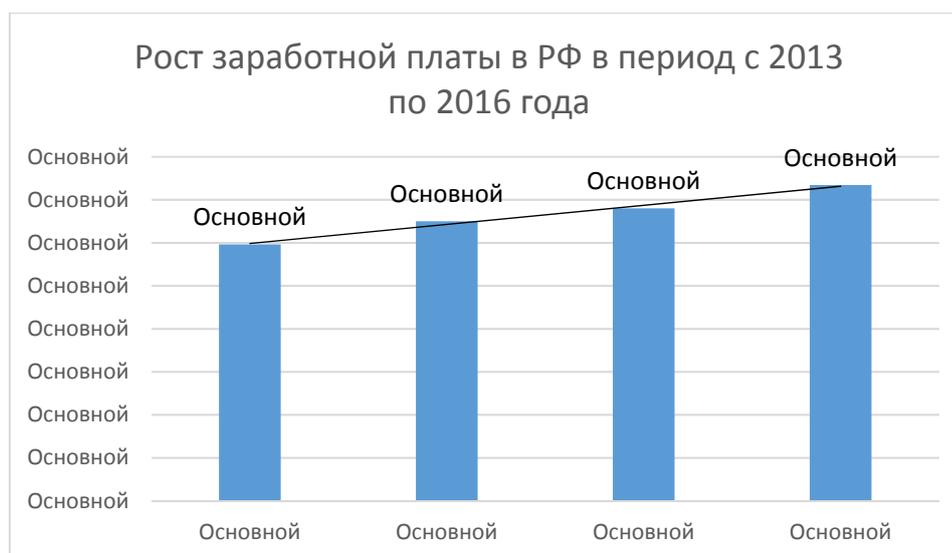


Рисунок 1 – Динамика роста средней годовой заработной платы в Российской Федерации

Данные рисунка 1 свидетельствуют о росте заработной платы в среднем на 2,5 тысячи рублей ежегодно.

Выводы. Исходя из полученных данных, можно сделать следующие выводы. На протяжении почти пяти лет уровень средней заработной платы в стране возрастал. Это было связано с рядом факторов. Один из них – это повышение технического уровня производства, появление обеспечения потребности в кадрах необходимой квалификации. Предприниматели проводят экономическую оценку затрат и результатов труда, что позволяет создать мотивацию и стимулирование продуктивности труда. Отсюда главный вывод — уровень и динамика заработной платы имеет прямую зависимость с уровнем экономического развития государства.

ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В КРЫМУ

Данченко А.С.

студентка кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела

Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: ассистент Яновская А.А.

nastyasadsad@mail.ru

Аннотация. Показатель средней заработной платы очень важен для анализа эффективности деятельности местных властей и экономики в целом. Он выступает как индикатор благосостояния населения и при ведении инвестиционной политики также является одним из главных показателей. Кроме того, при оценке региона принимается во внимание и структура экономики, и обстановка в целом.

Введение. Расчет средней зарплаты в Крыму имеет определенные сложности, связанные со спецификой региона и его нынешнего положения. Есть много информации связанной с переходом региона под российскую юрисдикцию, но редко описывается специфика его экономической системы, которая и определяет уровень доходов населения.

Цель и задачи исследований. В ходе изучения данной темы были определены следующая цель: определить уровень средней заработной платы в Крыму на данный момент, а так же определить прогноз на 2017 год.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач:

- изучить динамику средней заработной платы в Республике Крым;
- проанализировать динамику доходов населения по профессиям;
- провести анализ специфики экономической системы полуострова и как она влияет на уровень заработной платы региона.

При написании данной работы использовались методы анализа, изучения и обобщения.

Результаты исследований. Проведем краткий обзор основных отраслей экономики Республики Крым. Крупной промышленности и значительных месторождений полезных ископаемых в Крыму не было и не прогнозируется.

Сельское хозяйство развито лучше, чем во многих других регионах. Но его доходы недостаточны, чтобы стать опорой развития местной экономики.

Многие продукты питания доставляются из других регионов Российской Федерации или из-за рубежа. В связи с тем, что поставки из Украины, и некоторых других государств, в последние два года затруднены, цены на многие товары в Республике Крым выросли от 9% до 108%. Такая динамика, не сопровождавшаяся пропорциональным увеличением доходов населения, отрицательно сказалась на состоянии внутренней торговли и других отраслей экономики.

Еще одним значимым аспектом крымской экономики следует назвать демографию региона – примерно четверть населения пенсионеры. Вместе с «бюджетниками» они составляют около 37% жителей.

Еще с советских времен главной особенностью экономики Крыма, остается ее зависимость от летнего туризма на Черноморском побережье. В последние десятилетия такая зависимость еще более усилилась. Основная масса туристов состояла из граждан России и Украины. Однако с 2014 года число украинских туристов резко сократилось. Несмотря на усилия перенаправить в Республику Крым больше россиян, общее число отдыхающих, и доходы от них, упали.

Отметим, что считать среднюю зарплату в Крыму сложнее, чем во многих других российских регионах. Так как статистические данные за те годы, которые Республика Крым находилась в составе Украины, не принимается в расчет официальными органами Российской Федерации. Федеральная служба государственной статистики на своем сайте сообщает только о зарплатах граждан Крыма в период 2014 – 2016 годы.

Если рассматривать общее положение дел за последние два года, то необходимо принять во внимание следующие факторы:

- Большая часть получателей зарплат выше среднего уровня служит в государственных, военизированных и гражданских органах.
- Минимальная зарплата чаще встречается в розничной торговле и сфере услуг.
- Высок процент индивидуальных незарегистрированных заработков. Они могут быть и основным, и дополнительным доходом.
- Нестабильность зарплат на некоторых предприятиях затронутых известными экономическими санкциями.

Обратим внимание, что согласно статистическим данным Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым средняя зарплата по профессиям составляет:

- Неквалифицированные работники. На работе, не требующей специального образования или длительного обучения – 13–14 тыс. рублей.
- Сфера обслуживания, ЖКХ, торговли и аналогичные направления деятельности. Средняя заработная плата по профессиям, относящимся к данной категории, удерживается в пределах 14700–15700 рублей.
- Работники, осуществляющие сбор информации, ведение учета, отчетности, документооборота. Персонал, относящийся к данной категории, в 2016 году получал среднюю зарплату в размере 17400–18400 рублей.
- Персонал сельского, лесного, охотничьего и рыбного хозяйств. Квалифицированные работники этих отраслей получают зарплату 19300–20300 рублей.
- Квалифицированные специалисты сферы промышленности, связи, транспорта, строительства, геологии. Эти отрасли приносят профессионалам в Крыму среднюю заработную плату в размере 19900–20900 рублей.
- Высококвалифицированный персонал. Кадры с высшим образованием и востребованной квалификацией получают среднюю заработную плату 27700–28700 рублей.
- Начальники отделов, предприятий, направлений. Руководителям среднего и высшего звена Крым предлагает в среднем 37–38 тыс. рублей.

Выводы. Проведя краткий обзор по заработной плате в регионе, можно отметить, что ожидается положительная динамика в промышленной области и сельском хозяйстве. Как на субъекты Российской Федерации, так и на Республику Крым распространяется увеличение минимального размера оплаты труда, а также указы Президента Российской Федерации об увеличении заработных плат медицинским работникам. Сейчас минимальный размер оплаты труда составляет 7 500 тысяч рублей. Однако на средних заработных платах отраслей экономики Крыма это никак не скажется. Повлиять на размер заработной платы может только положительное развитие экономики и индексация зарплат. К 2018 году планируется увеличить минимальный размер оплаты труда до 7 606 рублей.

ПРОБЛЕМЫ ГАРМОНИЗАЦИИ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Дубенко А.Ю.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: ассистент Яновская А.А.

alisadoobenko@mail.ru

Аннотация. В статье выявлены проблемные аспекты процесса гармонизации учета и отчетности на современном уровне, сформулированы предложения в части трактовки теоретических аспектов гармонизации учета и отчетности, обоснованы особенности и направления процесса гармонизации учета и отчетности некоммерческих организаций на современном этапе.

Введение. В настоящее время в научных источниках много говорится о необходимости и проблемах гармонизации учета и отчетности организаций на международном уровне. При этом возникает вопрос, имеют ли в отношении данных проблем какую-либо специфику учет и отчетность некоммерческих организаций, деятельность которых в последнее время также стала объектом пристального внимания в научном мире.

Цели и задачи исследований. Целью исследования является выявление нерешенных вопросов гармонизации учета и отчетности некоммерческих организаций и определение возможных направлений их решения.

Задачей исследования является анализ соответствующих российских стандартов бухгалтерского учета, в практической работе бухгалтерий организаций, а также в учебном процессе высших учебных заведений.

В настоящей работе применялись следующие методы: анализ и синтез, сравнение, наблюдение, метод аналогий.

Результаты исследований. Бухгалтерская отчетность некоммерческой организации состоит из бухгалтерского баланса, отчета о целевом использовании полученных средств и приложений, предусмотренных нормативными правовыми актами; пояснительной записки, а также некоторые некоммерческие организации сдают отчет о финансовых результатах в случаях, когда:

- некоммерческая организация получила существенный доход от предпринимательской деятельности;
- невозможно оценить финансовое положение некоммерческой организации без показателя полученного дохода.

При этом общественные организации, не осуществляющие предпринимательскую деятельность, представляют бухгалтерскую отчетность в упрощенном составе, включающем только бухгалтерский баланс и отчет о целевом использовании полученных средств.

Проблемы гармонизации учета и отчетности некоммерческих организаций неразрывно связаны с современным состоянием процесса гармонизации учета и отчетности организаций в целом. Если говорить о теоретической стороне данного вопроса, то необходимо признать, что, несмотря на достаточно продолжительное время исследований в области вопросов гармонизации отчетности организаций и определенных действий для ее обеспечения, до сих пор не сложилось даже единого терминологического пространства в этой сфере и единых подходов к решению существующих проблем.

Целью гармонизации является получение в финансовой отчетности такой информации, которая бы обеспечивала возможность сопоставления деятельности различных организаций. Если говорить о коммерческих организациях, то необходимость в такой сопоставимости продиктована целым рядом причин, а именно:

- потребностью пользователей отчетной информации (инвесторов, кредиторов, поставщиков, покупателей, работников, государственных и общественных организаций) в

сопоставлении на основании показателей финансовой отчетности деятельности различных организаций для принятия решений в отношении их;

- необходимостью сопоставимой информации при формировании сводной (консолидированной) отчетности организаций, действующих совместно;
- целесообразностью выработки единого бухгалтерского языка для совместного использования бухгалтерских знаний.

Возвращаясь к проблеме гармонизации учета и отчетности некоммерческих организаций, обратим внимание на то, что многие из перечисленных причин необходимости гармонизации справедливы и для них. Так, например, возможность сопоставления отчетной информации о деятельности некоммерческих организаций также может повлиять на решение пользователей этой информации, несмотря на то, что это решение не будет преследовать извлечение прибыли.

Стоит обратить внимание, что Международные стандарты финансовой отчетности общественного сектора (МСФО ОС) представляют собой официальные требования, установленные Советом по международным стандартам финансовой отчетности общественного сектора (СМСФО ОС). При этом под организациями общественного сектора согласно МСФО ОС понимаются национальные правительства, региональные правительства (к примеру, на уровне штата, провинции, территории), местные органы власти (к примеру, города, района) и их подразделения (департаменты, службы, комитеты, комиссии), если не указано иное. Обратим внимание, что помимо разработки самих стандартов СМСФО ОС публикует еще и неофициальные документы, например исследования, отчеты об исследованиях и специальные документы, рассматривающие конкретные вопросы финансовой отчетности общественного сектора.

Говоря о цели создания МСФО ОС, следует отметить, что она обозначена в формулировке цели деятельности СМСФО ОС. Согласно предисловию к МСФО ОС цели СМСФО ОС заключаются в служении общественным интересам путем разработки высококачественных стандартов финансовой отчетности общественного сектора и содействия сближению международных и национальных стандартов для повышения качества и единообразия финансовой отчетности во всем мире.

Рассматривая проблемы гармонизации учета и отчетности российских некоммерческих организаций, нельзя не отметить значимость изданных на русском языке МСФО ОС. Полагаем, что совместный проект Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития "Модернизация Казначейской системы в Российской Федерации" является существенным шагом вперед в направлении решения проблем гармонизации учета и отчетности российских некоммерческих организаций.

Говоря о проблемах гармонизации учета и отчетности российских некоммерческих организаций, нельзя не упомянуть о размещенном на сайте Минфина России проекте стандарта "Концептуальная основа разработки и утверждения национальных стандартов учета и отчетности Российской Федерации в секторе государственного управления".

Данный проект определяет будущую систему российских бухгалтерских стандартов на основе выбранных параметров системы учета и отчетности субъектов сектора государственного управления (ССГУ).

Выводы. Установлено, что особенности статуса некоммерческих организаций обуславливают специфику их учета и отчетности, влияющую на процесс гармонизации на международном уровне. Обосновано существенное влияние на процесс гармонизации учета и отчетности некоммерческих организаций принятия МСФО ОС и разработки проекта стандарта «Концептуальная основа разработки и утверждения национальных стандартов учета и отчетности Российской Федерации в секторе государственного управления».

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Исаева Е.А.

*студентка кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и
управления КФУ*

научный руководитель: ассистент Яновская А.А.

isaevakaty123@gmail.com

Аннотация. В статье рассматриваются особенности формирования финансового результата в коммерческих организациях. В частности проведен анализ теоретических аспектов формирования финансового результата. Определены формулы расчета финансового результата. Проанализированы счета бухгалтерского учета, на которых отражается результат финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации.

Введение. Значение финансового результата в современных условиях ведения экономики является наиболее значимым. Финансовый результат хозяйственной деятельности организации определяется показателем прибылей и убытков.

Показатели прибыли характеризуют степень ее деловой активности и финансового благополучия. По результатам финансового результата, а именно прибыли, определяется уровень отдачи авансированных средств и доходность вложений в активы данной организации. За счет прибыли погашается также часть обязательств организации перед бюджетом, банками и другими предприятиями и организациями.

Цель и задачи исследований. В ходе исследования изучаемой темы была определена следующая цель: определение особенностей формирования финансового результата в коммерческих организациях.

Для достижения цели были поставлены следующие задачи: исследование теоретических аспектов формирования финансового результата.

При написании данной работы были использованы методы сбора, группировки, анализа и обобщения, а также изучения.

Результаты исследований. Основным показателем, изначально формирующим финансовый результат организации, является выручка. Для организаций определена такая экономическая категория, как валовой доход. Валовой доход представляет собой размер реализованных торговых наценок, и с него начинается формирование финансового результата организации. Финансовый результат деятельности организации (прибыль или убыток) представляет собой прирост или уменьшение собственного капитала, образовавшиеся в процессе ее предпринимательской деятельности за отчетный период. Формирование финансового результата организации осуществляется в соответствии с ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации». Формулы расчета финансового результата представлены в таблице 1.

Таблица 1

Формулы расчета финансового результата

Финансовый результат от продаж	= выручка от продаж
Конечный финансовый результат (прибыль)	= выручка от продаж – косвенные налоги
Конечный финансовый результат от прочей деятельности	= доходы от предпринимательской деятельности – расходы от предпринимательской деятельности
Конечный финансовый результат от обычной деятельности	= конечный финансовый результат от продаж (+/-) конечный финансовый результат от прочей деятельности
Чистый конечный финансовый результат	= конечный финансовый результат от продаж – прямые налоги – дивиденды

В бухгалтерском учете организации финансовый результат отражается на счете 99. По кредиту 99 отражаются доходы и прибыли, по дебиту 99 – расходы и убытки.

Для формирования финансовых результатов предусмотрены счета, представленные в таблице 2.

Таблица 2

Счета, для формирования финансового результата

Счет	Наименование	Характеристика
90	«Продажи»	Предназначен для обобщения информации о доходах и расходах организации, связанных с обычными видами деятельности, а также для определения финансового результата по ним.
91	«Прочие доходы и расходы»	Предназначен для обобщения информации о доходах и расходах отчетного периода организации.
99	«Прибыли и убытки»	Предназначен для обобщения информации о формировании конечного финансового результата деятельности организации в отчетном году.

Ежемесячно сальдо доходов и расходов со счетов 90 и 91 переносится на счет 99 «Прибыли и убытки», этот счет операционный сопоставляющий активно-пассивный. На дебетовой стороне отражаются убытки, кредитовой – прибыли. Непосредственно на счет 99 относят суммы налога на прибыль.

Конечный финансовый результат организации слагается в течение года на счете 99 «Прибыли и убытки» из:

- прибыли или убытка от обычных видов деятельности;
- прочих доходов и расходов;
- потерь, расходов и доходов в связи с чрезвычайными обстоятельствами хозяйственной деятельности;
- начисленных платежей суммы налога на прибыль и платежей по перерасчетам по этому налогу, исходя из фактической прибыли, а также суммы причитающихся налоговых санкций.

Также формирование финансового результата деятельности организации производится исходя из доходов, полученных от основной и вспомогательной деятельности.

Стоит отметить, что для организаций существенным является не общий финансовый результат деятельности, а результат, характеризующийся показателями чистой и нераспределенной прибыли, непокрытого убытка. Сведения о формировании и использовании прибыли, содержащиеся в отчёте о финансовых результатах, рассматриваются пользователями в качестве важнейшей части финансовой отчетности организации.

Выводы. Таким образом, финансовый результат формируется реализацией продукции, основных средств и других активов организации.

В условиях возрастающей конкуренции и стремлении увеличения доходности, анализ финансовых результатов является обязательной функцией управления организацией. Именно он позволяет найти резерв увеличения прибыли и рентабельности, а также дает возможность субъекту хозяйствования функционировать с большей эффективностью.

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ СТАТИСТИКИ НАЦИОНАЛЬНОГО БОГАТСТВА

Петрова Е. А.

*студентка кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела
Института экономики и управления КФУ*

научный руководитель: ассистент Яновская А. А.
tristram133@mail.ru

Аннотация. Главным фактором, который способен определить потенциальные возможности других стран, является национальное богатство, которое характеризует основные факторы экономического роста. Именно национальное богатство представляется основой и результатом экономического развития. Качество, форма, структура и эффективность использования национального богатства характеризуют уровень конкурентоспособности. Национальное богатство является результатом деятельности, как предшествующих поколений людей, так и основой производственной деятельности нынешнего поколения.

Введение. За последние несколько лет возрос интерес к проблематике оценки реального состояния и состава национального богатства. Это связано с курсом усовершенствования механизмов рыночных отношений. Такое совершенствование механизма подразумевает более оптимальное распределение ресурсов, их непосредственное участие в вычислении новой стоимости.

Именно потребность субъектов рынка обусловлена в достоверной статистической оценке всех частей национального хозяйства. Также появление нового для российской экономики вида предпринимательской деятельности, непосредственно связанного с оценкой имущества, такого как приватизация.

Цель и задачи исследований. В ходе изучения данной темы были определена следующая цель: выявить основные задачи статистики национального богатства.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач:

- определение уровня богатства в РФ;
- выявление причины возникновения проблем, связанных с национальным богатством;
- анализ методологии вычисления национального богатства;
- выявить особенности применения современных инструментальных методов, основанных на компьютерных технологиях.

При написании данной работы использовались методы анализа, систематизации, изучения и обобщения.

Результаты исследований. В ходе исследования было определено, что перед статистикой стоят сложные задачи, которые направлены на обеспечение более глубокой и точной характеристики национального богатства в общем и его частей на основе разработки и непрерывного усовершенствования системы показателей, методик их расчета и анализа.

В процессе укрупнения экономических показателей посредством их объединения в группу задачи статистики заключаются:

- в обозначении состава национального богатства и определении его объёма;
- размещении по всей территории страны богатства;
- в оценке результатов данного процесса;
- в характеристике его воспроизводства;
- в распределении его по формам собственности, а также в исследовании и изучении динамики и определении воздействия на нее разных факторов.

Задачи статистики за последнее время значительно усложнились. Причиной тому послужило реформирование экономики, переходом учёта статистики Российской Федерации к международной методологии. А также развитием этой самой методологии в соответствии с

версией ООН 1993 года, которая представила перед статистикой национального богатства целый ряд новых методологических проблем.

Вследствие этого первым делом предстоит обеспечить методологическое единство при вычислении определённых показателей национального богатства. Из-за этого возрастает потребность четкого определения границ национального богатства как объекта статистического изучения и общих компонентов, которые входят в её состав, проведения классификации элементов богатства по разным признакам. Главную проблему составляет разработка оценки конкретных элементов национального богатства (в частности земли, природных ресурсов и нематериальных активов).

Именно с созданием информационной базы для отображения объёма, динамики и структуры богатства и других его отдельных элементов связано решение данных методологических проблем.

Для решения задач следует обеспечить взаимосвязь рассчитываемых показателей национального богатства с другими решающими показателями национальных счетов (валовым внутренним продуктом, национальным доходом, сбережениями, капиталовложениями и др.), и безусловно разработку методологии расчета производственных показателей для экономико-статистического анализа роли элементов национального богатства в развитии экономики страны.

Общенациональное богатство РФ по итогам исследования экспертов Всемирного банка состоит из: природных ресурсов (43 %); человеческого капитала (37 %); физического капитала (20 %).

В связи с этим статистика национального богатства призвана решить такие задачи:

- точное определение экономического содержания национального богатства, компонентов, входящих в его состав, и их границ;
- подготовка требуемых классификаций по разным признакам (формам собственности, натурально-вещественному составу и др.);
- разработка единых методологических принципов оценки элементов богатства: земли, природных ресурсов, нематериальных активов и т. д.;
- выработка необходимой информационной базы для отображения объёма, структуры и динамики национального богатства и его различных элементов;
- выработка и утверждение статистического инструментария для наблюдения за элементами национального богатства;
- увязка рассчитываемых показателей национального богатства с другими обобщающими показателями (валовым внутренним продуктом, национальным доходом, национальным сбережением и накоплением и т. д.);
- разработка методологии расчета производных показателей для экономико-статистического анализа роли элементов национального богатства в развитии экономики страны.

Выводы. Таким образом, в условиях развития рыночных отношений для российских производителей стал актуален вопрос оценки стоимости экономических активов. Без рационального и более продуктивного использования, точной оценки национального богатства сегодня процесс создания и движения валового внутреннего продукта затруднён, также, как и более оптимальное размещение производительных сил и эффективное управление всей хозяйственной деятельностью.

Такая оценка представляется новым направлением для отечественной экономики, которому свойственны быстрое формирование методологии, терминологии и различных принципов исследования.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЁТ НА ПРЕДПРИЯТИИ: ОСОБЕННОСТИ И ПРИНЦИПЫ

Ткаченко Е. И.

студентка кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: ассистент Яновская А. А.

www.tkachenko_25@mail.ru

Аннотация. В данной статье проанализирован управленческий учёт на предприятии, выявлены возможности практического применения такого учёта на предприятии. Рассмотрены принципы учёта и особенности разделения бухгалтерского, финансового и управленческого учёта.

Введение. Хозяйственная деятельность в условиях процессов глобализации, интеграции и автоматизации выдвигает новые требования к системе управления. Она должна обеспечивать экономическую самостоятельность, конкурентоспособность и устойчивое финансовое положение на рынке. Выполнение поставленной задачи становится невозможным без совершенствования прежде всего системы управления затратами и себестоимости продукции. Потому внедрения управленческого учёта на предприятиях позволит обеспечить эффективное использование учётной информации для принятия управленческих решений.

Цель и задачи исследований. К целям данной работы относятся: выявление особенностей управленческого учёта в рамках предприятия, изучение принципов, благодаря которым существует управленческий учёт.

Задачи, поставленные перед написанием тезисов: 1) проанализировать возможности практического применения управленческого учёта на предприятиях 2) выявить особенности разделения бухгалтерского, финансового и управленческого учёта 3) рассмотреть принципы управленческого учёта. При написании данной работы использовались методы анализа, изучения и обобщения

Результаты исследований. На любом предприятии существуют два обязательных вида учёта: бухгалтерский и налоговый. Хотя они тесно взаимосвязаны, между ними существуют различия, обусловленные применением различных нормативных источников.

Финансовая отчётность и налоговые декларации доступны, как для руководства предприятия, так и для сторонних пользователей.

Но существует ещё и третий вид учёта - управленский. Это система сбора и анализа данных в финансово-хозяйственной деятельности компании, ориентированная на нужды высшего руководства и владельцев компании. Результаты этого учёта предназначены только для внутреннего пользования. Каждая компания разрабатывает систему управленческого учёта, исходя из собственных потребностей и специфики работы. Одни руководители предпочитают видеть подробные формы отчётности, другие требуют, чтоб вся необходимая информация умещалась в одном письме. В любом случае, прежде чем начинать необходимо определиться с формами отчётности. Ведь систему любого учёта надо строить в зависимости от того какую именно информацию в результате вы хотите увидеть. Для эффективного ведения управленческого учёта необходимо обеспечить специалистов всей необходимой информацией в том числе конфиденциальной поскольку при неполном владении информацией управленческий учёт теряет возможность разработать специфическую для каждого предприятия методологию.

Такая методология должна включать параметры управленческого учёта, направления статьи доходов и расходов, распределение общих для всех затрат учётную политику, форматы отчётности, процедуры получения информации. При разработке методологии нужно помнить, что в управленческом учёте экономическая суть операции выше её юридической формы. Кроме того в оперативном учёте иногда допустимо использовать документально не подтверждённую информацию.

Стоит отметить, что принципы, на которых будет базироваться система управленческого учёта и правила управленческого учёта (в отличие от бухгалтерского и налогового), устанавливает сама компания. Это означает, что можно обойтись своими силами, а можно привлечь высококвалифицированных специалистов, которые имеют соответствующий опыт и сочетает его со знаниями в области финансового анализа.

Очень важно, чтобы не только руководство было заинтересовано в конечном результате, но также менеджеры высшего звена, принимавшие участие в процессе разработки и внедрении на предприятии управленческого учёта. Для достижения положительных результатов поставленных перед управленческим учётом, необходимо обратить внимание на способ автоматизации такого учёта, на создание службы, которая займётся управленческим учётом и разработкой его структуры.

Программа, в которой будет вестись управленческий учёт должна быть интегрирована с системой бухгалтерского учёта. Соответственно вся финансовая информация, которая используется в управленческом учёте, должна поступать с бухгалтерской системы к управленческой системе автоматически, что позволит избежать дополнительных расходов и ошибок.

Кроме того, принципиальной особенностью и достоинством управленческого учёта является его оперативность, которая позволяет анализировать баланс компании ежедневно. Ведь полученные в конце квартала отчётные данные уже не могут повлиять на принятые в текущей деятельности решения, и является не востребованными. Поэтому чрезмерно усложнять и детализировать формы отчётности не стоит. Невозможно в одном документе увидеть все сразу: все издержки на разработку и дальнейшую эксплуатацию учётной системы не должны превышать экономическую выгоду от её внедрения.

Внутренняя управленческая отчётность должна быть - оперативной короткой, но достаточной и полезной, поданной именно тогда, когда она необходима для принятия конкретных управленческих решений, без лишней информации, чтоб можно было оперативно оценить её содержимое.

Также внутренняя отчётность должна обеспечить быстрое определение фактических показателей и результативности их отклонений от планов. В то же время система отчётности должна быть одинаковой для возможности консолидации, но иметь достаточную гибкость, чтоб можно было группировать информацию для различных центров ответственности.

Выводы. Таким образом, постановка управленческого учёта является внутренним делом самой организации. В отличие от финансового учёта, ведение управленческого учёта не является обязательным для организации. Система управленческого учёта служит лишь интересам эффективного управления. Поэтому решение о целесообразности ее ведения руководитель организации принимает исходя из того, как он оценивает затраты и выгоды от ее функционирования.

Вместе с тем управленческий учет в значительной мере имеет дело с текущими фактами хозяйственной деятельности, по которым можно оперативно принять необходимые управленческие решения для совершенствования процесса производства. Данные управленческого учета носят строго конфиденциальный характер, составляют коммерческую тайну. Управленческий учет обязательно должен фокусировать внимание на будущем и на том, что можно сделать, чтобы повлиять на ход событий.

Поэтому в современных условиях ведение управленческого учета является одним из важнейших условий, позволяющих руководству предприятия принимать правильные управленческие решения. Поскольку каждая организация самостоятельно выбирает направления развития, виды выпускаемой продукции, объемы производства, возникает объективная необходимость накапливать по всем этим параметрам информацию, получать необходимые учетные данные.

Также эффективность управленческого учета зависит от выбора методики его ведения (подходов к оценке активов, способов обработки финансовой информации с учетом фактора времени, способов калькулирования затрат и др.) Таким образом, методы ведения управленческого учета должны быть отражены в документах организационного характера (приказах, распоряжениях руководства).

РАСЧЕТ ЕНВД В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ ПРИ ИЗМЕНЕНИИ ФИЗИЧЕСКОГО ПОКАЗАТЕЛЯ

Дубенко А.Ю.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: ст. преподаватель Ляшенко Т.В.
alisadoobenko@mail.ru

Аннотация. В тезисах рассмотрен порядок расчёта ЕНВД в розничной торговле при изменении физического показателя.

Введение. Значительная часть налогоплательщиков Крыма и Севастополя, ведущих розничную торговлю, применяют специальный режим в виде уплаты ЕНВД.

При этом большинство предприятий, в которых ведется розничная торговля сталкиваются с ситуациями, имеющими значение для расчета вмененного налога

Цель исследования. В ходе изучения данной темы были определены следующие цели: модернизация теоретической и методологической базы управленческого и стратегического учета расчета единого налога на вмененный доход в торговле при изменении физического показателя.

Задачи исследования – изучение статьи 346 Налогового кодекса Российской Федерации, по вопросу ЕНВД.

При написании данной работы использовались **методы** анализа, систематизации, изучения и обобщения.

Результаты исследований. Использование ЕНВД организациями является неоспоримой поддержкой от государства как в виде упрощения введения учета, так и экономии на уплате налогов в бюджет государства. Одним из самых важных факторов, говорящих о преимуществе перехода на единый налог, выступает методика расчета единого налога, при которой не учитывается доход организации, а все показатели используемые является условными и зависят только от вида деятельности и установленным по ним налоговым кодексом суммам.

При расчете ЕНВД стоит использовать физический показатель. Расчет единого налога на вмененный доход будет отличаться в отношении каждого вида деятельности. Так, при определении суммы налога при розничной торговле возникает ряд трудностей, поскольку сложно четко определить физический показатель. Это связано с тем, что не всегда налогоплательщик может понять, учитывать ли при расчете площадь помещения, в котором осуществляется реализация, или площадь всего здания, что предназначается для торговли.

Согласно п. п. 1 и 2 ст. 346.29 НК РФ объектом обложения ЕНВД признается вмененный доход налогоплательщика, который рассчитывается как произведение базовой доходности, установленной для определенного вида деятельности, исчисленной за налоговый период, и величины физического показателя, также установленного для определенного вида деятельности. Если в течение налогового периода у налогоплательщика произошло изменение величины физического показателя, налогоплательщик при исчислении суммы единого налога учитывает указанное изменение с начала того месяца, в котором оно произошло(п. 9 ст. 346.29 НК РФ).

По мнению Министерства финансов Российской Федерации, выше сказанное справедливо, когда в отношении объекта применяются такие физические показатели, как площадь торгового зала или торгового места. Эти показатели рассчитываются отдельно по каждому торговому объекту.

Если налогоплательщик вообще прекратил работать на одном из названных объектов, то, это можно также признать уменьшением физического показателя (именно по названному объекту) с определенной величины до нуля. Другое дело, если у налогоплательщика это был единственный объект, через который он вел розничную торговлю, или таких объектов было

несколько, но он перестал торговать через все эти объекты одновременно. В таком случае получится, что он прекратил вести деятельность, облагаемую ЕНВД, и должен сняться с учета. Но тогда расчет единого налога по закрываемым объектам надо вести в соответствии с п. 10 ст. 346.29 НК РФ. Он предусматривает, что размер вмененного дохода за квартал, в течение которого произведено снятие налогоплательщика с учета в связи с прекращением предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом, рассчитывается с первого дня налогового периода до даты снятия с учета в налоговом органе, указанной в уведомлении налогового органа о снятии организации или индивидуального предпринимателя с учета в качестве налогоплательщика единого налога.

Итак, налог за соответствующий налоговый период рассчитывается с точностью до последнего дня ведения налогоплательщиком торговли через объект (будем считать, что она соответствует дате снятия налогоплательщика с учета в качестве платателя ЕНВД). Сумма вмененного налога рассчитывается по формуле согласно ст. 346.29 НК РФ :

$$\text{ЕНВД} = (\text{БД} \times \text{ФП} \times \text{К1} \times \text{К2} \times 15\%), \quad (1)$$

где:

ЕНВД — величина налога в рублях (за один месяц);

БД — базовая доходность, установленная налоговым законодательством (по определённому виду деятельности);

ФП — физический показатель деятельности индивидуального предпринимателя (количество работников, площадь торгового помещения и прочее в зависимости от вида услуг, которые предоставляет ИП);

К1 — коэффициент-дефлятор, который устанавливается на год Правительством РФ;

К2 — корректирующий коэффициент, который утверждается по каждому виду услуг (органами местного самоуправления региона), сроком на 1 год и более;

15% — действующая ставка ЕНВД.

При закрытии объекта необходимо делать расчет в том порядке, который обозначен в п. 10 ст. 346.29 НК РФ, который применяется, когда налогоплательщик ставится на учет в качестве платателя ЕНВД или снимается с учета. Данная процедура в соответствии с п. 3 ст. 346.28 НК РФ осуществляется путем подачи заявления налогоплательщиком.

В случае если предпринимателем закрыта одна торговая точка, а другая функционирует, то предприниматель не снимается с учета как плататель ЕНВД. Таким образом, при закрытии одной из торговых точек в середине квартала единый налог на вмененный доход следует рассчитать за полный месяц, в котором произошло закрытие торговой точки.

Выводы. Таким образом, учитывая выше изложенное, можно сделать вывод, что под изменением величины физического показателя в целях уплаты единого налога на вмененный доход следует понимать уменьшение или увеличение количества используемых объектов (например, количества торговых автоматов) или их качественных характеристик (например, площади зала обслуживания посетителей).

ОСОБЕННОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОГО УЧЕТА

Синникова А.В.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: старший преподаватель Ляшенко Т.В.
kiss_summer@mail.ru

Аннотация. В тезисах рассмотрен хозяйственный учет и дана краткая характеристика подсистем хозяйственного учета.

Введение. Хозяйственный учет является основой управления хозяйственными процессами. Он необходим для того, чтобы получать сведения о снабжении, производстве, обмене и распределении продукции, а также для осуществления управленческих функций.

Цель и задачи исследований. В ходе изучения данной темы были определены следующие цели: исследование теоретической базы сущности хозяйственного учета, рассмотрение особенности хозяйственного учета.

Задачи исследования – исследование сущности хозяйственного учета.

При написании данной работы использовались **методы** изучение, анализа, систематизации и обобщения.

Результаты исследований. Учет, как отрасль современного познания, развивался, менялся и постепенно оформился в совокупность концепций, законов, аксиом, правил и процедур, с помощью которых количественные и качественные результаты хозяйственной деятельности трансформируются в информацию для принятия управленческих решений.

Для передачи информации и принятия управленческих решений о деятельности предприятия, пользователям нужно иметь данные о его производственно-финансовой деятельности, а для этого необходимо учитывать все процессы, происходящие на предприятии.

Хозяйственный учет - это система наблюдения, измерения, регистрации, систематизации хозяйственных процессов и явлений с целью контроля и эффективного управления.

Учетный процесс состоит из ряда последовательных этапов (рис.1)



Рисунок 1. Этапы учетного процесса

Основная цель хозяйственного учета — формирование полной, достоверной и своевременной информации о финансово-хозяйственной деятельности организации, необходимой для подготовки, обоснования и принятия управленческих решений на различных уровнях.

Хозяйственный учет представляет собой единую интегрированную систему которая включает в себя бухгалтерский, управленческий, статистический и налоговый учет, которые во многом дополняют друг друга, но вместе с тем каждый вид учета, исходя из его роли в информационном обеспечении, имеет определенные функции(табл.1).

Таблица 1

Подсистемы хозяйственного учета предприятия

Показатели	Бухгалтерский	Управленческий	Статистический	Налоговый
Пользователи	Внешние, внутренние	Внутренние	Внешние, внутренние	Внешние, внутренние
Открытость данных	Для внешних и внутренних пользователей	Для внешних пользователей	Для внешних и внутренних пользователей	Для внешних и внутренних пользователей
Обязательность ведения	обязательно	необязательно	обязательно	Обязательно (для плательщиков налогов)
Отчетность	Утверждена на федеральном уровне	Внутренняя	Утверждена на федеральном уровне	Утверждена на федеральном уровне
Объект учета и отчетности	Хозяйственная деятельность	Хозяйственная деятельность	Социально-экономические явления и процессы в рамках хозяйственной деятельности	Хозяйственная деятельность
Измерители	Стоимостные, натуральные	Стоимостные, Натуральные, трудовые	Стоимостные, Натуральные, трудовые	Стоимостные

Оперативный учет вводится, когда необходимо быстро получить определенные данные о хозяйственной операции (например, ежедневные сведения о выпуске продукции).

Статистический учет регистрирует определенную статистическую информацию в зависимости от целей и задач, определенных на государственном уровне.

Бухгалтерский учет является упорядоченной системой сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении путем сплошного, непрерывного, и документального учета всех хозяйственных операций. Бухгалтерский учет в свою очередь делится на: финансовый, предметом которого являются связи предприятия с внешним миром, управленческий, который характеризует и обеспечивает состояние внутри предприятия. Информация, которую предоставляет бухгалтерский учет, является важнейшим источником сведений об экономической деятельности отдельных предприятий, а в масштабах страны о развитии экономики в целом.

Налоговый учет - система выявления, измерения, регистрации, обобщения, хранения и передачи операций хозяйственной деятельности, формирующие объект обложения налогами и сборами, определенными действующим налоговым законодательством. Цель налогового учета - предоставление информации руководству налогоплательщика для проведения своевременных расчетов с бюджетом.

В настоящий момент, большинство преобразований в области бухгалтерского учета только увеличили трудоемкость работы для бухгалтеров, а также потребовали дополнительных затрат от предприятий. Так, целесообразно обучать работников налоговых органов элементам бухгалтерского учета, для усиления с их стороны контроля за правильным расчетом налогов.

Выводы. Хозяйственный учет представляет собой систему наблюдения, измерения и регистрации хозяйственных процессов с целью контроля и управления ими в условиях конкретного экономического строя. В современных условиях хозяйственный учет позволяет определять направления финансово-хозяйственной деятельности организации, планировать распределение имеющихся материальных ресурсов наиболее эффективным образом, организовывать трудовую деятельность работников на предприятии, и, в конечном итоге, достигать цели деятельности любого хозяйствующего субъекта, то есть - получения прибыли.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Степанова Д.А.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: старший преподаватель Ляшенко Т.В.

dashas216@rambler.ru

Аннотация. В тезисах рассмотрены особенности организации бухгалтерского учета на малых предприятиях.

Введение. Для предприятий любой формы собственности одним из актуальных вопросов является организация учетной работы, которая в свою очередь, обеспечивает внутренних и внешних пользователей достоверной и своевременной информации для анализа и планирования своей деятельности.

Рациональная организация учета на малых предприятиях позволяет пересмотреть существующий учет с целью соответствия реальным условиям производства и новым видам учетной деятельности, а также разработать пути изменения системы бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами.

Цель и задачи исследования. При изучении данной темы были поставлены следующие цели: обосновать необходимости осуществления упрощенной формы учета на малых предприятиях.

Задачи исследования – рассмотреть особенности организации учета на малых предприятиях.

Результаты исследования. В настоящее время малые предприятия являются важным элементом рыночной экономики.

К малым относятся предприятия, которые соответствуют критериям установленных Федеральным законом от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»: численность работающих не должна превышать 100 работников и выручка не более 800 млн.руб.

При организации бухгалтерского учета малыми предприятиями осуществляются мероприятия, которые необходимо отразить в приказе об организации бухгалтерского учета:

- ✓ выбор формы организации бухгалтерского учета;
- ✓ установление правил документооборота и технологии обработки учетной информации;
- ✓ использование системы счетов бухгалтерского учета;
- ✓ установление системы и формы внутрихозяйственного (управленческого) учета, отчетности и контроля хозяйственных операций;
- ✓ установление порядка проведения инвентаризации активов и обязательств для обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и финансовой отчетности предприятия.

Ответственность за организацию бухгалтерского учета на малых предприятиях и соблюдение законодательства несет руководитель малого предприятия, согласно Федерального закона «О бухгалтерском учете». № 402-ФЗ от 06.12.2011г.

Одним из необходимых условий эффективной организации бухгалтерского учета у хозяйствующего субъекта является правильный выбор формы бухгалтерского учета. Малые предприятия могут применять следующие формы бухгалтерского учета:

- мемориально-ордерную форму;
- единую журнально-ордерную форму;
- журнально-ордерную форму счетоводства для небольших предприятий и хозяйственных организаций;

- упрощенную форму бухгалтерского учета с использованием регистров бухгалтерского учета, предусмотренную Типовыми рекомендациями по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства;
- простую форму, предусмотренную Типовыми рекомендациями;
- книгу учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения.

Существуют различные типовые формы бухгалтерского учета. Каждое малое предприятие самостоятельно выбирает форму бухгалтерского учета исходя из потребности своего производства и управления, а также численности работающих.

Малые предприятия могут применять для документирования хозяйственных операций формы, которые содержатся в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации, т.е. ведомственные формы. Кроме того, возможно использовать самостоятельно разработанные формы, которые содержат соответствующие обязательные реквизиты и которые обеспечивают достоверность отражения в бухгалтерском учете совершенных хозяйственных операций.

Отражение хозяйственных операций осуществляется посредством двойной записи, сущность которой заключается во взаимосвязанном отражении каждой совершенной операции одновременно на двух счетах бухгалтерского учета.

Малым предприятиям с незначительным количеством финансово-хозяйственных операций рекомендуется вести упрощенную форму бухгалтерского учета.

Если малое предприятие осуществляет производство продукции (работ, услуг), то оно может применять для учета финансово- хозяйственных операций регистры бухгалтерского учета имущества малого предприятия. В данном случае используются следующие формы бухгалтерского учета: по учету основных средств и начисленных амортизационных отчислений, по учету производственных запасов и товаров, по учету затрат на производство, по учету денежных средств и фондов, по учету расчетов и прочих операций, шахматная ведомость и т.д. Каждая ведомость, как правило, применяется для учета операций по одному из используемых бухгалтерских счетов. На основании форм первичной учетной документации, в каждой ведомости делается запись либо пояснения, проставляются шифры и т. д. Остатки средств в отдельных ведомостях должны сверяться с соответствующими данными первичных документов, на основании которых были произведены записи (кассовые отчеты, выписки банков и др.).

Основным элементом учетной политики малого предприятия вне зависимости от того, какая форма ведения бухгалтерского учета выбрана, является рабочий план. Предприятия малого бизнеса могут использовать как типовой План счетов, так и сформировать на его основе сокращенный План счетов бухгалтерского учета, который позволит вести учет активов и обязательств, доходов и расходов по упрощенной системе.

Малые предприятия кроме упрощенной формы бухгалтерского учета, могут формировать отчетность по упрощенной системе. К такой отчетности относятся: упрощенная форма бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах, а также отчет о целевом использовании средств малых предприятий.

Сокращенная финансовая отчетность малого предприятия несколько упрощает процесс ее составления по сравнению с финансовой отчетностью обычного предприятия.

Вывод. Таким образом, для надлежащей организации бухгалтерского учета на малом предприятии необходимо выбрать оптимальную форму бухгалтерского учета в зависимости от характера и объема производства. Однако на предприятии руководство вправе разрабатывать собственные регистры с соблюдением требований действующего законодательства. Применение упрощенного Плана счетов на предприятии не отражает полной информации, необходимой для составления отчетности, поэтому уполномоченные органы предприятия должны разрабатывать собственный план счетов с использованием субсчетов. Составление упрощенной финансовой отчетности позволит сократить потери времени на бухгалтерский учет.

ОСОБЕННОСТИ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Салимова А.В.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: ст. преподаватель Ляшенко Т.В.
aleksa.salimova@mail.ru

Аннотация. В данных тезисах рассматриваются преимущества форм безналичных расчетов на предприятиях.

Введение. В настоящее время одним из эффективных и широко используемых способов расчета между предприятиями является безналичный расчет. Использование безналичных расчетов приводит к экономии затрат на их осуществление, помогает контролировать денежный оборот, расширяет кредитные возможности банковской системы, ускоряет оборот денежных средств и материальных ресурсов.

Проблемой развития рынка безналичных расчетов занимались российские ученые Ивасенко А.Г., Аграновский, А.В., Коровяковский Д.Г. и др.

Цель и задачи исследований. Исследовать действующие в настоящее время формы безналичных расчетов, а также определить экономическую сущность и принципы осуществления безналичных расчетов.

При написании данной работы использовались методы систематизации, изучения и обобщения.

Результаты исследований. Денежные расчеты, которые осуществляют предприятия и организации независимо от организационно-правовой формы и вида деятельности могут осуществляться как в наличном, так и безналичном порядке. В совокупности эти денежные расчеты создают денежный оборот предприятия. Безналичные расчёты имеют ряд преимуществ:

- ускорение расчётов;
- экономия затрат, связанных с перевозкой наличности, их пересчётом и хранением;
- использование безналичных расчётов уменьшает потребность в обращении денежных знаков;
- приданных расчётах денежная масса аккумулируется в банках, и создаются условия для целевого использования.

Порядок осуществления безналичных расчетов регламентируется Положением о безналичных расчетах в Российской Федерации № 2-П, утвержденным Центральным банком РФ 3 октября 2002 г. (с изменениями от 3 марта 2003 г.).

При совершении безналичных расчетов соблюдается очередность платежа. Если денег на банковском счете немного, банк будет перечислять средства по обязательствам в порядке очередности платежа. Бухгалтер проставляет ее в соответствующем поле платежки. Повлиять на очередность платежа никак невозможно – она установлена законодательством и выглядит так:

- первая очередь – компенсация вреда жизни и здоровью и уплата алиментов;
- вторая очередь – выходные пособия и авторские гонорары;
- третья очередь – зарплата и расчеты с государством по налогам и взносам (в основном, просроченным);
- четвертая очередь – выплаты по другим исполнительным документам;
- пятая очередь – все остальные платежи, в том числе текущие по налогам и взносам.

Документы одной очереди банк обрабатывает в порядке поступления платежей

Безналичные расчеты могут производиться в следующих формах: платежные поручения; чеки; расчеты по аккредитиву; расчеты по инкассо; вексели; банковские платежные

карты, иные формы, установленные законодательством. Каждая из форм безналичных расчетов имеет как преимущества, так и недостатки.

Наиболее распространенной, удобной формой расчета и гарантирующей быстрое поступление платежа являются расчеты платежными поручениями. Однако эта форма имеет, и недостатки, поскольку не гарантируют платеж поставщику.

Популярной формой безналичных расчетов является аккредитивная форма расчетов. Она безопасная и надежная, при ней большая доля ответственности ложится на банки. Эта форма расчетов более выгодна для поставщика, чем для покупателя, так как последний несет расходы по открытию аккредитиву, кроме того, сумма, на которую открыт аккредитив, изымается из оборота к выплате по нему, является негативным для банка.

От правильного выбора формы безналичных расчетов зависит точность оценки деятельности учреждения, выполнения ею задач, своевременность получения средств.

Расчеты между предприятиями в безналичной форме проводятся на основании расчетных документов.

При совершении безналичных расчетов организация обязана предоставить покупателю право выбора формы оплаты – наличными или безналом.

Предприятие имеет право принимать платежи только в удобной форме, если выручка без НДС или балансовая стоимость активов компании за прошлый год составила не больше 60 млн. руб. Во всех остальных случаях нужно предусмотреть возможности приема платежей в разных формах.

В настоящее время для оплаты товаров, услуг и других операций в денежной форме широко используется платеж с использованием платежных банковских карт, условия выпуска и использование которых регламентируется Положением ЦБ РФ № 266-П от 24.12.2004 «Об эмиссии платежных карт и об операциях, совершаемых с их использованием».

Платежная банковская карточка - пластиковый прямоугольник с магнитной полосой, которая вмещает данные, необходимые для расчетов за товар. При приеме карточного платежа необходимо выдать кассовый чек покупателю. Кроме того, терминал по приему банковских карт выдает квитанцию (слип-чек). Один экземпляр остается кассиру, второй получает покупатель.

К недостаткам банковской платежной карты следует отнести достаточно высокие банковские проценты, которые необходимо погашать при использовании средств. Причем при обналичивании средств проценты начинают начисляться уже сразу после проведения операции. Комиссии банка, обязательные для погашения, также делают использование займа достаточно дорогим.

В связи с тем, что в России такая форма оплаты товаров и услуг только начинает набирать обороты, кредитная карта принимается далеко не во всех торговых точках, поэтому при необходимости следует иметь при себе и наличные средства. К недостаткам можно отнести ограничение на снятие наличности, которое устанавливает банк как меру защиты собственной безопасности.

Выводы. Из всего вышесказанного следует, что безналичный расчет удобен и выгоден как физическим лицам, так и банкам и экономике страны в целом. Он обеспечивает контроль за денежным оборотом, облегчает планирование денежного обращения, позволяет более точно определить размеры эмиссии и изъятия наличных денег из обращения. Поэтому современная экономика постепенно переходит от наличного расчета к безналичному и совершенствуется в этом направлении.

УЧЕТ РЕМОНТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Розумная В.В.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., ассистент Лисовая Т.В.

viki-96@mail.ua

Аннотация. Работа посвящена исследованию учета ремонта основных средств в сельском хозяйстве. Исследуются основные аспекты учета основных средств в сельском хозяйстве, а также обоснована необходимость ремонта внеоборотных активов, их виды и отражение в учете.

Введение. Сельское хозяйство и основные средства имеют очень прочную связь, ведь от эффективности и репродуктивности работы основных средств и зависят производственные возможности сельских, а также фермерских предприятий. Каждое хозяйство имеет множество внеоборотных активов, необходимых для осуществления своей деятельности, которые требуют правильного учета, ремонта и оценки. В связи с этим необходима эффективная учетная политика, которая будет учитывать все особенности учета в сельском хозяйстве.

Цель и задачи исследований. Главной целью раздела является исследование вопроса ремонта основных средств в сельском хозяйстве. Следовательно, можно выделить следующие задачи исследования:

- рассмотрение теоретических основ учета ремонта основных средств в сельском хозяйстве;
- исследование учета затрат на ремонт основных средств в сельском хозяйстве;
- исследование документального оформления учета основных средств в сельском хозяйстве.

Методика исследования. При написании данного исследования использовались методы наблюдения, сравнения, классификации и методы теоретического анализа.

Результаты исследования. Одним из условий для принятия актива в качестве основного средства является то, что объект может использоваться в течение длительного периода. В период использования эксплуатационные свойства объекта могут ухудшаться, что приводит к снижению производительности. Следовательно, появляется необходимость проведения мероприятий по восстановлению имущества, которые могут осуществляться посредством ремонта, модернизации и реконструкции.

По характеру и объему ремонтных работ различают текущий, средний и капитальный ремонты.

Основной целью текущего ремонта, является поддержание объекта в рабочем состоянии. При среднем ремонте производится частичная разборка объекта и замена или восстановление части деталей. Капитальный ремонт подразумевает полную разборку объекта, ремонт или замену деталей, сборку, регулирование и сборку.

В сельском хозяйстве ремонты могут так же быть плановыми и внеплановыми. Наиболее эффективно основные средства используются на тех сельскохозяйственных организациях, где существует система планово-предупредительного ремонта. К данному виду ремонта относятся следующие способы обслуживания:

- технический осмотр транспортных средств;
- технический уход за машинами, оборудованием;
- профилактические мероприятия и др.

Планово-предупредительный ремонт делает срок службы объектов основных средств дольше и устраняет простои оборудования. Внеплановый ремонт связан с непредвиденными обстоятельствами, как, например, авария, стихийное бедствие, износ оборудования и др.

Объекты основных средств перед ремонтом обследуются специалистами, которые передают результаты осмотра руководителю, а также предложения и рекомендации об объемах и продолжительности намеченных работ. На основе полученных данных составляется график проведения ремонтных мероприятий и соответствующая сметно-техническая документация. Данные документы важны для организации ремонтных работ, а так же для целей налогообложения.

Ремонт объектов основных средств может выполняться как собственными силами, так и силами сторонних организаций (хозяйственный и подрядный способы). В обоих случаях на каждый ремонтируемый объект составляется ведомость дефектов, которая выступает в качестве документа, регистрирующего расходы на устранение недостатков изделия.

При выполнении ремонта с помощью сторонних специализированных организаций заключается договор подряда, в котором прописаны все условия.

При разработке учетной политики организация вправе выбрать любой вариант учета расходов на ремонт основных средств, предусмотренный нормативными документами, регулирующими порядок учета основных средств:

- сумма фактических затрат на ремонт объектов основных средств может в полном объеме относиться в состав текущих расходов в том отчетном периоде, в котором они были осуществлены;

- организация может создавать резервы на проведение ремонтных работ;

- учет расходов на ремонт объектов основных средств может вестись с применением счета 97 «Расходы будущих периодов».

Бывают случаи, когда стоимость выполненных работ по ремонту меньше, чем сумма, зарезервированная на эти цели. В сложившейся ситуации при проведении инвентаризации перед составлением годовой отчетности излишки зарезервированной суммы в конце года подлежат сторнированию.

В тех случаях, когда ремонтные работы были начаты в текущем году, окончание их произойдет в следующем году, из-за длительного их выполнения, то и сторнирование остатка резерва переносится на следующий год. Излишне начисленная сумма резерва по окончанию ремонта относится на финансовый результат отчетного периода.

Учет ремонта объектов основных средств в сельском хозяйстве ведется на счете учета вспомогательных производств. На данном счете выделено два субсчета: «Ремонтные мастерские», «Ремонт зданий и сооружений».

Отдельно учитывают цеховые расходы ремонтной мастерской:

- заработная плата персонала цеха;
- отчисления на социальные нужды;
- затраты на содержание объектов основных средств;
- прочие цеховые расходы.

Цеховые расходы относят на затраты по ремонту основных средств в течение года в нормативном размере с поправкой до фактических сумм по итогам текущего года.

В процессе ремонта, в частности, тракторов, комбайнов, сельскохозяйственной техники часто восстанавливают и даже изготавливают несложные детали. Их приходуют как продукцию ремонтной мастерской с кредита счета 23 в дебет соответствующих счетов. Изменения после ремонта объекта основных средств вносятся в его технический паспорт и фиксируются в соответствующей инвентарной карточке учета основных средств.

Выводы. Таким образом, своевременный и правильный учет ремонта основных средств необходим в сельском хозяйстве.

СОСТОЯНИЕ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

Кваско М. А.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: к.э.н., ассистент Лисовая Т.В.

kvas@ukr.net

Аннотация. Данное исследование посвящено изучению учета расчетов с поставщиками и подрядчиками. В данной работе были рассмотрены основные проблемы расчетов с поставщиками, а также определены направления совершенствования учета расчетов с поставщиками и подрядчиками.

Введение. В условиях рыночных отношений организации получили определенную самостоятельность, поэтому возникает вопрос о расчетных операциях с поставщиками и подрядчиками. В деятельности любой организации присутствует непрерывный кругооборот хозяйственных средств, что вызывает необходимость в совершении большого количества расчетных операций с поставщиками и подрядчиками, а также требует постоянного совершенствования их учета.

Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками является важным участком бухгалтерского учета. Данная тема исследования является актуальной проблемой, так как данный вид расчетов имеет постоянное место в жизни любой организации. Поэтому совершенствование учета на данном участке бухгалтерского учета является актуальным направлением для упрощения и удобства расчетов на участке расчетных операций.

Цель и задачи исследования. Целью данного исследования является выявление основных путей совершенствования учета расчетов с поставщиками и подрядчиками.

Задачи исследования. В соответствии с целью выделены следующие задачи:

1. раскрыть сущность и основные проблемы расчетов с поставщиками;
2. выделить основные пути совершенствования учета расчетов с поставщиками и подрядчиками.

Методика исследования. При написании данной работы использовались методы анализа, изучения и обобщения.

Результаты исследований. Обобщение информации о расчетах с поставщиками и подрядчиками производится на активно-пассивном счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками». Счет 60 кредитуется на стоимость принимаемых к бухгалтерскому учету товарно-материальных ценностей, работ или услуг. По дебету счета 60 отражаются суммы исполнения обязательств, включая авансы и полную предварительную оплату. Аналитический учет по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» ведется по каждому предъявленному счету либо каждому поставщику (подрядчику).

Целью любого предприятия является получение прибыли, которая, в свою очередь, зависит от многих показателей и факторов. В том числе значительно влияние на прибыль оказывает правильный выбор партнеров по бизнесу, а, следовательно, и учет расчетов с поставщиками. Чем быстрее организация получит необходимый товар или услугу, тем быстрее возрастет ликвидность денежных средств. Также чем выгоднее цена на товар/работу/услугу, тем скорее организация станет постоянным покупателем и сможет получать скидки и приоритет у поставщика.

Правильная организация расчетных операций обеспечивает устойчивость оборачиваемости средств организации, укрепление в ней договорной и расчетной дисциплины, а также ее финансового состояния.

Для определения путей совершенствования учета расчетов с поставщиками и подрядчиками необходимо выявить его недостатки. Во-первых, данный участок учета предполагает большое разнообразие форм расчетов, что делает учет большим по объему. Во-

вторых, распространены недочеты в порядке заполнения счетов – фактур и договоров (в том числе, заполняются не все реквизиты). В третьих, организации часто не утверждают все первичные учетные документы, применяемые для оформления расчетов с поставщиками и подрядчиками либо создают «внутрифирменные» первичные документы без необходимых реквизитов и т.п.

Следовательно, можно выделить следующие пути совершенствования учета расчета с поставщиками и заказчиками:

1. Внедрение на предприятии бухгалтерских программных продуктов, в том числе «1С: Бухгалтерия» – современные технологии (автоматизация) позволяют проводить бухгалтерский учет быстрее и эффективнее и упрощают хранение документов в электронном виде;

2. Разработка рабочего плана счетов – не все счета, указанные в плане счетов, в силу специфики деятельности организации используются на практике. Поэтому в учетной политике утверждается рабочий план счетов для повышения эффективности расчетов с поставщиками;

3. Открытие субсчетов к счету 60 – в частности, к счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» могут быть открыты:

- 60-1 «Расчеты с поставщиками»
- 60-2 «Расчеты по авансам выданным»
- 60-4 «Расчеты по коммерческому кредиту» и т.д.;

4. Создание дополнительных регистров для учета расчетов с поставщиками и подрядчиками – унифицированных учетных регистров бывает недостаточно для качественной и оперативной обработки данных. В этом случае могут быть разработаны дополнительные регистры для учета состояния расчетов (например, журналы по учету сомнительных долгов, реестры поставщиков в зависимости платежеспособности и пр.);

5. Утверждение всех первичных документов для расчетов с поставщиками и подрядчиками, в том числе разработка «внутрифирменных» первичных документов с учетом требований ФЗ «О бухгалтерском учете» от 06.12.11 №402;

6. Проведение инвентаризации ежеквартально – инвентаризация проводится в организациях ежегодно, однако в целях получения более точной информации о состоянии кредиторской и дебиторской задолженностях инвентаризацию целесообразно проводить чаще;

7. Проведение сверки взаимных расчетов – помогает оценить уровень денежных средств в организации и принять соответствующие управленческие решения;

8. Составление графика документооборота для данного участка учетной работы – график должен предусматривать оптимальное число исполнителей для прохождения каждым первичным документом. Это способствует повышению ответственности работников и позволит более оперативно использовать информацию, необходимую для расчетов;

9. Повышение квалификации учетного аппарата – должно проводиться периодически по необходимости для сокращения вычислительных и нормативных (оформление документов) ошибок в учете.

Выводы. В заключении целесообразно отметить, что любая организация при осуществлении своей деятельности должна стремиться к постоянному совершенствованию ведению бухгалтерского учета, в том числе и учета расчетов с поставщиками и подрядчиками. Предотвращение допущений ошибок и уменьшение типичных проблем способствует повышению эффективности и достоверности бухгалтерской отчетности в целом.

Пути совершенствования учета расчетов с поставщиками и подрядчиками позволят сделать учет данных расчетов более простым и эффективным, наладить систему расчетов с контрагентами, что соответственно положительно отразится как на финансовых результатах организации, так и на ее деловой репутации.

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА В ПОДРЯДНОЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Дубенко. А. Ю.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: к.э.н., ассистент Лисовая Т.В.
alisadoobenko@mail.ru

Аннотация. В данной работе проведено исследование по раскрытию основных особенностей отражения хозяйственных операций на предприятиях строительства.

Введение. Актуальность исследования заключается в том, что функционирование строительных организаций России непосредственно влияет на ход экономических процессов как регионов, так и страны в целом. Целью деятельности организаций строительного комплекса выступает обеспечение населения зданиями жилого значения с высоким уровнем комфорта и удобства, и обеспечения предприятий сооружениями промышленного значения. Нестабильный ход политико-экономических событий, потеря профессиональных кадров, старение производственно-технического потенциала предопределяет необходимость поиске строительными организациями путей повышения эффективности своего дальнейшего функционирования. И одним из таких путей является повышение эффективности и достоверности учетной системы на предприятиях данной отрасли. Кроме того, бухгалтерский учет в строительстве отличается от учета в других отраслях народного хозяйства технологическими особенностями, структурой управления и ценообразованием. Именно этим обусловлена актуальность темы.

Цель и задачи. Целью исследования является раскрытие особенностей отражения хозяйственных операций на строительных предприятиях, что обусловлено особенностью их деятельности.

Задачи исследования. Для достижения поставленной цели были поставлены и решены следующие задачи: выделены особенности, присущи предприятиям строительной отрасли; определены нормативную, методическую и законодательную базу отрасли; перечислены и в дальнейшем более подробно рассмотрены проблемы, которые сегодня стоят перед учетом в строительной отрасли.

Методика исследования. При написании данной работы использовались методы синтеза, анализа, изучения, сравнения и обобщения.

Результаты исследований. Одной из главных особенностей строительной деятельности является продолжительный производственный цикл. С момента начала ведения строительных работ и до их окончания обычно проходит от нескольких месяцев до нескольких лет в зависимости от сложности проекта и своевременности его финансирования. В течение этого времени осуществляется множество хозяйственных операций, происходят сотни налоговых событий.

Еще одной особенностью строительной деятельности является то, что конечный результат выступает в виде объекта основных средств, а точнее, недвижимого нового или достроенного, реконструированного старого объекта (здания, сооружения и т.п.). То, что в конечном итоге, как результат строительной деятельности, мы получим новый или измененный (улучшенный) старый объект или несколько объектов основных средств, требует осуществлять учет всех расходов отдельно по каждому из них в течение длительного периода времени. В связи с этим и возникают две основные проблемы в учете строительных контрактов:

1. признание суммы доходов и расходов за каждый отдельный учетный период в течение срока строительства отдельно по объектам строительства;
2. оценка доходов и расходов, полученных (произведенных) в результате выполнения строительных контрактов.

Причина возникновения первой проблемы в плане определения суммы доходов заключается в том, что сумма дохода (стоимость выполняемых строительных работ) по строительному контракту определяется на основании его условий, в которых, как правило, указывается итоговая (договорная) сумма за весь комплекс строительных работ, указанная в контракте. Если и есть разбивка дохода (стоимости работ) по отдельным этапам строительства, то таких этапов, как правило, немного. В любом случае их количество значительно меньше количества учетных периодов, по истечении которых предприятию (строительной организации) необходимо определять объем дохода, полученного в результате строительства.

А если учесть, что возможно заключение не только контракта с фиксированной ценой, то есть договора на строительство, предусматривающий фиксированную (твердую) цену всего объема работ по строительному контракту или фиксированную ставку за единицу конечной продукции строительства, но и с неопределенной (нефиксированной) цене (то есть контракт по цене "расходы плюс" - договор на строительство, предусматривающий цену как сумму фактических расходов подрядчика на выполнение строительного контракта и согласованной прибыли, то сложности с определением доходов за каждый учетный период становятся еще более понятными.

Что касается вопроса определения суммы расходов за каждый отдельный период на осуществление строительства, то они напрямую связаны со сложностью самого процесса строительства и его отдельных этапов.

Причина возникновения второй проблемы напрямую связана с длительностью процесса строительства и возникающих в результате этого изменения справедливой стоимости активов, полученных или подлежащих получению по строительному контракту, а также в связи с изменением цены на строительство в результате каких-либо отклонений, претензий и прочего.

Степень завершенности работ по договору может определяться одним из методов: измерения и оценки выполненной работы; соотношение объема завершенной части работ и их общего объема по контракту в натуральном измерении; соотношение фактических расходов с начала выполнения контракта до даты и ожидаемой (сметной) суммы общих расходов по контракту.

На сегодня достаточно активно происходит процесс автоматизации учета на строительных предприятиях. Это проявляется в разработке и модификации различных версий программы 1С: Предприятие.

Выводы. Исследовав проблемные аспекты отражения в учете строительной организации ее доходов и расходов, а также возможности автоматизации учета строительного предприятия, можно сделать следующие выводы:

1. процесс строительства характеризуется определенными особенностями, которые являются нетипичными для производственных и торговых предприятий. Среди них можно отметить длительный цикл процесса строительства одного или нескольких объектов, что требует признания и отражения доходов и расходов строительной организации в разрезе нескольких отчетных периодов;

2. одной из главных проблем в строительных организациях является выбор и применение оптимального метода отражения доходов и расходов в строительной организации в соответствии с вероятной оценки конечного финансового результата выполнения строительного контракта;

3. важным моментом в деятельности любого предприятия в современных условиях является выбор программно обеспечение с целью усовершенствования и облегчения учетного процесса. Для строительных организаций корпорацией 1С: Предприятие были разработаны специальные приложения, которые рационально внедрять для учета в строительстве.

ДОКУМЕНТАЦИЯ В КАПИТАЛЬНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Денисова А.О.¹, Коробова А.В.²

¹студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

²студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., ассистент Лисовая Т.В.

korobova.nastya15@mail.ru

Аннотация. Исследование посвящено изучению и раскрытию теоретических основ ведения документации в строительстве, а именно изучению сущности документации и ее ведения.

Введение. основополагающим компонентом при осуществлении различной деятельности является документация. Для того чтобы без затруднений принимать решения для эффективной хозяйственной деятельности и осуществлять управление за ней, требуется владеть необходимым объемом достоверной информации. Эта информация представляет собой сведения, в которых отражаются все факты хозяйственной деятельности, а также ее результаты на протяжении всего операционного цикла.

Цель и задачи сводятся к изучению и раскрытию теоретических основ и особенностей документации в строительной сфере, а также основы их организации.

Задачи исследования основываются на следующих аспектах:

- 1) изучении сущности документации в строительной отрасли;
- 2) понимании значения и выявлении задач документации;
- 3) характеристике процессов проведения документации.

Методика исследования. При написании данной работы использовались методы синтеза, анализа, индукции, дедукции и сравнения.

Результаты исследований. Документация в строительстве ведется уполномоченным лицом, которое принимает участие в процессе строительства. В состав документации могут включаться графические и текстовые материалы, а также различные схемы, акты, результаты экспертиз, документы, подтверждающие осуществление контроля за качеством, которые содержат необходимую информацию об объекте строительства и является основанием для производства строительных и монтажных работ.

Документация, которая оформляется в установленном порядке, предъявляется исполнителем при: при приемке работ; при сдаче объекта в эксплуатацию. При сдаче объекта в эксплуатацию, документация, включающая комплекс других документов, передается эксплуатирующей организации на постоянное хранения и для дальнейшего использования при эксплуатации.

На основании ст. 9 закона «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402 ФЗ, вся финансово-хозяйственная деятельность организации должна подтверждаться документально при помощи первичных документов. Первичные документы едины и являются необходимым условием при совершении операций, поэтому они должны составляться согласно соответствующей формы и включать в себя следующие компоненты: непосредственно наименование документы; наименование экономических субъектов, между которыми составляется документ; суть хозяйственных операций, на основе которых данный документ заключен; необходимые подписи сторон и дата составления. Для того чтобы рационально вести делопроизводство в строительстве, разработаны специальные документы, которые позволяют систематизировать и упорядочить исполнительную, первичную и отчетную документацию в отрасли. При осуществлении строительных мероприятий первичная документация ведется в соответствии с законодательно закрепленными требованиями. Она представляет собой перечень документов, которые составляются на момент начала строительства и подтверждают факт совершения работ.

В самом общем виде, форма № КС-2 используется в том случае, когда происходит факт

совершения строительно-монтажных работ для жилищного, гражданского и иных видов строительства. При этом данная форма должна заполняться за каждый отчетный период. В свою очередь форма № КС-3 используется, когда строительные организации производят расчет за выполненные строительно-монтажные работы перед заказчиком.

Следующий документ формы № КС-6 не употребляется в качестве первичного учетного документа для целей бухгалтерского учета, но, тем не менее, содержит необходимые сведения о произведенных строительно-монтажных работах, а именно: отражает специфику применяемых технологий, последовательность работ, сроки выполнения, а также их качество. Также для отражения выполненных работ составляется первичный учетный документ по форме № КС-6а. В нем накапливаются и обобщаются сведения о выполняемых строительно-монтажных работах, на основании которого составляются формы КС-2 и КС-3.

Однако форма КС-3 не является обязательным документом. Она прилагается только по требованию и необходима для того, чтобы отразить все расчеты, которые были произведены при осуществлении капитального строительства. Данная форма составляется в 2-х экземплярах. Один предоставляется подрядчику, а второй предоставляется заказчику.

Форма № КС-8 – это внутренний первичный документ подрядных организаций. Он используется для приема заказчиком готового, законченного сооружения.

В случае, когда организация производит разборку сооружений на материалы, здесь имеет место применение документа формы № КС-9. Он составляется специальной комиссией организации или иными уполномоченными лицами. На основании данного документа материалы, полученные в результате разборки могут приходоваться либо быть возвращены иным организациям.

Форма № КС-10 составляется комиссией для определения размера ущерба при сносе или переносе зданий, сооружений, насаждений и т.д. Данный акт включает: владельца здания, сооружения; застройщика; представителя бюро технической организации. По необходимости в состав комиссии могут вноситься другие заинтересованные лица. В качестве первичного учетного документа данный акт не применяется.

Форма № КС-11 применяется как документ, при приеме законченного строительством объекта всех форм собственности при их готовности в соответствии с утверждённым проектом. Документ является основанием для оплаты всех выполненных работ в соответствии с контрактом. Составляется в необходимом количестве и подписывается генеральным подрядчиком и заказчиком. Для целей бухгалтерского учета, данный документ подтверждает факт приемки заказчиком построенного объекта и служит основанием для признания выручки от реализации объекта строительства.

Форма № КС-14 является основанием для: приема и зачисления в состав основных средств, законченного строительством объектов: производственных, жилищно-гражданских и государственных назначений; оплаты всех выполненных работ в соответствии с договором.

Форма № КС-17 применяется с целью приостановления работ. В качестве первичного учетного документа не применяется.

Форма № КС-18 используется для оформления остановки начатых работ, которые не были включены в план работ или нецелесообразны для дальнейшего проектирования строительства. Данный документ для целей ведения бухгалтерского учета в качестве первичного учетного документа не применяется.

Выводы. На современном этапе роль документации в процессе строительства очень велика. С технической точки зрения она является приемом, благодаря которому осуществляется своего рода опись работ, подлежащих исполнению, с последующим занесением ее результатов в отчетную документацию. Это один из основополагающих элементов, с помощью которого осуществляется фактический контроль при проведении строительно-монтажных работ. Документация необходима всем экономическим субъектам, так как способна координировать их деятельность, проследить ход операций, осуществляемых в процессе строительства.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ, ИХ ОЦЕНКА И УЧЕТ

Авдоньев Я.Е.

студент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: к.э.н., доцент Терловая В.И.
avdonevyakov@gmail.ru

Аннотация. Исследованы теоретико-методические основы определения оборотных активов и организация их учета в рамках требований текущего российского законодательства.

Введение. Оборотные активы являются необходимым условием существования организации, степень обеспеченности предприятия оборотными активами определяет ее функционирование в условиях экономики. Поэтому особое значение отводится нормированию и учету оборотных средств для обеспечения непрерывной производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Организация учета оборотных активов организации – информационная основа управления оборотными активами. С ее помощью выявляются внутренние резервы организации в части увеличения ее доходов, снижения расходов, улучшения финансового состояния и получения конечного финансового результата.

Цель и задачи. Цель работы – исследование теоретико-методических основ определения оборотных активов и организацию их учета в рамках требований текущего российского законодательства. Объект исследования – оборотные активы организации, их сущность, классификация и учет.

Задачи исследования – раскрыть сущность и назначение оборотных активов и дать им определение, рассмотреть классификацию оборотных активов; рассмотреть методику и особенности учета оборотных активов.

Результаты исследований. В экономической литературе даются различные определения оборотным активам организации.

Так, автор Арзуманова Т.И. отмечает, что «оборотные активы – активы предприятия, которые состоят из оборотных производственных фондов (запасы сырья, материалов, полуфабрикатов и др.) и фондов обращения (готовая продукция на складах, запасы товаров, денежные средства в кассе, на счетах в банках, средства в расчетах и др.)».

Автор Баскакова О.В. считает, что «оборотные активы – это совокупность денежных средств, авансируемых для создания оборотных непроеизводственных фондов и фондов обращения, обеспечивающих непрерывный кругооборот денежных средств».

Ученый Кондраков И.П. дает следующее определение оборотным активам: «оборотные активы – активы, которые состоят из материальных оборотных средств, денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и средств в расчетах».

Автор Поленова С.И. отмечает, что «оборотные активы представляют активы, находящиеся у организации на правах собственности и меняющие свою первоначальную форму в одном производственном цикле (сырье, материалы, покупные полуфабрикаты и др.), полностью переносящие свою стоимость на произведенную продукцию, или в одном операционном цикле (незавершенное производство, краткосрочные финансовые вложения и др.)».

Ученый Шеремет А.Д. утверждает, что «оборотные активы – активы, которые используются в хозяйственной деятельности организации в течение срока, не превышающего 12 месяцев (или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев)».

Проанализировав данные определения оборотных активов можно выделить их характерные черты: оборотные активы используются в течение 12 месяцев (или операционного цикла); имеют денежную форму функционирования; подразделяются на

оборотные фонды и фонды обращения; подразумевают высокую степень ликвидности и скорость оборота.

Итак, можно сформулировать следующее определение:

Оборотные активы – это активы, которые находятся у организации на правах собственности, используются в хозяйственной деятельности организации в течение срока, не превышающего 12 месяцев (или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев), состоят из оборотных фондов и фондов обращения организации и выражены в денежной форме.

В бухгалтерском балансе оборотные активы представлены во втором разделе «Оборотные активы» по следующим балансовым статьям: запасы (стр.1210); налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (стр.1220); дебиторская задолженность (стр.1230); финансовые вложения (стр.1240); денежные средства и денежные эквиваленты(стр.1250); прочие оборотные активы(стр.1260).

К учету материально-производственные запасы принимаются по фактической себестоимости, а финансовые вложения по первоначальной стоимости.

При отпуске и выбытии материально-производственных запасов используются различные способы оценки – по себестоимости каждой единицы, по средней себестоимости, метод ФИФО. При выбытии актива, принятого к учету в качестве финансового вложения, используются способы оценки по первоначальной стоимости каждой единицы финансовых вложений, средней первоначальной стоимости и метод ФИФО.

Бухгалтерский учет оборотных активов организуется в соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций. Методической основой для учета оборотных активов являются стандарты по бухгалтерскому учету и отчетности (ПБУ).

К основным бухгалтерским синтетическим счетам учета оборотных активов организации относятся: 10 «Материалы»; 11 «Животные на выращивании и откорме»; 41 «Товары»; 43 «Готовая продукция»; 19 «НДС по приобретенным ценностям»; 58 «Финансовые вложения»; 50 «Касса»; 51 «Расчетные счета»; 52 «Валютные счета»; 55 «Специальные счета в банках»; 57 «Переводы в пути». При необходимости к этим активным синтетическим счетам открываются счета второго порядка (субсчета). При поступлении оборотных активов на предприятие эти счета дебетуются, при выбытии из организации – кредитуются.

Для учета материалов, товаров и готовой продукции используются также ряд регулирующих счетов – 14 «Резервы под снижение стоимости материальных ценностей»; 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей»; 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей».

Выводы. Оборотные активы составляют значительную часть имущества организации, что требует тщательного ведения их учета с целью нахождения внутренних резервов организации и улучшения ее финансового состояния. В процессе бухгалтерского учета оборотных активов решаются задачи по: своевременному и документальному отображению операций по приобретению, поступлению и отпуску запасов; получению точной информации о превышении (недостачи) оборотных активов; своевременное осуществление расчетов с поставщиками и их отображение на счетах бухгалтерского учета.

КАССОВЫЕ ОПЕРАЦИИ ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ

Решетник А.Ю.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Ежакова Н.В.

alenareshetnik@mail.ru

Аннотация. В данном исследовании изучены особенности и порядок применения онлайн-касс на предприятиях РФ.

Введение. Нормативный правовой акт, которым регулируется ведение кассы – Указание Банка России от 11.03.14 № 3210-У «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства». В этот документ Указанием Центрального Банка России от 19.06.2017 г. №4416-У внесены поправки. Последние изменения по кассовым операциям начали действовать с 19.08.2017 г.

Корректировка порядка ведения кассовых операций потребовалась вследствие того, что с 01.02.2017 г. начался переход на онлайн-кассы и прекратилась регистрация касс по старому порядку, а с 01.07.2017 г. произошло внедрение онлайн контрольно-кассовой техники (ККТ), обеспечивающей хранение фискальных данных в фискальных накопителях, а также передачу данных о продаже в ФНС через операторов фискальных данных (ОФД). Рассмотрим изменения в учете кассовых операций в части применения онлайн-касс.

До 2017 года многие организации и предприниматели могли работать без касс. При расчётах за услуги населению вместо чека они выдавали бланк строгой отчётности. Кроме того, все торгующие на ЕНВД и ПСН могли принимать наличную оплату за товары без всяких документов. Только по требованию покупателя ему выписывался товарный чек.

Цель и задачи исследований. В ходе изучения необходимо рассмотреть, как поменялся порядок ведения кассовых операций и проанализировать введение онлайн-касс на предприятиях. Задачами исследования являются:

- изучение новых правил ведения кассовых операций;
- исследование порядка передачи данных о проведенных финансовых операциях в налоговый орган в режиме реального времени.

Результаты исследований. В ходе исследования было определено, что онлайн-касса – это кассовый аппарат, который отвечает новейшим требованиям:

- 1) печатает на чеке ссылку и QR-код;
- 2) отсылает копии электронных чеков в ОФД и покупателям;
- 3) имеет встроенный в корпус фискальный накопитель;
- 4) легко взаимодействует с аккредитованным оператором фискальных данных.

Онлайн-касса – это не значит абсолютно новый кассовый аппарат. Большинство производителей дорабатывают кассы, которые были выпущены ранее.

Главное отличие новой кассовой техники будет заключаться в ее технической составляющей. ККТ новейшего образца должна быть оснащена возможностью подключения к Wi-fi сети или GPRS-устройствам, благодаря которым можно выполнить выход в интернет. В новых аппаратах будет присутствовать, так называемый, фискальный накопитель, на котором в зашифрованном виде будет храниться вся передаваемая оператору информация.

Список предпринимателей, которые раньше могли работать без кассы, сильно сокращается. Не будут иметь право на освобождение от кассовых аппаратов:

- Плательщики ЕНВД;
- ИП, которые перешли на патент.

Данные две группы ранее могли кассу не ставить, а выдавать покупателю (по требованию) документ об оплате. Теперь они не смогут так делать. С 1 июля 2018 г. все, кто платит ЕНВД и патент, тоже переходят на новые кассы на общих основаниях, в т.ч:

- те, кто осуществляет торговлю билетами лотерей, почтовыми марками и т.п.;
- те, кто устанавливает торговые аппараты.

Эти две группы также принимают общие правила применения ККТ с 01.07.2018 г.: первая группа должна будет установить кассы в точке торговли, вторая – оснастить кассами аппараты.

На данный момент все, кто использует сейчас кассы старого образца (на УСН и ОСНО), обязаны перейти на онлайн-кассы.

От работы с кассами, как и прежде, освобождены: представители малого бизнеса, оказывающие услуги по ремонту обуви, газетные киоски, торговцы продукции с цистерн и тележек, продавцы на необорудованных рынках, люди, сдающие в аренду собственное жилье, кредитные организации и компании, организации с безналичной оплатой, занятые на рынке ценных бумаг, кондукторы и предприятия общественного питания в образовательных учреждениях. Все сведения о продажах будут отправляться в налоговую службу через интернет.

Обмен сведениями будет осуществляться следующим образом:

- покупатель отдает денежные средства продавцу за товар;
- продавец отдает данные о продаже в виде электронного чека ОФД, функциональным назначением которого является проверка и регистрация информации, поступающей от владельца ККМ, ее передача в ФНС;
- ОФД присваивает чеку уникальный номер и передает полученные сведения в ФНС;
- продавец выдает покупателю бумажную копию сформированного электронного чека.

Покупатель может потребовать от продавца предоставить ему электронный чек путем отправки его на e-mail, указанный при покупке. Электронный чек имеет ту же юридическую силу, что и обычный бумажный документ, который при необходимости, можно распечатан на принтере.

За нарушение новых правил теперь будет штрафовать ФНС. Взыскания начались уже с 1 февраля 2017 года. Размер взысканий: от 3000 рублей, до запрета торговли. Применение ККТ, не соответствующей требованиям – для ИП: 3000 рублей; для ООО: 10 000 рублей. Работа без онлайн-кассы – для ИП: 25-50% от продаж, не менее 10 000 рублей; для ООО: 75-100% от продаж, не менее 30 000 рублей. Если покупателю не был отправлен чек по требованию – от 10 000 рублей.

Выводы: Главной целью нововведения является минимизация числа операций с наличными деньгами, сведения о которых укрываются предпринимателями от ФНС. Переход на онлайн-кассы с 2017 года – фактор, который напрямую оказывает влияние на дальнейшую работу бизнеса.

Данное нововведение имеет целый ряд преимуществ как для налоговой службы так и для предпринимателей: владельцы ККТ освобождаются от необходимости регулярного внесения денежных средств на счета центров технического обслуживания; снижение количества выездных проверок, которые проводятся сотрудниками ФНС, возможность выявления зон риска, в которых нарушение законодательства становится наиболее вероятным; вся информация о сделках хранится на едином сервере оператора и существует возможность восстановления чеков, которые подтверждают факт покупки; отсутствует необходимость в обучении кассиров работе с новыми аппаратами, т.к. принцип их использования останется таким же, каким и прежде.

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ МАЛЫХ ЗАКУПОК В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Забродина В.А.

магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Ежакова Н.В.

viktoria4404@mail.ru

Аннотация. В данной работе изучен порядок проведения малых закупок бюджетными учреждениями согласно Законодательства РФ.

Введение. У всех государственных учреждений возникает необходимость в проведении закупок на маленькие суммы. Например, для закупки канцелярских товаров, услуг по проведению предрейсовых медицинских осмотров. Для некоторых закупок проведение торгов конкурентными методами получается экономически невыгодными. Поэтому согласно п. 4 ч.1 ст. 93 44-ФЗ разрешается проводить малые закупки у единственного поставщика. Однако, для применения этих закупок необходимо соблюдать ряд требований. Так, процедура малой закупки может производиться только при стоимости контракта не выше 100 или 400 тыс. рублей. Величина ценового ограничения напрямую зависит от субъекта закупки, формы его организации, сферы деятельности и годовой величины закупок. Все основания для осуществления таких закупок подробно изложены в п. 4.5 ч.1 ст. 93 44-ФЗ.

Цель исследования: рассмотрение закономерности проведения малых закупок бюджетными учреждениями.

Задачи исследования: изучение особенностей проведения малых закупок бюджетными учреждениями в экономической литературе, а также согласно Законодательства РФ; рассмотрение практических аспектов изучаемого вопроса.

Особенности проведения закупок бюджетными учреждениями рассмотрены, в основном, на законодательном уровне и регламентируется Федеральным законом № 44-ФЗ [4]. В экономической литературе данный вопрос изучен недостаточно полно.

В то же время, Гусев А.В. отмечает, что «во всех случаях, за исключением прямо поименованных в Законе о контрактной системе, бюджетные учреждения обязаны применять его нормы при осуществлении закупок товаров, работ или услуг. Для того, чтобы бюджетные учреждения могли не применять Закон о контрактной системе, им нужно разработать положение о закупках и разместить его до начала года в сети Интернет на официальном сайте РФ для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг».

Министерство экономического развития РФ в Письме от 14 сентября 2016 г. N Д28и-2355 сообщает, что «согласно пункту 7 статьи 3 Закона N 44-ФЗ заказчик – это государственный или муниципальный заказчик, либо в соответствии с частью 1 статьи 15 указанного Федерального закона бюджетное учреждение, осуществляющие закупки. Случаи осуществления заказчиками закупок у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) определены частью 1 статьи 93 Закона N 44-ФЗ. Таким образом, бюджетные учреждения вправе осуществлять закупку в соответствии с пунктом 32 части 1 статьи 93 Закона N 44-ФЗ».

Основание для закупки у единственного поставщика на сумму менее 100 тыс. рублей имеет абсолютно каждый заказчик. В то же время, закупать без проведения конкурсных торгов на сумму до 400 тыс. рублей имеют только определенные виды организаций. В отношении малых закупок в силу вступают ограничения их лимитов по годовому объему. В рамках закона о контрактной системе изложено два варианта расчета максимально возможного объема: на сумму не более 2 млн рублей в год; на сумму, не превышающую 5% от совокупного годового финансового объема закупок предприятия.

Осуществляя расчеты, необходимо принимать во внимание также контракты, заключенные до начала определенного финансового периода, но оплаченные после того, как он наступил. Таким, образом, для компании с большим оборотом, намного выгоднее и

удобнее второй вариант расчета, в то время как остальным, лучше выбрать фиксированный предел в 2 млн рублей.

Перейдем к закупкам у единственного поставщика на суммы до 400 тыс. рублей. Проводить их имеет право ограниченный круг заказчиков. Среди них только муниципальные и государственные организации, а именно: культурные и образовательные учреждения; парки, зоопарки, заповедники, ботанические сады; театры, музеи, концертные организации, планетарии, цирки; дворцы и дома культуры, клубы; архивные и библиотечные учреждения; организации, связанные с телевизионным и радиовещанием, имеющие государственное либо муниципальное финансирование.

В отношении них также существуют ограничения: годовой объем закупок, которые заказчик вправе осуществить, не должен превышать 50% совокупного годового объема закупок заказчика и не должен составлять более чем 20 млн рублей. Принцип расчета остается тем же: в годовой объем включают не заключенные, а оплаченные за текущий период договоры.

Порядок осуществления закупок малого объема предполагает определенные исключения. Например, при закупке со стороны учреждений сельскохозяйственного сектора лимиты не рассчитываются. Эту норму закрепляет п. 4 ч.1 ст. 93 44-ФЗ.

Кроме того, особенными положениями при совершении малых закупок вправе руководствоваться федеральные органы исполнительной власти. Для них ограничения годового объема закупок до 100 тыс. рублей рассчитывают в отдельном порядке.

Наконец, стоит заметить, что некоторые заказчики видят в разрешении осуществлять малые закупки у единственного поставщика возможность уклониться от организации тендеров или даже передавать контракты напрямую «своей» фирме. Для этого они применяют искусственное дробление договоров, разбивая один дорогостоящий лот на множество 100-тысячных контрактов и заключая их с одной организацией. Такое действие может быть квалифицировано, как притворная сделка, которая является административным правонарушением и наказывается в соответствии с ч. 1,2 ст. 7.29 КоАП РФ.

Выводы. Бюджетные учреждения имеют все основания для закупки у единственного поставщика на сумму менее 100 тыс. рублей. В то же время, закупать без проведения конкурсных торгов на сумму до 400 тыс. рублей, имеют только определенные виды организаций. Величина ценового ограничения напрямую зависит от субъекта закупки, формы его организации, сферы деятельности и годовой величины закупок. И злоупотребление 100–тысячными контрактами, и искусственное дробление крупных договоров на маленькие, чревато административным наказанием.

ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Коробова А.В.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Ежакова Н.В.

korobova.nastya15@mail.ru

Аннотация: в работе изучена сущность заработной платы, рассмотрены ее основные функции и их влияние на всех участников экономического процесса.

Введение. Для большей части населения, заработная плата – это главный и единственный источник, который приносит доход человеку и способен удовлетворить его потребности. Труд человека является источником, производимым материальные ценности, в свою очередь они выступают товаром, плата за который выражается в денежном эквиваленте.

Размер заработной платы влияет на уровень и качество жизни человека, следовательно, каждый стремится получить наибольшую плату за свой труд. Размер оплаты труда работника способствует достижению необходимого компромисса между экономическими интересами работодателя и личными интересами работника, что, в свою очередь, способствует развитию отношений партнерства между двумя движущими силами рыночной экономики.

Цель и задачи исследований. Цель исследования заключена в изучении основных функций заработной платы и их влияния на всех участников экономического процесса.

Данная цель предусматривает решение следующих задач:

- изучение значения заработной платы для работников и работодателей;
- рассмотрение основных функций заработной платы и их влияния на всех участников экономического процесса.

Результаты исследований. Заработная плата выполняет значительную роль в развитии экономики государства. С одной стороны, она является источником подъема благосостояния работников, а с другой стороны, представляет собой важный рычаг материального стимулирования роста и совершенствования общественного производства.

Заработная плата выполняет ряд функций, которые способствуют непрерывному развитию производства и его совершенствованию, материальному стимулированию работников.

На рисунке 1 представлены основные функции заработной платы.

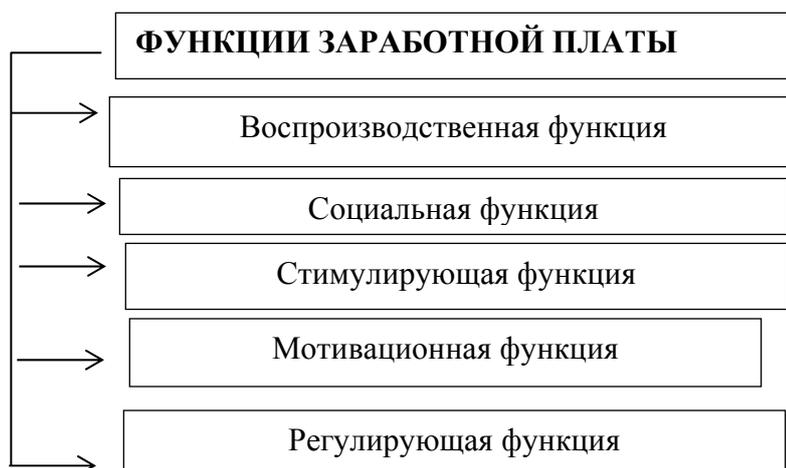


Рис.1. Основные функции заработной платы

Рассмотрим подробнее функции оплаты труда:

1. Воспроизводственная функция.

Данная функция заключается в возможности воспроизводства рабочей силы на нормальном уровне потребления. То есть, необходимо определить работнику такой размер заработной платы, который позволит осуществить условия нормального воспроизводства рабочей силы, иными словами, это поддержание, а то и улучшение условий жизни работника, который должен иметь возможность платить за предметы первой необходимости (плата за квартиру, одежду, питания, медикаменты), у которого должна быть возможность отдыхать и восстанавливать силы, необходимые для работы, а также для того, чтобы содержать семью и воспитывать детей.

2. Социальная функция.

Эта функция предусматривает, что заработная плата, являющаяся основным источником дохода, должна не только способствовать воспроизведению рабочей силы, но и давать возможность человеку пользоваться социальными благами, например, медицинскими услугами, качественным отдыхом, воспитывать детей, а также обеспечить безбедное существование работающего в пенсионном возрасте.

3. Стимулирующая функция.

Данная функция заключается в побуждении работника к трудовой активности, повышению эффективности труда и максимальной отдаче. Она направлена на повышение заинтересованности работника в своем труде и, следовательно, дальнейшем развитии производства.

4. Мотивационная функция.

Рассматриваемая функция основана на мотивации труда, т.е. естественном процессе побуждения человека к определенной деятельности с помощью внутренних личностных и внешних факторов: осознание личных потребностей; выбор наилучшего способа получения вознаграждения; принятие решения о реализации данного способа; осуществление действий по реализации; непосредственное получение вознаграждения; удовлетворение личных потребностей работника.

5. Регулирующая функция.

Эта функция воздействует на отношение между спросом и предложением рабочей силы, на формирование коллектива и обеспечение его занятости. Она выступает балансом между работниками и работодателем. Реализация данной функции основана на дифференциации в оплате труда по группам отдельных категорий работников.

Выводы. Таким образом, сущность заработной платы заключается в том, что она представляет собой, выраженную в денежном эквиваленте, долю работника в части национального дохода, которая направляется на цели личного потребления.

Заработная плата многофункциональна. Все основные функции (воспроизводственная, социальная, стимулирующая, мотивационная и регулирующая) представляют неразрывное единство и в совокупности позволяют понять ее содержание, сущность, значение, проблемные участки при ее начислении отдельным категориям работников на предприятиях с разными формами собственности.

Необходимо отметить, что противопоставление рассмотренных основных функций заработной платы, переоценка одних и недооценка других, приводят к нарушению их единства, следовательно, возникают неверные, а также противоречивые теоретические выводы, которые касаются начисления заработной платы.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Тинина М.А.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Ежакова Н.В.

tinina.2013@mail.ru

Аннотация. В исследовании изучены актуальные направления совершенствования системы учета МПЗ на малых предприятиях пищевой промышленности.

Введение. Современные рыночные отношения обуславливают формирование новых подходов к системе управления финансово-хозяйственной деятельностью субъектов хозяйствования. Важное место в этой системе занимает совершенствование системы бухгалтерского учета материально-производственных запасов, поскольку они являются составляющими элементами производственного процесса.

Цель и задачи исследований. Цель исследования – исследовать наиболее актуальные и перспективные направления совершенствования системы бухгалтерского учета материально-производственных запасов на малых предприятиях пищевой промышленности. Данная цель предусматривает решение следующих задач:

- исследование сущности и значения учета МПЗ;

- изучение наиболее актуальных и перспективных направлений совершенствования учета МПЗ.

Результаты исследований. В качестве материально-производственных запасов принимаются активы, используемые в качестве сырья, материалов и т.п. при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг); используемые для управленческих нужд организации и т.д.

Для того чтобы нормально и бесперебойно работать, каждое предприятие должно своевременно обеспечить производственный процесс необходимыми материалами, топливом, энергией в таком составе и количестве, которые необходимы для осуществления эффективной хозяйственной деятельности. Эти материальные ресурсы должны быть максимально рационально использованы предприятием, чтобы обеспечить соответствующий выпуск продукции и при этом снизить ее себестоимость в части материальных затрат, но не в ущерб качеству продукции.

Как показывает практика, огромное количество операций, обусловленных движением материальных ресурсов предприятия, делают данный участок бухгалтерии любого предприятия наиболее трудоемким, что требует детальной проработки как в части толкования отдельных принципов и метода учета, так и в части механизма реализации отдельных положений стандартов учета.

По нашему мнению, основными направлениями совершенствования организации учета производственных запасов на данный момент являются:

1) обобщение теоретико-методических основ учета, анализа и контроля производственных запасов, определение их сути и классификации;

2) совершенствование организационно-методических основ финансового и управленческого учета производственных запасов, а также их контроля;

3) проектирование системы экономического анализа и контроля эффективности использования производственных запасов;

4) разработка системы автоматизации учетно-аналитических работ в управлении производственными запасами.

Систему учета материалов малых предприятий в пищевой промышленности в целом характеризуют следующие особенности: приемка материалов осуществляется строго по количеству и в соответствии с качеством, ведется документальное оформление движения МПЗ, учет материалов ведется по покупным ценам (фактической себестоимости) за минусом НДС (при его возмещении), обеспечивая получение информации о материальных запасах не только в стоимостном выражении, но и в количественном.

Учитывая специфику деятельности малых предприятий в пищевой промышленности в целях рациональной организации учета и контроля материально-производственных запасов необходимо разработать направления совершенствования учета. Такими мероприятиями могут быть:

- автоматизация учета товарно-материальных запасов;
- разработка и внедрение номенклатурных номеров;
- введение дополнительного контроля над складским учетом;
- планирование поставок;
- составление бюджета закупок;
- организация аудита;
- проведение инвентаризации.

Большинство малых предприятий не имеет централизованного склада, поэтому все материалы поступают непосредственно на объект, где нет возможности хранить большие объемы материалов. Поэтому заказы должны быть четкими и своевременными.

Главной проблемой подобных предприятий в данной сфере является неправильная работа отдела снабжения. Очень часто материалы заказывают в большом объеме, также происходят неверные заказы. Вследствие чего, на складах организации образуется застой материалов. Чтобы в дальнейшем избежать подобной ситуации, заказ материалов стоит

осуществлять строго по сметам.

Также значительно увеличивает затраты организации тот факт, что при поступлении на склад не уделяется должного внимания состоянию материалов, таким образом, очень часто бракованные материалы уже нельзя вернуть поставщику. Стоит значительно увеличить контроль качества материалов.

Инвентаризация должна осуществляться в сроки, установленные графиком инвентаризации для совершенствования внутреннего контроля материалов. Также необходимо проводить внеплановую инвентаризацию для более оперативной информации.

Бухгалтерский учет на малых предприятиях пищевой промышленности чаще всего ведется в программе "1С: Бухгалтерия". Все операции учитываются в разрезе договоров с покупателями и поставщиками. Реализация услуг проводится в информационной базе документом "Реализация товаров и услуг". Этот документ может повторно использоваться для применения содержащейся в нем информации. Из формы документа для печати можно получить разные варианты печатных форм и сформировать связанные с ним другие документы. Слабой стороной организации учета является передача документов от поставщиков в бухгалтерию. Так как, от поставщиков документы поступают водителям, от водителей в отдел снабжения, и только потом в бухгалтерию, часто документы теряются, и определить, чья это вина практически невозможно. По нашему мнению, с целью устранения данного недостатка необходимо создавать акты передачи документов под подпись каждому участнику из звеньев данной цепи

Выводы. Совершенствование учета и контроля наличия и движения материальных ресурсов на малых предприятиях в пищевой сфере необходимо проводить по следующим направлениям: автоматизация учета материально-производственных запасов, разработка и внедрение номенклатурных номеров, введение дополнительного контроля над складским учетом, планирование поставок, составление бюджета закупок, организация аудита, проведение инвентаризации.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Воронцова А.Е.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Ежакова Н.В.

voronczova_nusha1997@mail.ru

Аннотация. В работе рассмотрены теоретические основы формирования финансовых результатов согласно законодательства РФ.

Введение. Эффективность работы любой организации во многом зависит от его способности получать необходимую прибыль. Для оценки этой способности применяют разные методы анализа финансовых результатов, необходимые для определения того, насколько стабильны полученные доходы и расходы, какие элементы учета прибылей и убытков могут использоваться для прогнозирования финансовых результатов, какова эффективность использования инвестированного капитала, насколько экономически выгодны затраты, какова эффективность управление компанией в целом.

Финансовые результаты деятельности организации характеризуются суммой полученной прибыли. Чем больше величина прибыли, тем эффективнее функционирует организация, тем стабильнее ее финансовое состояние. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли является одной из основных задач в любой сфере бизнеса.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является рассмотрение теоретических аспектов формирования прибыли, методических аспектов учета финансовых результатов, а именно изучения порядка формирования финансовых результатов от обычной

деятельности и других операций организации, влияния финансовых результатов организации при планировании дальнейшей деятельности организации.

В ходе изучения данной темы были определены следующие задачи исследования:

- изучение концепции формирования финансовых результатов согласно нормативно-правовой базы по исследуемой тематике;

- рассмотрение порядка формирования учета финансовых результатов от обычной деятельности;

- изучение влияния финансовых результатов на принятие управленческих решений о дальнейшей деятельности организации.

При исследовании учета финансовых результатов руководствуются Законодательными актами Российской Федерации, при этом основными из них являются: Федеральный Закон №402 «О бухгалтерском учете и отчетности», Налоговый Кодекс Российской Федерации, Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации № 34н, ПБУ 1/2008 «Учётная политика организации», ПБУ 9/99 «Доходы организации», ПБУ 10/99 «Расходы организации», ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», ПБУ 18/02 «Учет расходов по налогу на прибыль», ПБУ 22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» и др.

Результаты исследований. В ходе исследования было определено, что главными показателями, характеризующие финансовые результаты предприятия, являются прибыль или убыток, сформированный в зависимости от соотношения между доходами и расходами организации.

Финансовый результат формируется в течение календарного года, а также промежуточный финансовый результат – поквартально, накапливая ежемесячную информацию по каждому кварталу.

Основным, если не единственным источником информации об устойчивости финансового положения партнёра является бухгалтерская (финансовая) отчётность. В условиях рыночной экономики финансовая отчётность предприятия основана на обобщении бухгалтерских данных и является информационной связью, соединяющей предприятие с обществом и заинтересованными партнёрами, которые также являются пользователями информации о деятельности организации.

Анализ финансовых показателей (прибыли или убытка), составленный на основании Отчета о финансовых результатах, позволяет определить возможность улучшения финансовой ситуации и принятия экономически обоснованных решений на основе результатов расчетов.

Окончательный финансовый результат, характеризующий качество экономической деятельности организации, выражается в бухгалтерском учете и финансовой отчетности, при определении которого на определенный период учитываются все доходы и расходы этого периода.

Информация о формировании финансового результата накапливается совокупной суммой в течение отчетного года на счете 99 "Прибыли и убытки", который закрывается списанием суммы в кредит (дебет) счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Построение аналитического учета по счету 99 «Прибыли и убытки» должно обеспечить предприятию формирование данных для составления финансовой отчетности.

По сравнению с оборотом о доходах (кредит счета) и расходах (дебет счета) раскрывается прибыль (убыток) отчетного года. Этот подход принят для расчета прибыли (убытка) при составлении Отчета о финансовых результатах.

Проблемой формирования финансовых результатов является качество финансовой отчетности. Нужно отметить, что текущая бухгалтерская отчетность не позволяет объективно оценивать деятельность предприятий, поскольку влияет субъективная оценка, что проявляется в избрании того или иного варианта учетной политики.

Более того, на сегодняшний день нет четкой интерпретации элементов финансовой и налоговой отчетности, а также критериев их признания. Расхождение между бухгалтерским и налоговым учетом еще больше затрудняет отражение прибыли, доходов и расходов в отчетности.

Выводы. Таким образом, основной целью любой коммерческой организации является получение прибыли. Факторы, влияющие на прибыль, многочисленны и разнообразны, поэтому необходимо учитывать их совместное влияние на финансовые результаты. На получение конечного финансового результата кроме факторов внутри предприятия влияет также экономическая ситуация в стране и связанные с ней различные условия ведения бизнеса, уровень экономической интеграции, степень устойчивости экономических отношений, налоговое и таможенное законодательство страны, уровень инфляции, колебание валютных курсов и процентных ставок, а так же другие внешние факторы.

Также можно сделать вывод, что показатели финансовых результатов активно участвуют в процессе дальнейшего планирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия, получении кредита, разработки управленческих решений, принятия решений потенциальными кредиторами и инвесторами для оценки финансовых вложений в конкретные предприятия и т.д.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ПРОЧИХ РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Денисова А.О.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Ежакова Н.В.

aden96@yandex.ru

Аннотация. В работе раскрыт порядок учета и структура прочих расходов организации согласно Законодательству РФ.

Введение. Осуществляя финансово-хозяйственную деятельность, любой экономический субъект сталкивается с доходами и расходами от обычных видов деятельности организации.

Под обычной (или уставной) деятельностью часто понимается та деятельность, которая прописана в Уставе организации. Но, в большинстве случаев, в Уставе указывается более широкий список видов деятельности предприятия, чем оно занимается на самом деле. Поэтому под обычной деятельностью также следует понимать деятельность, которой организация занимается постоянно, при этом приносит ей экономическую выгоду.

Также необходимо отметить, что немаловажную роль в хозяйственной деятельности играют прочие доходы и расходы. Они возникают в результате совершения операций, не связанных с уставной деятельностью организации.

Цель и задачи исследования. Цель исследования сводится к изучению и раскрытию теоретических основ и особенностей учета прочих расходов организации.

Задачи исследования:

- 1) изучение сущности и роли прочих расходов при осуществлении хозяйственной деятельности организации;
- 2) изучение структуры прочих расходов;
- 3) изучение нормативно-правовых актов, регулирующих учет прочих расходов.

Результаты исследования. Как упоминалось ранее, значительное влияние на формирование финансового результата оказывают прочие доходы и расходы, не связанные с основной деятельностью организации.

Понимание вопросов учета прочих расходов крайне важно, так как они играют очень существенную роль в оценке экономической эффективности производственно-хозяйственной и финансовой деятельности организации.

Прочие расходы определяются, как расходы по операциям, связанным с движением имущества организации, совершением финансовых операций, а также с участием в других организациях.

В ПБУ 10/99 «Расходы организации» раскрывается более широкий перечень прочих расходов, а именно:

- 1) расходы, возникающие в результате передачи имущества во временное пользование;
- 2) расходы, возникающие в результате участия в уставных капиталах других организаций;
- 3) штрафы;
- 4) возмещение убытков;
- 5) отрицательные курсовые разницы и т.д.

Согласно Плану счетов, прочие расходы находят свое отражение на счете 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 91.2 «Прочие расходы».

Большое значение имеет группировка прочих расходов, которая выглядит следующим образом:

- 1) операционные расходы – непосредственно связанные с хозяйственной деятельностью организации, но, тем не менее, не образующие ее основной цель;
- 2) внереализационные расходы – составляют совокупность расходов, связанных с совершением разнообразных операций, вызванные последствиями хозяйственной деятельности;
- 3) чрезвычайные расходы – зачастую возникают в результате стихийных бедствий.

При учете прочих расходов руководствуются следующими нормативными документами (таблица 1).

Таблица 1

Анализ нормативной базы по учету прочих расходов

№	Нормативный документ	Содержание
1.	Налоговый кодекс РФ	Налоговым кодексом РФ определено, что расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществленные (понесенные) налогоплательщиком. Под обоснованными расходами понимаются экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме.
2.	Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 №402-ФЗ	Статья 12 Закона № 402-ФЗ определяет обязательность измерения расходов в денежном измерении, то есть в рублях.
3.	Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ) 10/99	ПБУ 10/99 определено, что к прочим расходам можно отнести: 1) расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации; 2) расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения; 3) расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций и т.д.

4.	Методические указания Минфина РФ	На основе Методических указаний организации разрабатывают внутренние положения, инструкции, иные организационно-распорядительные документы, которые необходимы для надлежащей организации учета и контроля за расходами организации.
5.	План счетов бухгалтерского учета	Предназначен для обобщения информации о прочих доходах и расходах отчетного периода. На субсчете 91.2 «Прочие расходы» учитываются прочие расходы (за исключением чрезвычайных). Записи по субсчетам 91.2 «Прочие расходы» производятся накопительно в течение отчетного года.

Выводы. Таким образом, можно сделать вывод, что на каждом уровне предусматривается свой порядок регулирования данного участка бухгалтерского учета, особенности признания доходов и расходов, обязательность их измерения, состав прочих расходов, а также организационно-распорядительные документы, необходимые для учета и контроля операций, связанных с прочими расходами организации.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И КОНТРОЛЬ ТОВАРНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Жирова В.Д.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Торопова И.С.

toropova_ira@list.ru

Аннотация. Осуществлено теоретическое обобщение и предложено совершенствование бухгалтерского учета и контроля операций с товарами на предприятиях оптовой торговли.

Введение. Для дальнейшего динамического социально-экономического развития и стабилизации экономики государства необходимо совершенствование сферы товарного обращения.

Ключевой детерминантой эффективного функционирования предприятий оптовой торговли является надлежащий уровень обеспечения товарами и рациональное их использование. В РФ наблюдается тенденция снижения объемов оптового товарооборота.

Усиление конкуренции среди субъектов хозяйствования в условиях инфляционных процессов, потребность в расширении рынков сбыта товаров и необходимость поиска направлений обеспечения устойчивого развития деятельности, обуславливают необходимость совершенствования качества информационного обеспечения системы управления предприятий торговли.

Одним из путей формирования качественного и релевантного информационного базиса в процессе разработки вариантов и принятия эффективных управленческих решений на предприятиях оптовой торговли является совершенствование организационно-методических основ учетного отображения и внутреннего контроля операций с товарами.

Большой вклад в развитие теории и методологии бухгалтерского учета и контроля операций с товарами внесли такие отечественные и зарубежные ученые, как: Андерсон Х., Антони Р., Баканов М.И., Бардаш С.В., Белуха Н.Т., Белобжецкий И.А., Бланк И.А., Верига Ю.А., Голов С.Ф., Гордополов В.Ю., Горелкин В.Г., Дмитриева И.И., Завгородний В.П., Зорина О.А., Зубилевич С.Я., Колдуэлл Д., Костюченко В.М., Котлер Ф., Кузьминский А.М., Муса Г., Нидлз Б., Пятов В.В., Соколов Я.В., Сопко В.В., Чистова Д.В. и др.

Принимая во внимание научные наработки отечественных и зарубежных ученых, целесообразно отметить, что в современных условиях вопрос бухгалтерского учета и контроля товаров обуславливают потребность в дальнейших научных исследованиях. В частности, актуальным является решение проблемных вопросов учетного отображения товаров на предприятиях оптовой торговли для нужд управления, развития элементов учетной политики, организации и методики внутреннего контроля операций с товарами, чем и обосновывается актуальность темы и основных направлений исследования автора.

В процессе исследования использованы общеполитические и общенаучные методы познания явлений и процессов. Методы теоретического обобщения, группировка, сравнение и исторический метод использованы для анализа существующих подходов к сущности товаров. Системно-структурный метод позволил усовершенствовать классификацию товаров. Библиографический и библиометрический анализ обеспечили выявление тенденций развития теории и методики бухгалтерского учета и контроля товаров в научных исследованиях. Анализ, синтез, абстрагирования и обобщения использовано для обоснования применения элементов метода бухгалтерского учета в части операций с товарами. С помощью методов индукции и дедукции сформированы предложения по совершенствованию бухгалтерского учета и внутреннего контроля товаров на предприятиях оптовой торговли.

Цель и задачи исследований. Цель исследования заключается в обосновании теоретических и разработке практических рекомендаций по совершенствованию организационных и методических положений бухгалтерского учета и внутреннего контроля товарных операций предприятий оптовой торговли.

Цель исследования обусловила необходимость решения следующих задач:

- уточнить экономическую сущность товаров и определить их роль в обеспечении непрерывного функционирования предприятия;
- усовершенствовать классификацию товаров как объекта бухгалтерского учета и контроля;
- определить детерминанты товарной политики предприятия и их влияние на систему учетного отражения операций с товарами;
- обосновать современные тенденции и перспективы развития учетной политики операций с товарами на предприятиях оптовой торговли;
- осуществить критическую оценку и предложить направления совершенствования методики учетного отражения товарных операций на предприятиях оптовой торговли;
- изучить организацию внутреннего контроля товарных операций на предприятиях оптовой торговли;
- осветить современное состояние и предложить направления совершенствования инвентаризации как метода контроля за сохранностью товаров на предприятиях оптовой торговли.

Результаты исследований. Усовершенствована классификация товаров для нужд бухгалтерского учета и контроля на основе теоретического обоснования предложенных признаков и видов (по источнику возникновения; по местонахождению; по форме; по способу реализации; по результатам корректировки стоимости; по отражению в балансе; по степени ликвидности), что позволило сформировать теоретический базис для разработки организационно-методических положений учетного отображения и контроля указанного объекта.

Усовершенствовано методическое обеспечение учетного отражения товарных операций с использованием косвенных способов их реализации (транзит, продажи на товарной бирже, аукционе) и повышение его информативности путем предложенной системы аналитических счетов и пакета первичной документации, обеспечивающей надлежащую детализацию учетной информации для принятия управленческих решений в части выбора оптимальных каналов сбыта товаров.

Отсутствие четких механизмов обеспечения интегрированности управления доходами и расходами предприятий оптовой торговли с другими функциональными подсистемами управления мешает достижению стратегических целей деятельности предприятия. Изучение организационной структуры предприятий оптовой торговли позволило разработать структуру центров ответственности в зависимости от функциональной направленности и торговых процессов основных подразделений предприятия.

Выводы. С целью обеспечения эффективной организации функционирования и развития центров ответственности оптового предприятия предложено: Регламент функционирования центров ответственности предприятия оптовой торговли; формы внутренней отчетности в разрезе центров ответственности (Отчет о выполнении операционного бюджета доходов и расходов в зависимости от каналов сбыта товаров; отчет о результатах оценки эффективности функционирования центра ответственности; отчет о результатах анализа отклонений и причин их возникновения); критерии и показатели оценки эффективности функционирования центров ответственности на предприятиях оптовой торговли.

Использование предложенных разработок должно способствовать формированию четкого взаимодействия и оценке результатов функционирования центров ответственности на предприятиях оптовой торговли.

МАТЕРИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ: СОСТАВ И АНАЛИЗ ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Павленко А.П.

магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: к.э.н., доцент Короткова О.В.

usp2008@inbox.ru

Аннотация. Проведены исследования экономической сущности, а также основных подходов к признанию, оценке и списанию материальных ресурсов в международной и российской системе бухгалтерского учета. Обосновано мнение о том, что в состав материальных ресурсов с целью эффективного управления ими, необходимо включать не только оборотные, но и внеоборотные активы, имеющие материально-вещественную форму.

Введение. В связи с гармонизацией российского учета с международными стандартами, роль и значение учета материалов и сырья трудно переоценить, а обсуждение актуальных проблем учета весьма своевременно. Становится очевидной необходимость детального знания и умелого применения требований законодательных и нормативных актов, внутренних распорядительных документов, регулирующих организацию и ведение бухгалтерского (финансового и управленческого) учета операций по использованию субъектами хозяйствования материальных ресурсов, а также анализу их эффективности.

Цель и задачи исследований. Целью исследования является изучение и оценка методик бухгалтерского учета материальных ресурсов по ПБУ и МСФО. Для достижения цели были поставлены следующие задачи: сравнение основных подходов к признанию и оценке в учете с международными стандартами относительно учета материальных ресурсов; определение отличительных особенностей учета материальных ресурсов по ПБУ и МСФО.

Методика исследований базируется на абстрактно-логическом, диалектическом, а также других общетеоретических методах научного познания в соответствии с предметной областью. В ходе исследования были изучены международные стандарты как: МСФО (IAS) 2 «Запасы», МСФО (IAS) 16 «Основные средства» и МСФО (IAS) 4 «Учет амортизации», а также российские ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» и ПБУ 6/01 «Учет основных средств».

Результаты исследований. В экономической теории материальные ресурсы трактуются как ресурсы в материально-вещественной форме, т.е. они представляют собой

совокупность вещественных условий воспроизводства. Первоисточником материальных ресурсов является природа, хотя в реальной жизни все материальные ресурсы создаются в процессе целесообразной деятельности человека и являются продуктом труда в вещественной форме. Сущность материальных ресурсов определяется тем, что они являются материально-вещественной основой жизнедеятельности человека и общества.

Материальные ресурсы, проходя последовательно стадии воспроизводственного процесса, приобретают форму товара со всеми его чертами и противоречиями (потребительная стоимость и стоимость, конкретный труд и абстрактный труд). При производстве продукции применяются средства труда и предметы труда. В общем объеме материальных ресурсов значительное место занимают средства производства, являющиеся одновременно и предпосылкой, и результатом производства, его исходным и завершающим моментом. Исследования показали, что в определениях материальных ресурсов, как у отечественных, так и зарубежных ученых, единого подхода нет. Каждый автор трактует их по-своему.

Так, в частности, Табурчак П.П. и Савицкая Г.В., утверждают, что материальные ресурсы - это совокупность предметов труда, предназначенных для использования в процессе производства общественного продукта, а именно, к материальным ресурсам следует относить сырье, материалы, топливо, энергию, полуфабрикаты, детали и т.п.

Другие, например Бердникова Т.Б., уверяют, что материальные ресурсы - это сырье, материалы, строения, основное оборудование, используемые в производстве товаров или услуг. Необходимо сказать, что согласно МСФО основные средства наряду с материально-производственными запасами в зарубежной практике учета относят к материальным ресурсам.

Исследования показали, что критерии отнесения активов к основным средствам и запасам почти во всех странах аналогичны. Но в отличие от основных средств, оценка запасов по стоимости их приобретения не является объективной в условиях нестабильности рынка и колебания цен. Именно поэтому зарубежная практика учета и отчетности выработала достаточно эффективные способы решения такой проблемы. Чтобы сохранить объективность оценки в условиях ценовой нестабильности, запасы оцениваются по правилу наиболее низкой оценки. Сущность его заключается в том, что действует принцип осмотрительности (консерватизма), по которому запасы оцениваются и отображаются по наименьшей из возможных стоимостей - рыночной цене или себестоимости. Исходя из того, что предприятие получает запасы на протяжении всего отчетного периода, возникает вопрос оценки израсходованных запасов и их остатка на конец отчетного периода. Хотелось бы отметить, что такой категории материальных ресурсов, как малоценные быстроизнашивающиеся предметы (МБП) ни в GAAP, ни МСФО (IAS) не существует. Эти материальные ресурсы используются для обслуживания основных средств, капитализируются (аналогично ремонтам и техническому обслуживанию), прочие списываются в издержки в момент приобретения.

Проведя обзор оценки материальных ресурсов разных стран, можно сказать, что найдено очень много общих положений, как в случае оценки запасов, так и много отличий, например в учете МБП.

Однако с целью анализа в системе управления организацией в российской системе учета не существует ограничений на законодательном уровне. Организациям дано право самостоятельно определять методику анализа, оценки финансового состояния и деятельности хозяйствующего субъекта.

По нашему мнению, с целью эффективного управления ресурсами организаций в рыночных условиях целесообразно понимать под материальными ресурсами все ресурсы, имеющие материально-вещественную форму независимо от срока службы и стоимости приобретения. Это позволит осуществлять комплексный анализ эффективности использования материальных ресурсов: внеоборотных и оборотных.

Исходя из определения материальных ресурсов, цель анализа будет оценка уровня эффективности использования их при выполнении плана выпуска продукции в выявлении внутрипроизводственных резервов экономии данных ресурсов и разработке конкретных мероприятий по их использованию, т.е. в повышении эффективности производства за счет рационального использования ресурсов. Анализ эффективности использования материальных ресурсов может включать основные этапы: оценка эффективности использования основных фондов: фондоотдача, фондорентабельность, фондоемкость; оценка эффективности использования оборотных материальных ресурсов: материалоотдача; материалорентабельность; материалоемкость; оборачиваемость. В процессе анализа фактический уровень показателей эффективности использования материальных ресурсов целесообразно сравнивать с планом, изучать их динамику и причины изменения с применением метода факторного анализа.

Выводы. Начав изучение теоретических аспектов материальных ресурсов, мы столкнулись с проблемой понятия, что же такое материальные ресурсы и включают ли они в себя основные средства. По нашему мнению, целесообразно включить в материальные ресурсы как оборотные, так и внеоборотные ресурсы, имеющие материально-вещественную форму, в том числе основные средства, запасы, топливо, энергию, воду и другие. Такой подход позволит осуществлять анализ на основе достоверной информации об использованных материальных ресурсах в процессе производства и управления.

ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ОРГАНИЗАЦИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И НОРМАТИВНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Полякова Е.А.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Короткова О.В.

kate12_2010@mail.ru

Аннотация. Проведены исследования экономической сущности обязательств, общих вопросов методики их учета и отражения в финансовой отчетности. Построена взаимосвязь между недостоверностью бухгалтерского учета и риском несоблюдения сроков платежей по налогам, сборам, заработной плате, обязательствам перед поставщиками и прочими контрагентами.

Введение. В результате того, что коммерческая организация создается с целью получения прибыли, она постоянно совершает определенные операции, сделки. Именно поэтому, субъект хозяйствования постоянно взаимодействует с контрагентами: поставщиками, покупателями, кредиторами, государством и другими физическими и юридическими лицами. В итоге этих взаимодействия возникают различного рода обязательства: по расчетам за поставленную продукцию (работы, услуги), по расчетам по полученным авансам, по расчетам с персоналом, по расчетам по обязательным платежам и многие другие. Исходя из выше сказанного, очевидна актуальность выбранного нами направления исследования. Ведь организация правильного, полного и точного учета обязательств является неотъемлемой частью бухгалтерского учета предприятия и гарантия положительного финансового результата его деятельности.

Цель и задачи исследований. Целью исследования является изучение и оценка методик бухгалтерского учета обязательств, понятия обязательств и основные особенности организации их учета. Задачи исследования - выяснить экономическую сущность понятия и учета обязательств, изучить нормативно-законодательную базу учета обязательств, разъяснить некоторые особенности признания и погашения обязательств, охарактеризовать счета учета обязательств организации.

Методика исследований базируется на абстрактно-логическом, диалектическом, а также других общетеоретических методах научного познания в соответствии с предметной областью. При написании данной работы использовались методы анализа, систематизации, изучения и обобщения.

Результаты исследований. Изначально, при создании экономического субъекта, собственники (или учредители) вносят денежные средства, материальные и нематериальные ценности. Общая сумма внесенных средств владельцами формирует собственный капитал. Другая часть ресурсов образуется за счет внесения средств лицами, не являющимися собственниками предприятия, или приобретается за счет привлеченных средств физических и юридических лиц, которые вступили с предприятием в корреспондентские связи (поставщики, покупатели, кредиторы и т.д.).

Согласно Федеральному закону от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» важнейшими объектами, информация о которых раскрывается в бухгалтерской (финансовой) отчетности, являются обязательства организации. Наиболее полное определение обязательств дано в Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России. В соответствии с данным документом обязательство – это существующая на отчетную дату задолженность организации, которая является следствием осуществившихся проектов ее хозяйственной деятельности и расчеты, по которой должны привести к оттоку активов.

Результаты наших исследований показали отсутствие исчерпывающих регламентаций по учету обязательств в российских нормативных документах. Так, по мнению Ларионова А.Д. и Нечитайло А.И., обязательства организации представляет собой часть стоимости ее имущества, приобретенного за счет заемных средств, которые необходимо вернуть поставщику, банку или другому кредитору. Бочкарева И.И. и Быков В.А. предлагают выделять устойчивые и колеблющиеся обязательства в зависимости от продолжительности их влияния на финансовое положение организации. Профессор Соколов Я.В. и профессор Пятов М.Л. выдвинули идею признание обязательств как предмета бухгалтерского учета: «Обязательство – это факт хозяйственной жизни, информация о котором служит основанием для бухгалтерских записей, отражающих обязательства предприятия, ведущего учет». Однако все авторы сходятся во мнении, что под обязательством понимают взаимоотношение, в силу которого одна сторона обязана совершить в пользу другой стороны определенное действие либо воздержаться от него.

В бухгалтерском учете отражаются и обобщаются не все обязательства, а лишь долговые, составляющие часть имущества и оборотного капитала организации. Согласно международным стандартам финансовой отчетности к ним относятся экономические обязательства хозяйствующего субъекта, которые признаны и оценены в соответствии с общепринятыми правилами бухгалтерского учета. К основным видам долговых обязательств относится дебиторская и кредиторская задолженность.

Обязательство может возникнуть в силу действия договора или правовой нормы, а также обычаев делового оборота. Погашение обязательств предполагает обычно отток соответствующих активов в виде выплаты денежных средств или передачи других активов (оказания услуг). Погашение обязательств может происходить также в форме замены обязательств одного вида другим, преобразования обязательств в капитал, снятия требований со стороны кредитора.

Для единообразия содержания экономической информации об обязательствах, а также для правильного и четкого построения и организации их бухгалтерского учета необходим четкий перечень и конкретная характеристика каждого счета.

В Плате счетов для учета расчетных операций предназначен VI раздел «Расчеты», включающий в себя счета: 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»; 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»; 63 «Резерв по сомнительным долгам»; 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам»; 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам»; 68 «Расчеты по налогам и сборам»; 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»; 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»; 71 «Расчеты с подотчетными лицами»; 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям»; 75 «Расчеты с учредителями»; 76 «Расчеты с разными

дебиторами и кредиторами»; 79 «Внутрихозяйственные расчеты». Остатки по счетам учета они находят свое отображение в бухгалтерском балансе: Раздел IV «Долгосрочные обязательства»; Раздел V «Краткосрочные обязательства». Следует отметить, что «сворачивание» сальдо по счетам учета расчетов не допускается, так как это приводит к искажению информации в финансовой отчетности и, как следствие, к ее недостоверности.

В учете обязательств важны следующие обстоятельства: момент возникновения и оценка обязательств. Что касается момента возникновения обязательства, то оно регистрируется в учете только тогда, когда возникает задолженность по нему. Обязательства (кредиторская задолженность) обычно оцениваются суммой денег, необходимой для оплаты долга, или, в условиях рынка стоимостью товаров и услуг, которые необходимо представить. Для большинства обязательств сумма всегда известна, но для некоторых она должна быть рассчитана.

Выводы. Таким образом, для определения достоверного результата финансово - хозяйственной деятельности организации, важное значение имеет учет имущества, обязательств и хозяйственных операций в полном соответствии с ПБУ и внутренними распорядительными документами. Благодаря правильно организованному учету обязательств предприятие может рационально организовывать производственный процесс, обеспечивая себя всем необходимым, реализовывать свой товар и исполнять возникшие вследствие этого обязанности перед другими лицами. При недостоверной информации об обязательствах в бухгалтерском учете увеличивается риск несоблюдения сроков платежей.

ABC- И XYZ- АНАЛИЗ ЗАТРАТ С ЦЕЛЬЮ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Сидавская В. В.

магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: к.э.н., доцент Короткова О.В.

vika-adel@mail.ru

Аннотация. Рассмотрены методические вопросы проведения ABC - и XYZ- анализа затрат в промышленных организациях с целью повышения эффективности управленческих решений и организации действенного внутрихозяйственного контроля.

Введение. Большинство предприятий сталкиваются с проблемой необоснованного роста затрат, что приводит к снижению прибыли. В этой ситуации для незамедлительного глубокого анализа затрат с целью выявления приоритетные направления их сокращения необходимы современные экономико-математические методы. Моделирование и тщательный анализ с использованием стандартных методов, представляют довольно сложный и трудоемкий процесс. Контроль затрат возможен путем структурирования и использования методов логистического анализа, включая анализ ABC- и XYZ.

Цель и задачи исследований. Целью исследования является изучение сущности методов ABC- и XYZ - анализа для классификации затрат с возможностью принятия эффективных управленческих решений. Задачи исследования – наметить пути практического применения экономико-математических методов при планировании и анализе затрат на промышленных предприятиях

Методика исследований базируется на абстрактно-логическом, статистическом, диалектическом, а также других общетеоретических методах научного познания в соответствие с предметной областью. При написании данной работы использовались методы анализа, систематизации, изучения и обобщения.

Результаты исследований. ABC-анализ – это метод, посредством которого можно произвести классификацию затрат предприятия и степени их важности. Метод ABC связан с статистической закономерностью, которая называется «Закон Парето» или принцип 20/80, то есть надежный контроль 20% позиций позволяет на 80 % контролировать систему.

Сущность метода ABC в отношении затрат заключается в том, что в соответствии с целью анализа, выбирают критерий классификации, далее затраты распределяют по убыванию данного критерия. Все расходы (одного и того же типа или направления) распределяют на 3 группы в соответствии со стоимостью: группа А - наиболее высокие затраты, группа В - невысокие затраты, С - незначительные затраты. Целью группировки является определение существенных позиций от несущественных, для установления различной степени контроля над каждой позицией. На рисунке 1 обобщены основные плюсы и минусы при использовании данной методики анализа.

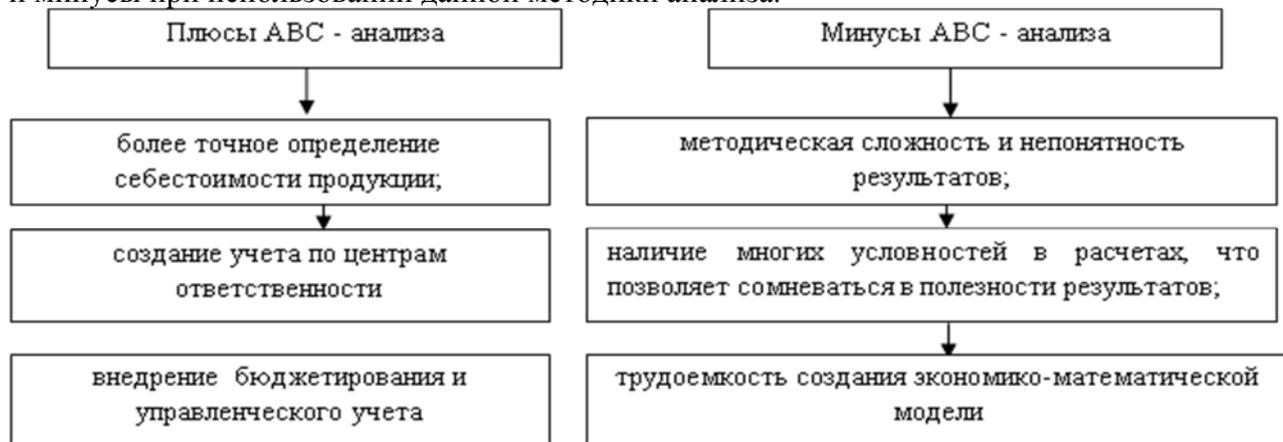


Рисунок 1. Основные плюсы и минусы ABC анализа

С помощью метода XYZ - анализа можем определить стабильность затрат за определенный период времени. Цель метода заключается в анализе поведения каждого вида затрат за определенный промежуток времени для разработки управленческих решений. Распределение затрат происходит с использованием формулы коэффициента вариации. Чем больше показатель вариации, тем менее устойчивы затраты.

В результате расчетов выделяют группы, приведенные в таблице 1

Таблица 1

XYZ - классификация затрат

№	Группа	Значение коэффициента вариации	Классификация затрат
1	X	$V < 10\%$	Управляемые затраты, постоянные затраты с незначительными колебаниями в анализируемом периоде
2	Y	$10\% < V < 25\%$	Слабоуправляемые затраты, подверженные колебаниям, имеющие определенную тенденцию
3	Z	$25\% < V$	Трудноуправляемые затраты, имеющие высокий уровень колеблемости

Наибольший эффект обеспечивается за счет одновременного применения методов анализа ABC- и XYZ. На основе построения интегрированной матрицы ABC- и XYZ-анализа, затраты делятся на группы, в зависимости от регулярности их присутствия и значимости в структуре затрат, показанные на рисунке 2.

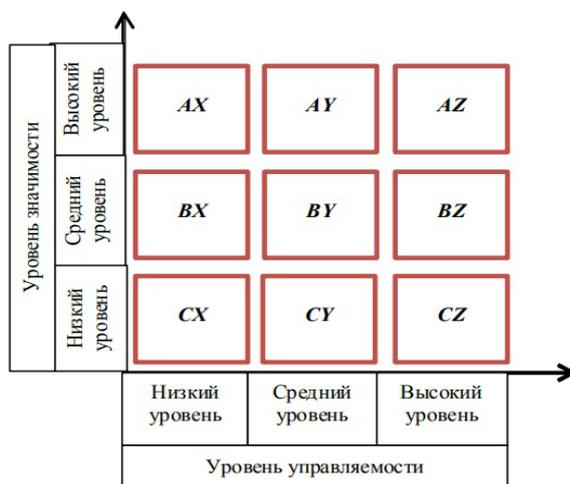


Рисунок 2. Интегрированная матрица ABC- и XYZ - анализа

Представленные методики анализа позволяют выделить группы затрат по степени управляемости и значимости и в отношении каждой группы разрабатывать мероприятия по сокращению затрат. Основываясь на результаты анализа, руководитель может принимать управленческие решения, которые будут способствовать повышению эффективности производства. Однако, для каждой организации в зависимости от специфики сферы деятельности перечень наиболее значимых контролируемых затрат будет индивидуальным, соответственно мероприятия по снижению затрат также будут носить индивидуальный характер и принесут наибольший результат только для конкретной организации.

Выводы. Рассмотренные методики анализа затрат являются наиболее универсальными и чаще всего используется с целью принятия управленческих решений. Руководитель сможет выделить затраты с низким уровнем управляемости, обратить внимание менеджмента на проблемные затраты, которые вышли из-под контроля, выделить экономически необоснованные затраты, что в результате позволит в максимально короткие сроки сократить затраты, получить прибыль, рассчитаться с кредиторами и восстановить финансовую стабильность организации.

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ЗАВЕРШАЮЩИЙ ЭТАП УЧЕТНОГО ПРОЦЕССА

Левинец И.А.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Гроздева Е.А.

e-grozdeva@mail.ru

Аннотация. В статье рассмотрены основные нормативные документы бухгалтерского учета, предъявляемые к бухгалтерской отчетности, состав бухгалтерской отчетности.

Введение. Предпринимательская деятельность на современном этапе все больше находится в зависимости от экономической информации. От качества этой информации зависит получение прибыли в результате хозяйственной деятельности, в том числе выбора круга клиентов, поставщиков и возможных партнеров. Соответственно большое значение уделяется полноте, достоверности и прозрачности информации. Самым значимым источником такой информации является бухгалтерская (финансовая) отчетность.

Финансовая отчетность - это информация о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, о финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период.

Цель и задачи исследований. В ходе изучения данной темы была определена следующая цель: детальное рассмотрение бухгалтерской отчетности как завершающего этапа учетного процесса для определения ее роли и места в экономической системе рынка и организаций.

Задачи исследования - раскрыть экономическую сущность, значение и виды бухгалтерской отчетности, изучить состав и содержание бухгалтерской отчетности.

При написании данной работы использовались методы анализа, систематизации, изучения и обобщения

Результаты исследований. В ходе исследования было определено, что бухгалтерская отчетность является завершающим этапом учетного процесса и имеет ключевое значение как для руководства организации, так и для внешних пользователей отчетной информации, прежде всего из-за того, что предоставляет информацию в области финансовой устойчивости экономического субъекта на определенную дату.

К бухгалтерской отчетности предъявляются нормативно-закрепленные требования, которые находят свое отображение в законодательных актах и экономической литературе. При составлении бухгалтерской отчетности необходимо руководствоваться нормативными документами всех уровней нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета, среди которых важнейшими являются:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»;
2. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утвержденное приказом Минфина РФ от 29.07.98 г. №34н (ред. от 29.03.2017г.);
3. ПБУ 1/2008 Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации», приложение № 1 к приказу Минфина РФ от 06.10.2008 г. № 106н (с изменениями от 11 марта 2009 г.);
4. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99. Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6.07.99 № 43н;
5. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организации» (ред. от 06.04.2015).

Ознакомившись с источниками, которые регулируют процесс составления финансовой отчетности, можем сделать вывод, что бухгалтерская отчетность в достаточной степени контролируется государством, имеет общие требования и порядок формирования, которые должны соблюдать все без исключения экономические субъекты, что облегчает сотрудничество экономических субъектов между собой, исключает правонарушения и неорганизованность. К таким требованиям относятся: достоверность информации, нейтральность, целостность, сопоставимость, последовательность.

После рассмотрения форм бухгалтерской отчетности был сделан вывод, что, бухгалтерская отчетность – сложная система показателей, дополняющих друг друга, которая представляется в различных формах отчетности, дает широкое представление обо всех хозяйственных процессах организации. Составлению отчетности должна предшествовать значительная подготовительная работа, которая осуществляется по заранее составленному специальному графику. Формирование бухгалтерской отчетности подразумевает следующие действия:

1. Сверка данных аналитического и синтетического учета.
2. Проведение сплошной инвентаризации имущества и обязательств.
3. Закрытие калькуляционных, собирательно-распределительных и финансово-результативных счетов.

В бухгалтерскую отчетность должны включаться показатели, необходимые для формирования достоверного и полного представления о финансовом положении орга-

низации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении. При этом должны быть соблюдены общие принципы построения форм отчетности. Состав бухгалтерской отчетности определяется в соответствии с организационно-правовой формой субъекта. Бухгалтерская отчетность состоит из следующих форм:

- бухгалтерский баланс (форма №1) - наиболее информативный источник для анализа финансового положения организации.

- отчет о финансовых результатах (форма №2) – одна из форм бухгалтерской отчетности, которая характеризует финансовые результаты деятельности организации за отчетный период.

- отчет об изменениях капитала (форму №3).

- отчет о движении денежных средств (форма №4) — это отчет об изменениях финансового состояния, составленный на основе метода потока денежных средств.

- показатели, приведенные в бухгалтерском балансе и отчете о финансовых результатах, организация должна раскрыть в приложении — Пояснениях (форма № 5).

- отчет о целевом использовании полученных средств (форма №6) – документ, свидетельствующий об остаточных средствах на счетах предприятия после использования их в течение отчетного периода.

- аудиторское заключение по финансовой (бухгалтерской) отчетности.

После утверждения, годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность должна быть представлена в:

- в орган государственной статистики по месту государственной регистрации не позднее трех месяцев после окончания отчетного периода в порядке, установленном Приказом Росстата от 31.03.2014 N 220.

- в налоговый орган по месту нахождения организации не позднее трех месяцев после окончания отчетного года (пп. 5 п. 1 ст. 23 НК РФ).

Выводы. Таким образом, бухгалтерская отчетность является неотъемлемым элементом всей системы бухгалтерского учета и выступает завершающим этапом учетного процесса, она объединяет информацию всех видов учета, обеспечивает связь и сопоставляет плановые, нормативные и учетные данные, представленные в виде таблиц. Для руководства организации отчетность служит базой для принятия управленческих решений и последующего планирования хозяйственной жизни. Кроме того, она является важной предпосылкой эффективных деловых отношений всех участников рыночных отношений (инвесторов, кредиторов, банков, фискальных органов и т. д.).

ПРОБЛЕМЫ В МЕСТНОМ БЮДЖЕТЕ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ – НОВОМ СУБЪЕКТЕ РФ

Демиденко В.А.

студент кафедры Экономики АПК Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: ст. преподаватель Бурдюг Н.В.

valikdemidenko9813@mail.ru

Аннотация. В статье рассмотрена структура бюджетной системы Российской Федерации, даны определения бюджета, бюджетных трансфертов, бюджетной сметы, бюджетного процесса. Изложены особенности бюджетных поступлений в Республике Крым и г. Севастополе. Для повышения поступлений в бюджет предложено освободить граждан от уплаты земельного налога и налога на имущество физических лиц. Органам власти также необходимо усилить работу по созданию привлекательных инвестиционных площадок.

Введение. Бюджетная система РФ имеет три уровня бюджета: Федеральный, региональный и местный. В данной статье речь пойдет о третьем уровне бюджета – местном. Но, для начала давайте разберемся, что такое бюджет и ознакомимся с некоторыми терминами.

Бюджет – это форма образования и расходования денежных средств, направленных на финансовое обеспечение потребностей государства, его задач и функций в интересах граждан страны.

Межбюджетные трансферты – это потоки денежных средств из Федерального бюджета в бюджеты субъектов федерации, а также из бюджетов субъектов федерации в местные бюджеты.

Консолидированный бюджет – свод бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на всех уровнях. На местном (свод бюджета муниципального образования и бюджетов входящих в него поселений), региональном (свод бюджета субъектов РФ), Федеральном (свод всех бюджетов бюджетной системы РФ).

Бюджетная смета – документ, в котором установлены лимиты бюджетных обязательств казенного учреждения.

Бюджетный процесс – деятельность, направленная на подготовку проектов бюджета, а так же утверждению и исполнению бюджетов, контроль за их исполнением.

Государственная программа – система мероприятий и инструментов государственной политики, обеспечивающих в рамках реализации ключевых государственных функций достижение приоритетов и целей государственной политики в сфере социально – экономического развития и безопасности.

Цель и задачи. В ходе изучения данной темы были определены следующие цели: отображение существующих проблем в бюджетной системе РФ, а именно местных бюджетов Республики Крым как нового субъекта Российской Федерации. Изучение бюджетного и налогового кодекса, налоговых поступлений в бюджеты местного уровня.

Задачи исследования – поиск путей решения, позволяющих органам власти ускорить процесс пополнения налогов в бюджет. А так же выявление возможностей, позволяющих пополнять бюджет помимо основных налогов местного уровня.

При написании данной работы использовались **методы** анализа, систематизации, изучения и обобщения

Результаты исследований. Основными поступлениями в бюджет являются налоги. Самые крупные суммы поступают в бюджет от таких налогов как НДС, НДФЛ, госпошлины, акциз. В этом и проблема. Все эти крупные налоги являются либо федеральными, либо региональными. В местный же бюджет поступают такие налоги как земельный налог и налог на имущество физических лиц.

В связи с переходом Республики Крым и города Федерального значения Севастополя в правовое поле Российской Федерации, Правительство установила переходный период до 2018 года, что позволит полуострову полностью перейти на правовые, социальные, экономические стандарты РФ. Одной из поблажек данного периода заключается во временном освобождении от уплаты отдельных налогов физических лиц, что несет и отрицательный характер. Бюджеты местных органов власти лишены налоговых поступлений, а именно налогов на землю и имущество физических лиц. Уплата данных налогов начнется только в конце 2018 года, а до этого времени бюджеты местных уровней власти в большей своей степени являются дотационным, и функционируют за счет межбюджетных трансфертов.

Так же со временем сумма дотаций будет сокращаться, в зависимости от полного функционирования налогов. То есть чем больше налогов будет поступать в бюджет, тем меньше будет дотация.

Но это не исключает дотаций по государственным программам, реализуемым органами власти, для социально-экономического развития и безопасности. При этом регулярное поступление налогов в местный бюджет автоматически обязует принимать долевое участие в

государственных программах, где львиную долю будет иметь дотация, а остальное оплата за счет собственных средств бюджета.

Решением данной проблемы может послужить скорое наполнение данными Росриестра имущества. А так же работа глав администрации, направленная на постановку на учет всех обособленных подразделений, поскольку налоги с данных подразделений так же поступают в местный бюджет согласно ст. 288 Налогового Кодекса, в данной статье установлены правила отчислений с прибыли в бюджет. В соответствии с общим порядком, предусмотренным в п. 2 НК, выплата авансовых и основных сумм осуществляется налогоплательщиками по адресу их расположения, а также месту нахождения каждого подразделения. Расчет отчислений осуществляется в соответствии с долями прибыли. Они исчисляются как среднее арифметическое от удельного веса средней (среднесписочной) численности сотрудников и остаточной стоимости амортизируемого имущества, установленной в ст. 257 (п. 1) НК, по налогоплательщику в целом. Доля прибыли рассчитывается, таким образом, исключительно в части подлежащей зачислению в региональные бюджеты (соответствующей ставке 17.5%).

Выводы. Таким образом, местные бюджеты смогут менее болезненно пройти переходный период, что позволит пополнять бюджет, на момент освобождения граждан от уплаты земельного налога и налога на имущество физических лиц, частью от суммы взимаемых налогов от обособленных подразделений. Органам власти также необходимо усилить работу по созданию привлекательных инвестиционных площадок.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС: СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ

Муляр А.С.

студент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: ст. преподаватель Бурдюг Н.В.

natashaburdyug@gmail.com

Аннотация. В статье рассмотрены сущность и структура бухгалтерского баланса. Определено его место в системе отчетности. Классифицированы счета, по остаткам на которых составляется баланс. Выяснено значение бухгалтерского баланса для внутренних и внешних пользователей информации.

Введение. Изучение теоретических и практических аспектов бухгалтерского баланса актуально тем, что он в современном бухгалтерском учете является, по мнению многих специалистов и рядовых работников бухгалтерской сферы, ключевым звеном в отчетности. В настоящее время отчетность получила большую свободу, в то время как раньше в Российской Федерации весь бухгалтерский учет был строго регламентирован.

Цель и задачи. Целью работы является теоретическое и практическое изучение бухгалтерского баланса как элемента метода бухгалтерского учета и его значения как формы отчетности.

Задачи исследования. В ходе работы были определены следующие задачи: изучение структуры бухгалтерского баланса, требований, предъявляемых к нему, исследование сущности баланса, их классификации. Помимо всего выше перечисленного, выявление взаимосвязи бухгалтерского баланса с другими формами отчетности и анализ подготовительных работ перед составлением бухгалтерского баланса.

При написании данной работы использовались методы обобщения, анализа и изучения.

Результаты исследований. Под бухгалтерским балансом следует принимать не просто таблицу или иную форму выражения результатов регистрации хозяйственных операций, а сочетание атрибутов отдельного хозяйства, реально ему присущих, совершенно не зависимо от того, как сильно они постигаются бухгалтерским учетом как наукой. Бухгалтерский

баланс на протяжении многих веков изучался всевозможными авторами и специалистами, и являлся важнейшим элементом отчетности.

Абсолютно любой субъект хозяйственной деятельности, будь то или организация или индивидуальный предприниматель, должна составлять баланс в обязательном порядке. Так как баланс является одной из основных форм отчетности, обязательность его составления установлена Законом «О бухгалтерском учете».

Бухгалтерский баланс – ключевая форма отчетности. Он, безусловно, является основным источником информации для обширного круга пользователей. В отечественном бухгалтерском учете понятие «бухгалтерский баланс» отождествляется с балансом, включенным в состав бухгалтерской отчетности (форма № 1).

По своей сущности бухгалтерский баланс – это первостепенный источник информации об имущественном состоянии организации и его структуре.

Все счета бухгалтерского учета подразделяются на активные и пассивные. Активными счетами признаются счета бухгалтерского учета, на которых учитываются всевозможные виды имущества, их присутствие, состав, движение. Сальдо активных счетов исключительно дебетовые. Пассивными счетами признаются счета бухгалтерского учета, на которых учитываются источники формирования имущества, их присутствие, содержание, движение, а также обязательства. На пассивных счетах остатки исключительно кредитовые.

В бухгалтерском учете также имеются в наличии балансовые счета. Ими называют учетные позиции, показатели которых отражаются в балансе. Каждый из них имеет дебет и кредит. Итог операций по дебету счёта называется дебетовым оборотом, а итог операций по кредиту — кредитовым оборотом. Следствием соизмерения оборотов по дебету и кредиту будет остаток (или сальдо) по счёту.

На нынешний день среди всех форм бухгалтерской отчетности бухгалтерский баланс значится на первом месте. Он является исключительно богатым источником информации, на основании которого раскрывается финансово-хозяйственная деятельность предприятия. Потребность иметь представление о структуре бухгалтерского баланса, а также знать основные логические и специфические взаимосвязи между отдельными показателями для того, чтобы понимать содержащуюся в нем информацию есть абсолютно у каждого субъекта хозяйствования.

В бухгалтерском учете балансовое обобщение информации позволяет установить соотношение между активами, капиталом и обязательствами предприятия.

Баланс является одним из приемов, который, с одной стороны, суммирует структуру и размещение хозяйственных средств, а с другой — источников и основ их образования в денежном выражении, а также определения самых важных показателей, которые отражают итог и результат хозяйственной деятельности предприятия или организации, а также его финансового состояния и расчетных взаимоотношений с партнерами на начало и конец года.

В бухучете балансовое обобщение информации позволяет установить соотношение между активами, капиталом и обязательствами предприятия.

Бухгалтерский баланс имеет колоссальное значение для руководителей предприятий, так как именно он воссоздает необходимые для принятия управленческих решений показатели. Бухгалтерский баланс дает практически всю информацию о состоянии средств предприятия в суммарной совокупности, а также раскрывает их состав и источники формирования в разрезе видов и групп. По данным бухгалтерского баланса можно делать выводы о финансовом состоянии организации, а именно: соблюдение финансовой дисциплины, рентабельность, определить обеспеченность средствами, правильность их использования, выявить недостатки в работе и их причины, а также создать или разработать мероприятия по улучшению финансового положения.

На основании данных бухгалтерского баланса определяют финальный финансовый результат деятельности предприятия в виде наращивания собственного капитала за отчетный период, и который будет отражен в виде чистой прибыли (или убытка) в пассиве баланса.

По бухгалтерскому балансу предсказывают, в силах ли предприятие в будущее время исполнить свои обязательства перед третьими лицами: инвесторами, акционерами, кредиторами, покупателями, продавцами и прочими, или ему грозят материальные затруднения. О способности руководителей не только сохранить, но и приумножить вверенные им материальные и денежные ресурсы судят по итоговому финансовому результату деятельности предприятия. На основании сведений бухгалтерского баланса строится оперативное финансовое планирование любого предприятия и осуществляется надзор за движением финансов.

Благодаря сжатой и компактной форме, бухгалтерский баланс является исключительно удобным документом. Он дает конечное и цельное представление не только об имущественном и финансовом состоянии предприятия на каждый момент, но и о тех изменениях, которые произошли за тот или иной временной промежуток. Последнее достигается компарированием балансов за ряд отчетных периодов.

Выводы. В заключение хотелось бы отметить, что теоретические и практические аспекты создания бухгалтерского баланса обязательно знать не только рядовым работникам бухгалтерской сферы, но и абсолютно всем без исключения пользователям бухгалтерской информации, дабы иметь возможность проанализировать представленную в бухгалтерском балансе информацию и принять необходимые меры для улучшения деятельности предприятия.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ. ИХ РОЛЬ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Патик А.Г.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: ст. преподаватель Бурдюг Н.В.

aleksandra.patik@mail.ru

Аннотация. В статье рассмотрена сущность основных средств, даны определения основного средства, основных фондов, амортизации, первоначальной стоимости. Определена роль основных средств в деятельности предприятия. Для эффективного использования основных средств необходимо: повышать квалификацию сотрудников, внедрять новые технологии, задействовать в процессе производства все имеющиеся средства труда.

Введение. Факторы производства – экономические ресурсы, которые необходимы для производства товаров и услуг. Традиционно выделяют следующие факторы: земля, труд, капитал, предпринимательские способности и информация. В данной статье речь пойдет о третьем факторе производства – капитале, а именно об основных средствах. Но, для начала давайте разберемся, что такое основное средство и ознакомимся с некоторыми терминами.

Основные средства – материальные объекты имущества, которые предприятие содержит с целью неоднократного или постоянного использования в процессе производства или поставки товаров, предоставления услуг, сдачи в аренду другим лицам или для осуществления административных и социально-культурных функций, срок полезного использования, которых больше одного года.

Амортизация – процесс переноса по частям стоимости основных средств и нематериальных активов по мере их физического или морального износа на стоимость производимой продукции (работ, услуг).

Основные фонды – средства труда, участвующие во многих производственных циклах и частями переносящие свою стоимость на изготовленную продукцию, при этом сохраняя свою вещественную форму.

Первоначальная стоимость – фактическая себестоимость необоротных активов в сумме денежных средств или справедливой стоимости других активов, уплаченных (переданных), израсходованных для приобретения (создания) необоротных активов.

Цель и задачи. В ходе изучения данной темы были определены следующие цели: изучение понятия основных средств предприятия, определение роли основных средств в работе предприятия и разработка рекомендаций по улучшению использования основных средств предприятия.

Задачи исследования – рассмотреть экономическую сущность, значение основных средств; осветить нормативно-правовое регулирование формирования и использования основных средств; проанализировать эффективность использования основных средств на предприятии; разработать мероприятия по совершенствованию учета и использования основных средств на предприятии.

При написании данной работы использовались **методы** анализа, систематизации, изучения и обобщения

Результаты исследований. Одним из самых важных факторов любого производства являются основные средства. Особая роль им отведена на промышленных предприятиях, так как основные средства составляют основу материально-технической базы и являются необходимым условием организации производственного процесса.

Основные средства, как экономическая категория, являются частью производства, то есть их еще можно назвать средствами труда, при помощи которых человек воздействует на предметы труда в производственном процессе. Средства труда неоднократно участвуют в производственном процессе, при этом сохраняя свою вещественную форму. Они со временем изнашиваются и частями переносят свою стоимость на изготовленный продукт.

Чтобы раскрыть сущность основных средств необходимо выделить несколько критериев, рассмотрим рис 1.

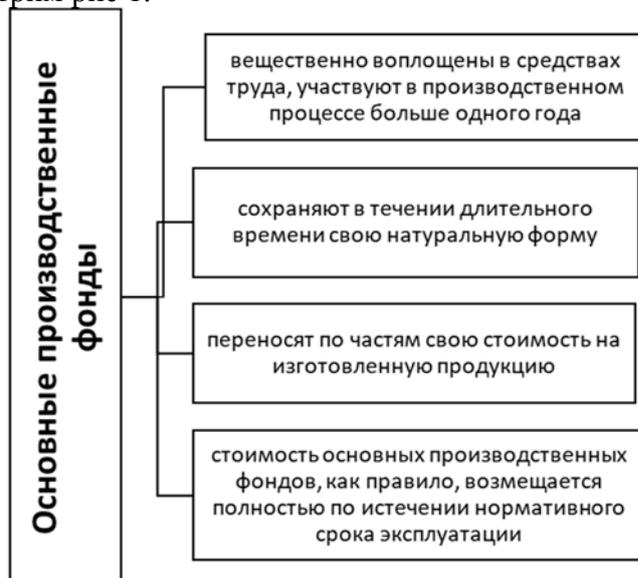


Рис.1 Основные характеристики основных средств предприятия

Основные средства занимают основной удельный вес в общей сумме основного капитала предприятия.

Конечные результаты деятельности предприятия, такие как прибыль, рентабельность, устойчивость, финансовое состояние во многом зависят от количества основных средств, их стоимости, технического уровня.

Предприятия смогут увеличить выпуск продукции, снизить ее себестоимость за счет эффективного использования основных фондов.

Оснащение предприятия современным качественным оборудованием и рациональное его использование окажет влияние на эффективность использования трудовых ресурсов, а также на размер материальных затрат.

Для более эффективного использования основных средств необходимо провести ряд мероприятий:

- 1.Повышение квалификации персонала, работа которого непосредственно связана с использованием основных средств, для наиболее эффективного и бережного обращения с оборудованием;
- 2.Полная автоматизация производства;
- 3.Внедрение прогрессивных технологий;
- 4.Более интенсивное использование оборудования;
- 5.Экономическое стимулирование основных и вспомогательных рабочих, предусматривающее зависимость зарплаты от качества выполненной работы.

Выводы. Подведем итоги всему вышеизложенному. Основные средства играют важную роль в процессе производства. В своем единстве они образуют производственно-техническую базу и определяют производственную мощь предприятия. На протяжении длительного периода использования основные средства поступают на предприятие, передаются в эксплуатацию; изнашиваются; подвергаются ремонту; выбывают с предприятия вследствие ветхости или нецелесообразности дальнейшего использования. От них зависят конечные результаты деятельности предприятия, такие как рентабельность, устойчивость предприятия, прибыль. Предприятия и организации смогут обеспечить эффективность и рентабельность производственно-хозяйственной деятельности, за счет рационального и экономичного использования основных фондов.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА

Падолочная А. Н.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: ст. преподаватель Бурдюг Н.В.
apadolochnaya@mail.ru

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические основы учета заработной платы, даны определения заработной платы, нормирование труда, тарифная сетка, тарифная ставка, тарифная система. Для совершенствования учета и расчетов по заработной плате как на малых, так и на больших предприятиях следует установить более современные программы 1С бухгалтерия.

Введение. Труд и его оплата имеет не только экономическое значение, но и общественно-воспитательное значение, так как если труд человека оценивается и оплачивается не верно, то желание трудиться резко снизится. При этом не только огромную роль играет оплата труда, но и правильность, и своевременность осуществления бухгалтерских расчетов. Но для начала разберемся, что такое заработная плата.

Заработная плата-это вознаграждение работнику за выполненный труд, которое зависит от качества, сложности и своевременности выполненной работы.

Тарифная ставка-это размер оплаты труда, выраженный в денежной форме, за единицу времени.

Тарифная сетка - это шкала разрядов, которая имеет свой тарифный коэффициент.

Тарифная система - это совокупность различных материалов, с помощью которых устанавливается уровень заработной платы.

Цель и задачи исследования. В ходе изучения данной темы были определены следующие цели: теоретические основы расчетов по оплате труда.

Задачи исследования – поиск путей решения, которые позволяют усовершенствовать учет расчетов о заработной плате.

При написании данной работы использовались **методы** анализа, систематизации, изучения и обобщения.

Результаты исследований. Основными важными документами, определяющими порядок осуществления и учета расчетов по заработной плате, являются:

1. Конституция Российской Федерации;
2. Налоговый кодекс Российской Федерации;
3. Семейный кодекс Российской Федерации;
4. Положение об оплате труда и премировании работников;
5. Коллективный договор;
6. Трудовой договор.

Элементами оплаты труда являются: нормирование труда, тарифная система, формы и системы заработной платы. Существует две формы оплаты труда: повременная и сдельная.

Повременная оплата труда - заработная плата работнику начисляется исходя из количества отработанного времени и установленной тарифной ставкой или окладом.

Сдельная форма оплаты труда - размер заработной платы работника, в зависимости от размера заработной платы за единицу продукции и размера выполненной работы.

Различают так же системы оплаты труда.

Независимо от системы оплаты труда, которая применяется на предприятии, различают натуральную и денежную форму оплаты труда.

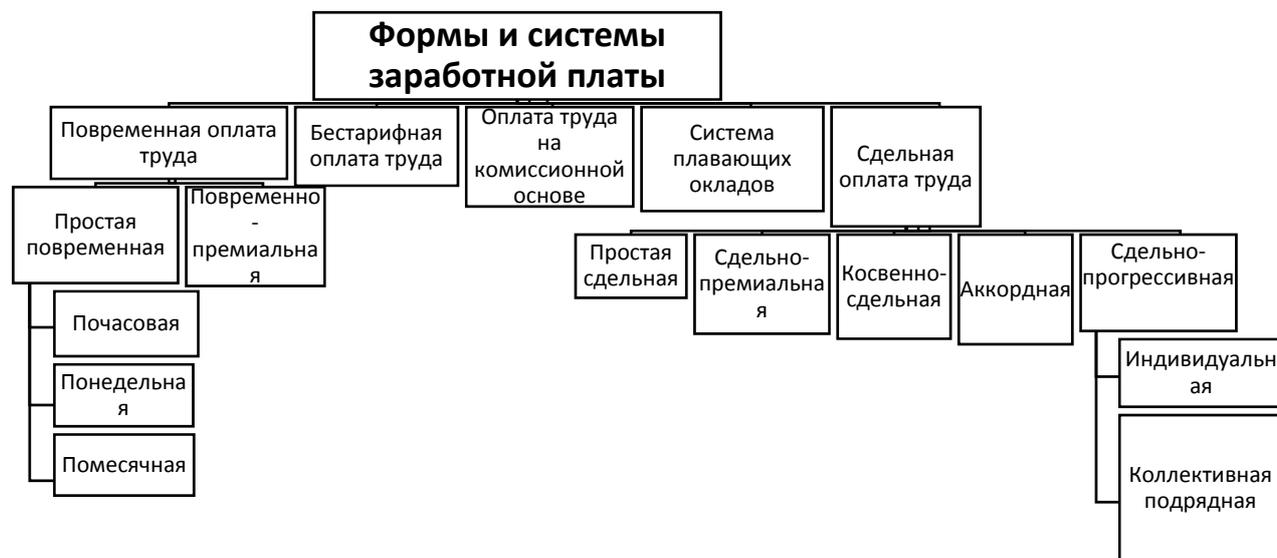


Рисунок 1. Формы и системы заработной платы

Начисление заработной платы должны быть документально оформлены и обоснованы. Перечень документов, которые используются для учета рабочего времени и расчетов с персоналом и формы этих документов утверждены Госкомстатом Российской Федерации.

Для того чтоб занять лидирующее место на рынке, повысить эффективность работы персонала, создание наиболее благоприятной структуры управления - вот основные задачи руководителя предприятия. В бухгалтерской деятельности это особо важно, это объясняет

широкое применение бухгалтерских программ, благодаря их внедрению повышается оперативность обработки данных и достоверность информации.

Предприятие может сильно пострадать из-за небрежности в бухгалтерском учете, а так же из-за не знания, а в соответствии и не выполнения последних законов и распоряжений. Если бухгалтерский учет ведется вручную, то и неизбежны арифметические ошибки.

Поэтому будет правильно установить на предприятиях последние версии программы 1С Бухгалтерия, в которой учет ведется отдельно по отраслям.

Программа 1С наиболее распространенная в России, она является универсальной бухгалтерской программой и предназначена для ведения синтетического и аналитического учета по различным разделам.

В программе можно вручную и автоматически вводить проводки. На основании проводок можно вычислить расчет итогов, что существенно облегчает работу бухгалтера.

Выводы. Таким образом, автоматизация бухгалтерского учета на предприятии, а в частности учета и расчетов по заработной плате существенно облегчит работу бухгалтера. Будет сокращено количество нарушений связанных с достоверностью и своевременностью предоставления отчетности в контролирующие органы.

УЧЁТ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И МЕТОДЫ ЕЕ НАЧИСЛЕНИЯ: БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ АСПЕКТЫ

Карнаух Д.А.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: ст. преподаватель Бурдюг Н.В.

melanieviskar@gmail.com

Аннотация. В статье рассмотрены ключевые аспекты амортизации основных средств. Так же рассмотрены особенности начисления амортизации основных средств. Рассмотрены методы начисления амортизации, сроки начисления амортизации и случаи, когда амортизация не начисляется. Так же, сопоставление налогового и бухгалтерского учета.

Введение. Основные средства на предприятиях применялось издавна. Инструментом постепенной передачи их стоимости в процессе изготовления является периодическое начисление амортизации и признание в учете амортизационных отчислений в качестве расходов.

Цель и задачи исследования. Целью данной работы является – Исследовать разницу между налоговым учетом и бухгалтерским учетом амортизации согласно с нормативными документами.

Задача амортизации - поделить стоимость материальных активов долгого использования на издержки в движение предлагаемого срока применения на базе применения систематических и оптимальных записей.

Результаты исследований. Амортизация - это постепенное перемещение стоимости основных средств на изначальную цену продукции. Разница в налоговом и бухгалтерском учете указана в (табл. 1)

Бухгалтерский учет	Налоговый учет
<i>Указаны в:</i>	
ПБУ 6/01 "Учет основных средств",	Налоговый кодекс РФ (ст. 259)
<i>Методы начисления</i>	
<i>Линейный метод.</i> Сумма амортизации = Первоначальная стоимость X Норма амортизации Норма амортизации = 100% : n Где n- срок полезного использования	<i>Прямолинейный метод</i> начисления амортизации налогоплательщик применяет к зданиям, сооружениям, передаточным устройствам, входящим в 8—10 амортизационные группы, самостоятельно от срока ввода в эксплуатацию данных объектов.

<p>Метод уменьшаемого остатка Годовая норма амортизации определяется так же, как и линейным методом. Сумма определяется исходя из остаточной стоимости на начало каждого отчетного периода</p>	<p>Налоговым кодексом РФ нормы амортизации по группам в процентах: 1 группа — 14,3%; 2 группа — 8,8%; 3 группа — 5,6%; 4 группа — 3,8%; 5 группа — 2,7%; 6 группа — 1,8 %; 7 группа — 1,3%; 8 группа — 1,0%; 9 группа — 0,8%; 10 группа — 0,7%. К остальным основным средствам налогоплательщик вправе применять любой из способов начисления амортизации.</p>
<p>Метод списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования. Количество лет, оставшихся до конца срока службы объекта: Сумма чисел лет срока полезного использования объекта. X Первоначальная стоимость объекта</p>	<p>При использовании линейного метода сумма начисленной амортизации за один месяц определяется как произведение его начальной стоимости и нормы амортизации, определенной для предоставленного объекта. Норма амортизации по имуществу определяется по формуле: $K = 1/n \times 100\%$,</p>
<p>Способ списания стоимости пропорционально объему продукции Ежегодная сумма амортизации определяется путем умножения процента, исчисленного как отношение его начальной стоимости к предполагаемому размеру выпуска продукции за срок его полезного использования, на показатель фактического выпуска размера продукции за отчетный период.</p>	<p>где K— норма амортизации в процентах к первоначальной стоимости; n — срок полезного использования, (месяцах).</p> <p>При нелинейном методе амортизации необходимо начислять не по каждому объекту, а отдельно по каждой амортизационной группе по формуле: $A = B \times K : 100$, A — сумма амортизации за месяц по амортизационной группе; B - общий баланс амортизационной группы; K — норма амортизации для амортизационной группы При применении нелинейного метода сумма ежемесячной амортизации в отношении имущества определяется как произведение суммарного баланса амортизационной группы и нормы амортизации, определенной для предоставленной группы основных средств. Компания вправе изменить метод амортизации с нелинейного на прямолинейный разрешено не чаще 1-го раза в 5 лет. Для замены линейного способа на нелинейный таковых ограничений не известно</p>
Начисление амортизации.	
<p>Начисляют амортизацию каждый месяц по любому объекту основных средств, начиная с месяца, последующего за месяцем ввода объекта в эксплуатацию. Оканчивают начислять с первого числа месяца, следующего за месяцем, когда объект основных средств полностью ликвидирован.</p>	<p>Амортизацию нужно начислять каждый месяц, то и окончательный баланс нужно определять на 1 -е число каждого месяца. Стоимость купленных основных средств будет увеличивать общий баланс соответствующей амортизационной группы с 1-го числа месяца, последующего за вводом объекта в эксплуатацию. Итоговый баланс каждой амортизационной группы необходимо ежемесячно уменьшать на сумму амортизации, начисленной в прошедшем месяце</p>
Амортизационная премия:	
<p>В бухгалтерском учете премию списывать нельзя, в ПБУ 6/01 это не предусмотрено. Потому вследствие данных различий в бухгалтерском и налоговом учете образуются временные налоговые разницы. В бухгалтерском учете на сумму премии начисляется отложенное налоговое обязательство, которое равномерно списывается в течение времени полезного использования.</p>	<p>Списание амортизационной премии организуют в первом месяце начисления, т. е. с 1-го числа месяца, следующего за месяцем вступления объекта в эксплуатацию. Премии организации имеют право применять выборочно — по отдельным основным средствам и в следующих размерах. Для основных средств 1, 2, 8, 9 и 10 групп — не более 10% от первоначальной стоимости; для основных средств 3 — 7 групп — не более 30% от первоначальной стоимости</p>

Выбор способа начисления амортизации очень важен для предприятия, у всякого метода имеются свои плюсы и минусы. Амортизация является составной частью себестоимости изделия, некоторым фондом на обновление производства, который обязан покрывать затраты вложения. При применении быстрых методов амортизации огромные

суммы уходят на себестоимость, и происходит быстрое пополнение амортизационного фонда. Этот фонд в предстоящем может быть использован для покупки новейших основных средств. Это является важным условием при выборе начисление амортизации, все зависит от установленных целей предприятием.

Выводы. Исследовав суть амортизации, ее её главные свойства, способы и методы начисления, касающиеся учета основных средств в бухгалтерском и налоговом учете, можно сделать следующие выводы.

Одни специалисты считают, что при помощи амортизации создаются потоки валютных средств, которые в будущем будут ориентированы на воспроизводство основных фондов, а остальные считают, что амортизация как способ «дробления» огромных расходов по периодам, согласно начислению.

Основные средства претерпевают физический и моральный износ. Износ основных средств погашается амортизационными отчислениями, которые формируют амортизационный фонд. Начисленные суммы по амортизируемым основным средствам предприятие включает в издержки изготовления.

ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кобзаренко В.П.

студент кафедры учета анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: ст. преподаватель Бурдюг Н.В.
remeslova.vika@yandex.ru

Аннотация. В статье рассмотрены особенности учета расходов. Обозначены и проанализированы такие методы совершенствования учета расходов как совершенствование учета путем установления четкой классификации расходов, конкретизация наиболее оптимальной базы распределения расходов между видами продукции. Представлены этапы распределения доходов.

Введение. Официальным определением расходов (затрат) является «уменьшение или другое расходование активов предприятия либо возникновение обязательств в результате поставки или производства товаров, оказания услуг или других видов деятельности, которые составляют основные и постоянные направления деятельности данного предприятия». Другими словами, это все расходы, которые в данном учетном периоде в ходе хозяйственной деятельности приводят к уменьшению собственного капитала, возникают в ходе обычной деятельности предприятия и служат для получения соответствующих доходов.

В современных условиях для деятельности предприятия очень важен правильный выбор метода учета расходов и базы их распределения, поскольку от этого зависит полнота включения расходов в себестоимость продукции и, как результат, уменьшение или увеличение чистой прибыли, который является источником дальнейшего развития предприятия.

Предприятия сталкивается с проблемами распределения расходов, а именно:

- выбор оптимальной методики распределения расходов вспомогательного производства между цехами основного производства;
- установление экономически обоснованной базы распределения расходов между видами продукции.

При этом необходимо отметить, что любое предприятие несёт расходы, как и в подразделениях ведущего производства/цеха/участка, так и в подразделениях производства обслуживающего или вспомогательного, к примеру ремонтный цех и прочее. В связи с эти расходы распределяют по трём этапам.

Цель и задачи. Цель текущего исследования заключена в изучении вопросов по совершенствованию учётов расходов на предприятии.

Задачи исследования. Задачи исследования заключены в определении каждого этапа распределения расходов, а также предложениям-рекомендациям по улучшению системы контроля расходов на предприятиях.

Методика исследования. В основе работы лежат такие методы исследования, как: метод бух. учёта, метод калькулирования себестоимости.

Результаты исследований. Затратами называют определённые принятия к учёту, оценку стоимости затраченных ресурсов разнообразных видов (материальные, трудовые и прочие), стоимость которых возможно измерить с высокой степенью надёжности. Затраты происходят в течении определённых сроков (периодов). По завершению данных периодов накопления из затрат образуются либо активы, либо расходы.

Основываясь на втором положении по бух. учёту «Расходы организации» ПБУ 10/99 расходами называют определённые уменьшения в экономических выгодах, произошедших в связи с выбыванием активов (денежные средства или прочее имущество) и/или появлением обязательств, которые приводят к уменьшению капитала данной организации, исключением является уменьшение вкладов по желанию участников (собственников).

Затраты, в отличии от расходов, в момент признания не вызывают влияния на прибыль. В связи с осуществлением затрат капитал фирмы не уменьшается, другими словами активы организации уменьшаются лишь с условием компенсирующего прироста прочих активов, либо прироста обязательств и активов на одинаковую сумму. Иначе говоря – затратами можно назвать определённые принятия к учёту, оценку стоимости затраченных ресурсов разнообразных видов (материальные, трудовые и прочие), стоимость которых возможно измерить с высокой степенью надёжности. Затраты происходят в течении определённых сроков (периодов). По завершению данных периодов накопления из затрат образуются либо активы, либо расходы.

Следовательно, чтобы отток активов считался расходами, но должен привести к уменьшению капитала, проще говоря, когда из-за оттока активов не появляется соответственное сокращение обязательств или появление новых активов, либо когда обязательства увеличиваются без соответственного прилива активов.

Есть достоверная информация, что на многих российских предприятиях отдельный учёт затрат переменных и постоянных является несовершенным и нуждается в заметных изменениях, как и в его принципиальной методике, так и в практическом использовании. В связи с этим происходят серьёзные ошибки во время анализа хоз. деятельности и в решениях по созданию планов производства. Данную некорректность нужно срочно исправлять.

В связи с этим цель текущего исследования представляет из себя формулировку методики ведения расчётов издержек, учёта и разделении затрат переменных и постоянных с целью грамотного выделения критерия суммы покрытия (оптимизация). Анализ показал, что система бух. учёта, используемая в Российской Федерации, не учитывает данное важное обстоятельство, а информация, получаемая из бухгалтерии, не соответствует большей части задач хозяйственного управления предприятием.

Существующая в России система бухгалтерского учета приспособлена к удовлетворению целей Министерства финансов и Министерства по налогам и сборам и не учитывает потребность эффективного управления предприятием.

Поэтому, не затрагивая принятые формы бухгалтерской отчетности, необходимые государственным органам, на предприятиях необходимо обеспечить оптимальную методологию определения затрат на производство той или продукции, ввести схему управленческого учета, которая обеспечивала бы полный спектр информации, необходимой для обоснованного принятия решений по управлению предприятием.

Таким образом, можно сформулировать ряд рекомендаций по совершенствованию учета расходов предприятия, а именно:

- совершенствование учета путем установления четкой классификации расходов, которая содержала бы оптимальное количество признаков;
- обоснование наиболее целесообразного метода распределения расходов, возникающих в обслуживающих подразделениях, между цехами основного производства.
- конкретизация наиболее оптимальной базы распределения расходов между видами продукции.

При управлении затратами основным ориентиром должно быть обеспечение постоянной их экономии, так как между суммой этих затрат и объемом производства и продаж существует прямая зависимость. Обеспечение этой экономии до преодоления организацией точки безубыточности ведет к росту маржинального дохода, что позволяет быстрее преодолеть эту точку.

Выводы. Таким образом, для эффективного управления расходами важно хорошо организовать учет, который будет оперативно обеспечивать руководителей и других заинтересованных лиц предприятия необходимой информацией. Огромную роль в учете расходов играет современная вычислительная техника, позволяющая заменить рукописные ведомости и т.д.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА ДОХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Ремеслова В.Д.

студентка кафедры учета анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: ст. преподаватель Бурдюг Н.В.
remeslova.vika@yandex.ru

Аннотация. В статье рассмотрено определение учета доходов, предложены направления по оптимизации учета доходов и усиления внутреннего контроля за правильностью формирования учета доходов отчетного периода, которые позволят создать базис для создания эффективной системы бухгалтерского и налогового учета в организации.

Введение. Необходимость совершенствования учета дохода организации обусловлена тем, что бухгалтерский учет доходов, а также механизм формирования учета доходов являются источником информации для анализа эффективности деятельности организации, а также принятия управленческих решений, реализации которых находят свое отражение в результатах деятельности организации в последующих периодах.

Доходы организации являются ее важнейшей составляющей. Ведь для того, чтобы организация имела конкурентоспособные товары или услуги, повышала эффективность производства, эффективно управляла производством, корректно распределяла неиспользованные ресурсы, требуется непрерывный приток дохода в форме денежных средств и иного имущества. Таким образом, организация, не получившая своевременно доход, в дальнейшем становится банкротом.

Цель и задачи. Целью исследования выступает изучение вопросов совершенствования учета доходов в организации.

Задачи исследования. Данная цель предусматривает решение следующих задач: исследовать существующие понятия учета доходов и разработать предложения по совершенствованию учета доходов в организации.

Методика исследования. В работе использованы следующие методы исследования: лексикографический, метод компонентного анализа, элементы количественного и статистического анализа фактического материала и метод сопоставления.

Результаты исследований. Доходы являются той финансовой основой, которая и должна в целом обеспечивать самофинансирование и самоокупаемость организаций, выполнение ими своих обязательств перед государством, поставщиками и партнерами. Таким образом, экономическое назначение доходов – это возмещение текущих затрат и расходов на реализацию (издержек обращения); расчеты с бюджетами различных уровней (в основном по поводу уплаты налогов и сборов); образование прибыли и, соответственно, формирование различных фондов денежных средств.

Не признаются доходами организации поступления от других юридических и физических лиц:

- сумм налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей;
- по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;
- в порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- авансов в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- задатка;
- в залог, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;
- в погашение кредита, займа, предоставленного заемщику.

Следовательно, под доходами организации следует понимать часть поступлений денежных средств и иного имущества, которая:

- поступает на безвозвратной основе;
- становится собственностью организации;
- не связана с увеличением имущества за счет вкладов участников или собственников организации;
- включается в финансовую отчетность организации «Отчет о финансовых результатах» и подлежит включению в налогооблагаемую прибыль.

Считается, что если экономический субъект существует без получения дохода, то его дальнейшее существование невозможно. Ведь за счет доходов увеличивается оборачиваемость капитала, удовлетворяются материальные и социальные потребности работников и учредителей, повышается привлекательность организации и ее платежеспособность. Но чтобы легче было анализировать изменения дохода, не стоит забывать о его противоположной единице: расходы. Они также играют существенную роль в экономической деятельности организации. Так, превышение доходов над расходами говорит о положительном результате, который, в свою очередь, дает толчок для улучшения функционирования работы организации и достижения поставленных целей и задач.

Учет доходов организации по своей сущности может рассматриваться как элемент, влияющий на формирование показателя — прибыль организации. Другими словами, учет доходов отчетного периода определяется в конце отчетного периода посредством измерения в бухгалтерском учете конечных результатов в момент исчисления прибылей и убытков по учетным документам. Полученный показатель для целей управленческого учета и последующего принятия решений не позволяет получить объективную оценку

деятельности организации, поскольку отражение в учете финансовых результатов происходит в соответствии с выбранной учетной политикой организации, что является субъективным фактором. Субъективизм данного показателя обусловлен, прежде всего, тем, что в бухгалтерском и налоговом учете определение прибыли осуществляется по разным критериям.

С целью нивелирования проблем предлагается совершенствовать систему учета доходов по следующим направлениям:

1) совершенствование нормативно-законодательной базы, регулирующей вопросы учета доходов отчетного периода.

Для этого предлагается на государственном уровне провести юридическое согласование нормативно-правовой базы в части приведения к общему знаменателю вопросов относительно:

– однозначного определения понятий доходы, а также признаков и критериев их признания;

- формирования и последующего утверждения отраслевых нормативных актов, в которых были бы выделены четкие критерии признания расходов и доходов для целей учета;

– юридического согласования бухгалтерского и налогового законодательства в части определения момента признания доходов отчетного периода и конечного показателя деятельности организации — нераспределенной прибыли (непокрытого убытка):

– усиления ответственности руководителей и бухгалтеров за недолжным выполнением контрольных функций со стороны организации за правильностью отражения данных в первичный документ, учетных регистрах и формах отчетности;

2) совершенствование учета доходов организации посредством разработки внутренних регламентов направленных на нивелирование двоякой трактовки норм действующего законодательства.

Выводы. Таким образом, возможность оценки уровня надежности организации как партнера и инвестиционной привлекательности, фактического уровня эффективности деятельности организации, определение перспектив развития хозяйствующего субъекта обуславливает необходимость учета доходов.

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ИНВЕСТИЦИОННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Заричная М.А.

аспирант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: к.э.н., доцент Пожарицкая И.М.

mashenka_3012_@mail.ru

Аннотация. В статье исследованы дискуссионные вопросы учета инвестиционной недвижимости. Было проведено сравнение российских стандартов учета объектов инвестиционной недвижимости с международными стандартами. В ходе сравнения были выявлены основные проблемы учета инвестиционной недвижимости в Российской Федерации.

Введение. В настоящее время как в Российской Федерации, так и за рубежом активно функционирует и усиленно развивается рынок активов, предназначенных для получения доходов в виде арендных платежей или прироста стоимости данных активов, что обуславливает необходимость уделения пристального внимания правилам учета указанных активов. В настоящее время в отечественной и международной системах

бухгалтерских стандартов отсутствует единый объект учета, объединяющий такие активы. Так в системе международных стандартов к таким активам можно отнести объект учета, а именно инвестиционная недвижимость.

Цель и задачи. В ходе изучения данной темы были определены следующие цели: гармонизация российских стандартов с международными стандартами финансовой отчетности в связи с этим выявление расхождений в российском учете и международном и выявление проблем учета инвестиционной недвижимости;

Задачи исследования – выявление основных проблем учета инвестиционной недвижимости;

При написании данной работы использовались **методы** анализа нормативной литературы, систематизации, изучения и обобщения.

Результаты исследований. В ходе исследования было определено, что в системе российских стандартов бухгалтерского учета наиболее близким учетным объектом к изучаемым активам являются доходные вложения в материальные ценности. При этом указанные российский и международный объекты учета не являются полными аналогами. Инвестиционная недвижимость в МСФО (IAS) 40 «Инвестиционное имущество», утвержденном для применения на территории РФ приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160н, определяется как недвижимость (земля или здание, или часть здания, или и то, и другое вместе), находящаяся во владении собственника или арендатора по договору финансовой аренды в целях получения арендных платежей или прироста стоимости капитала (или того и другого). В то же время ее нельзя использовать:

1) при производстве или поставке товаров, оказании услуг, а также в административных целях;

2) для продажи в ходе обычной хозяйственной деятельности. Определение доходных вложений в материальные ценности в РСБУ не приведено.

Однако в Планах счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению, которые утверждены приказом Минфина России от 31.10.2000 № 94н, к указанным вложениям относятся вложения организации в часть имущества, здания, помещения, оборудование и другие ценности, имеющие материально-вещественную форму, предоставляемые организацией за плату во временное пользование (временное владение и пользование) в целях получения дохода.

Таким образом, российский объект учета «доходные вложения в материальные ценности» в отличие от инвестиционной недвижимости не предназначен для прироста стоимости капитала, т.е. не предполагает использования объекта для получения доходов от увеличения его стоимости в будущем. Кроме того, к доходным вложениям в материальные ценности могут быть отнесены любые группы активов (здания, помещения, оборудование и т.д.), а в качестве инвестиционной недвижимости может учитываться только недвижимость (земельные участки, здания, части зданий).

Как свидетельствует анализ РСБУ и МСФО в настоящее время в РСБУ и МСФО сохраняются существенные проблемы первоначальной оценки доходных вложений в материальные ценности и инвестиционной недвижимости. Так, на сегодняшний день отсутствуют исчерпывающие регламентации, по оценке названных активов. Сохраняются на современном этапе и проблемы несоответствия требований российских и международных стандартов.

Таким образом, перед тем как использовать существующие регламентации РСБУ и МСФО для определения правил первоначальной оценки рекомендованного автором объекта учета, их необходимо доработать.

Проведя анализ научных работ Васильева Ю.А., Вахрушина М.А., Бородин О.А. и др. можно сказать, что, несмотря на имеющиеся предложения, многие вопросы оценки

доходных вложений в материальные ценности и инвестиционной недвижимостью и ее выбора на основе профессионального суждения остаются нерешенными.

Исследуя проблемы первоначальной оценки вышеназванных активов, следует обратить внимание на то, что ни в РСБУ, ни в МСФО не говорится о том, признаются ли в оценке доходных вложений в материальные ценности или инвестиционной недвижимостью затраты на их демонтаж, удаление и восстановление природных ресурсов на занимаемых ими участках, в отношении которых организация принимает на себя обязательство при приобретении этих активов либо вследствие их использования на протяжении определенного периода времени.

Однако по мнению Дружиловской О.С., указанные затраты должны включаться в первоначальную стоимость инвестиционных активов (предлагаемого объекта учета). Но ранее другие авторы, считали и доказывали, что данные затраты необходимо признавать в первоначальной оценке основных средств. Методики же оценки основных средств и инвестиционных активов должны быть идентичными.

Следовательно, в первоначальную стоимость инвестиционных активов должны входить затраты на их демонтаж и удаление и восстановление природных ресурсов на занимаемых ими участках, в отношении которых организация принимает на себя обязательство либо при приобретении этих активов, либо вследствие их использования на протяжении определенного периода. Таким образом, по аналогии с основными средствами в оценку при признании инвестиционных активов должна включаться первоначальная величина указанных затрат.

Выводы. Следовательно, в первоначальную стоимость инвестиционных активов должны входить затраты на их демонтаж и удаление и восстановление природных ресурсов на занимаемых ими участках, в отношении которых организация принимает на себя обязательство либо при приобретении этих активов, либо вследствие их использования на протяжении определенного периода. Отметим, что по аналогии с основными средствами в оценку при признании инвестиционных активов должна включаться первоначальная величина указанных затрат.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ

Альховская Я.А.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Пожарицкая И.М.

yana20.03@mail.ru

Аннотация. На основе представленных методик организации учета затрат на производство предложена последовательность учетных процедур в системе производственного учета.

Введение. Организация, находясь в борьбе за конкурентными преимуществами, должна объективно оценить и пересмотреть внутренние организационные структуры, методы ведения, учет бизнес-деятельности. Речь идет о структурных подразделениях, о повышении их эффективности и вклада в конечный результат организации.

Цель и задачи исследований. К важным условиям относится новый подход организаций, который связан с экономией и эффективным использованием, основывается на применении прогрессивных технологий независимо от того, на каком этапе находится производство продукции.

Задачи исследования – рассмотреть новые подходы, связанные с учетно-аналитическим обеспечением расходов и небольшую разработанность его методического обеспечения в учете, контроле и анализе, которых очень мало.

Так же эффективное ведение учета расходов может основываться на разработках и внедрениях современных методик учета, контроля и анализа, создавая учетно-аналитическое обеспечение.

Результаты исследований. Выявлены следующие методики, связанные с учетом затрат производства:

1. Метод регрессионного анализа применяется при построении статистических моделей, которые имеют зависимость среднего значения зависимой переменной от знания одной или нескольких независимых переменных.

2. Визуальный метод используется как дополнительный механизм, возникающей зависимости между разделяемыми затратами и показателем, определяющий поведение затрат.

3. Метод анализа счетов основывается на классификации всех затрат, которые осуществляются в организации и делятся на три категории: переменные затраты, постоянные затраты, смешанные затраты.

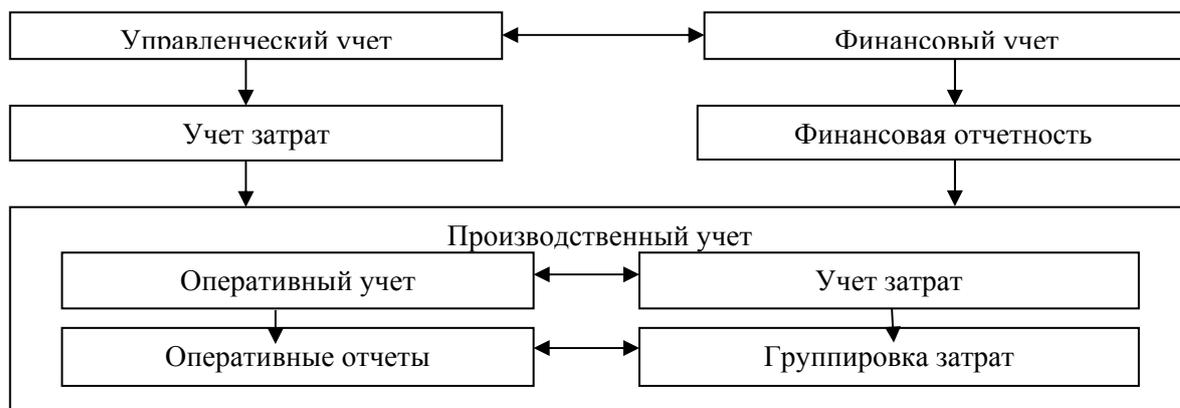
4. Метод технологического нормирования раскрывается в последовательном анализе технологической цепочки организации и все видов побочной и вспомогательной деятельности, выявляют наиболее экономичные и продуктивные способы выполнения операций при расчете технологических и затратных нормативов по каждой операции.

5. Метод абсолютного прироста считается самым упрощенным и используется для первоначальных расчетов общего характера, а не для долгосрочного прогнозирования.

Рассмотрев ряд методик организации учета затрат на производство, можно предложить следующий алгоритм по внедрению системы производственного учета, которая будет включать в себя следующие элементы: разработка и внедрение систем и методов учета производственных затрат, определение себестоимости по цехам, функциональным подразделениям, ответственным лицам, видам деятельности, периодам и пр., прогнозирование себестоимости за разные промежутки времени, периоды, сравнение себестоимости за разные промежутки времени, периоды, фактических затрат с ожидаемой

себестоимостью, варианты расчетов себестоимости, предоставление и анализ данных о себестоимости как средство управления в контроле текущих и будущих операций.

Изучим систему производственного учета на рис. 1, которая включает в себя оперативный производственный учет, результатом которого является оперативная отчетность, сформированная на основных нефинансовых показателях и результатах работы организации и его структурных подразделений



Последовательность учетных процедур в системе производственного учета имеет следующий порядок операций:

1. Первичное отражение данных о производственном потреблении – затрат на производство по мере их возникновения в процессе производства, а также учет по местам возникновения затрат.

2. Локализация данных о производственных затратах в основном и вспомогательных производствах, по видам продукции и структурным подразделениям организации, а также по временным периодам.

3. Распределение общих хозяйственных расходов вспомогательного производства между конечным и незавершенным производством, а также включение себестоимости конечного продукта вспомогательного производства, переданного и потребленного в основном производстве.

4. Распределение общих внутрихозяйственных и производственных расходов между незавершенным производством и конечным выпуском основного производства между видами готовой продукции.

5. Оценка незавершенного производства, отходов и определение себестоимости товарной продукции по формуле затрат, а также расчет себестоимости отдельных видов продукции.

Выводы. Таким образом, системы, которые связаны с учетом затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции создаются с помощью производственного учета, который считается частью общей системы бухгалтерского учета, формирующей данные о затратах, а также результатах процесса производства для контроля за выполнением планов производства продукции и ее себестоимости.

Перелагаемая система учета обеспечит повышение эффективности использования производственных ресурсов, рост производительности труда, снижение себестоимости продукции и соответственно увеличение прибыльности и рентабельности.

СИСТЕМА ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ПОЛНОМОЧИЙ, КАК ЭЛЕМЕНТ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ И ЕЕ ИНТЕГРАЦИЯ В УЧЕТНУЮ ПОЛИТИКУ МИКРОПРЕДПРИЯТИЙ

Гречишников Н.П.

студент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Пожарицкая И.М.

Nicolya_G@mail.ru

Аннотация. В данном исследовании проведен анализ практического применения процедур подтверждения полномочий центра ответственности, как элемента внутреннего контроля, в целях подтверждения фактов хозяйственной жизни в учетной политике.

Введение. Одним из основных центров управления организацией в настоящее время становится учетная политика. Правила и нормы, указанные в ее положениях имеют прямое влияние на финансовые показатели, отраженные в отчетности, которая является главным информационным источником для формирования и принятия решений собственником и инвесторами.

Учетная политика предприятий Российской Федерации формируется на основании Закона РФ № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (далее Закон) и ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», утвержденным Приказом Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н в части, не противоречащей Закону.

При определении и формировании норм учетной политики организации по конкретному направлению ведения и организации учета производится выбор одного, наиболее оптимального, способа из нескольких, допускаемых законодательством. Одним из основополагающих принципов ведения учета на предприятии является своевременное, обоснованное и полное фиксирование фактов хозяйственной жизни предприятия.

Система внутреннего контроля представляет собой совокупность взаимосвязанных мероприятий, организованных управленческим менеджментом предприятия и осуществляемых на предприятии с целью организации наиболее эффективного выполнения всеми центрами ответственности своих обязанностей при совершении хозяйственных операций. Внутренний контроль фиксирует, определяет и подтверждает соответствие операций действующему законодательству, их экономическую целесообразность и необходимость отображения в бухгалтерском финансовом учете. Одним из ключевых элементов учетной политики является система внутреннего контроля предприятия.

Цели и задачи исследования. Целью данного исследования является:

- анализ взаимосвязи между системой внутреннего контроля и учетной политикой предприятия в области бухгалтерского учета,
- изучение практического применения процедур подтверждения полномочий центра ответственности, как элемента внутреннего контроля, в целях подтверждения фактов хозяйственной жизни в учетной политике на микропредприятиях.

Методы исследования. При проведении настоящего исследования использовались методы анализа, систематизации, изучения и обобщения

Результаты исследования. В учетной политике предприятия в отношении конкретного объекта бухгалтерского учета выбирается способ ведения учета из способов, допускаемых федеральными стандартами.

Методы, используемые при осуществлении внутреннего контроля, весьма разнообразны, напрямую интегрированы с бухгалтерским учетом и включают такие его элементы, как:

- бухгалтерский финансовый учет (счета и двойная запись, инвентаризация и документация, балансовое обобщение);
- бухгалтерский управленческий учет (формирование центров ответственности, нормирование расходов);

–ревизия, контроль, аудит (проверка документов, проверка арифметических расчетов, проверка соблюдения правил учета отдельных хозяйственных операций, инвентаризация, устный опрос персонала, подтверждение и прослеживание).

Одним из главных принципов ведения учета на предприятии является своевременное, обоснованное и полное фиксирование фактов хозяйственной жизни предприятия.

В организационно-техническом разделе учетной политики раскрывается порядок организации внутреннего контроля, в том числе обязанности и полномочия подразделений и должностных лиц.

При разработке системы фиксации фактов хозяйственной жизни необходимо учесть, что любая организация считается открытой системой, т.к. она непрерывно взаимодействует с поставщиками, клиентами, конкурентами, органами власти и местного самоуправления, обществом.

Система подтверждения полномочий - элемент внутреннего контроля, схему применения которого рекомендуется установить учетной политикой предприятия. Самым простым способом контроля системы полномочий может стать специальная система доступа к электронным средствам фиксации данных. Эта система дает возможность аккредитованным лицам пользоваться компьютером и получать доступ к определенным базам данных. Возможно введение специальные карточек или флеш-накопителей с электронной подписью для идентификации личности при ведении электронного документооборота.

В организационно-техническом разделе учетной политики рекомендуется привести описание программно-технических продуктов и аспектов их применения.

Перечень таких лиц, процедура их идентификации и перечень документов, оборот которых проходит с применением электронных подписей рекомендуется установить отдельным положением учетной политикой предприятия

Если несколько процедуры бухгалтерского учета, относящиеся к одной хозяйственной операции, выполняются разными лицами, каждое лицо контролирует деятельностью второго лица. Для дополнительной процедуры контроля можно ввести в цепочку третье лицо. Например, один менеджер может обрабатывать данные по ежедневно поступающим накладным на отгрузку товарно-материальных ценностей, другой — заносить данные в компьютер, а бухгалтер — сравнивать занесенные в компьютер данные с первичными документами и удостоверяться, что каждая операция выполнена правильно.

Выводы. Эффективность деятельности предприятия во многом определяется тем, насколько верно сформирована ее учетная политика, насколько полно отражены нормативные и правовые требования. Предложенная уточненная классификация позволяет выделить среди множества элементов учетной политики отдельные группы на основе имеющихся у данных элементов сходств. Она имеет иерархический характер, посредством которого структурируются компоненты учетной политики и определяется взаимосвязь между ними.

Рациональная организация системы внутреннего контроля — это объемны и сложный процесс, система внутреннего контроля — это очень сложная и тонкая структура, неотъемлемыми частями которой являются абсолютно все подразделения предприятия, все сферы его деятельности и деятельность каждого работника.

Система внутреннего контроля — это оригинальная, персонифицированная своеобразная организация внутри организации (предприятия). Уровень сложности внутреннего контроля должен соответствовать четко соответствовать функционально-организационной структуре предприятия, численности персонала, разветвленности сети филиалов и подразделений, степени централизации бухгалтерского учета и другим характеристикам предприятия в целом.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРОВЕДЕНИЯ СПЛОШНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО СТАТИСТИЧЕСКОГО НАБЛЮДЕНИЯ ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В 2016 ГОДУ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Григорь Н.Н.

аспирант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Пожарицкая И.М.

grigor_natalia@mail.ru

Аннотация. Представлены отдельные проблемы при проведении сплошного федерального статистического наблюдения за деятельностью малого и среднего предпринимательства в Республике Крым. Разработаны предложения по решению указанных проблемных аспектов по результатам исследования.

Введение. Содействие развитию малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации остается сегодня одним из приоритетов экономической политики государства по обеспечению структурной диверсификации и инновационному развитию экономики.

Для обеспечения этой цели предпринимаются меры институционального характера. Они включают развитие инфраструктуры поддержки новых предприятий, упрощение доступа к покупке и аренде недвижимости, расширение системы микрокредитования, сокращение количества контрольных и надзорных мероприятий, проводимых в отношении малого бизнеса, снижение издержек бизнеса, связанных с этими мероприятиями, и прочие.

Оценка эффективности уже принятых мер, построение прогнозов развития малого и среднего предпринимательства возможны при наличии полной и объективной информации, значительная часть которой формируется органами государственной статистики.

Источниками статистической информации о деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации и ее субъектах являются выборочные и сплошные статистические наблюдения. Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» определена периодичность проведения таких обследований: для выборочных (на основе репрезентативной выборки) – ежемесячная и ежеквартальная, для сплошных – один раз в пять лет. В 2016 году в России было проведено Сплошное федеральное статистическое наблюдение за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства по итогам работы за 2015 год (далее – Сплошное наблюдение за деятельностью малого бизнеса). Процесс подготовки и проведения таких масштабных обследований всегда связан с рядом трудностей, присущих всем регионам страны. В Крыму такого рода наблюдение проводилось впервые, что обусловило, кроме прочих, наличие характерных лишь для республики особенностей проведения наблюдения.

Цель и задачи исследования. Основной целью исследования является раскрытие некоторых аспектов проведения в Республике Крым Сплошного наблюдения за деятельностью малого бизнеса. Исходя из цели, определены следующие задачи:

- показать актуальность результатов, полученных в ходе проведения наблюдения;
- выделить аспекты, затрудняющие проведение наблюдения в республике;
- наметить некоторые направления совершенствования процесса проведения наблюдения в дальнейшем.

Методика исследования. Для решения поставленных задач используются общенаучные методы обобщения, описания, анализа нормативных актов, системный подход.

Результаты исследований.

Среди направлений использования итоговых данных, полученных в ходе проведения Сплошного наблюдения за деятельностью малого бизнеса, содержащих наиболее полную, детализированную характеристику деятельности субъектов среднего и малого предпринимательства в России и ее регионах, следует перечислить наиболее

востребованные. Первое и основное – использование информации органами исполнительной и законодательной власти всех уровней с целью выработки взвешенных решений по поддержке малого бизнеса. Актуальность данных отмечается и хозяйствующими субъектами, применяющими их для оценки состояния той или иной отрасли экономики, уровня конкуренции и перспектив ее развития. Не менее важным итогом проведения наблюдения является повышение качества статистических оценок объекта наблюдения путем создания актуальной основы для выборочных (текущих) обследований, оценок тех показателей, для которых текущие (выборочные) обследования не дают репрезентативного результата, а также путем определения базисных пропорций по экономическим показателям функционирования субъектов среднего и малого предпринимательства.

Полученные в результате проведения Сплошного наблюдения за деятельностью субъектов малого бизнеса итоги позволили уточнить круг экономически активных субъектов хозяйствования, фактически осуществляемые ими виды деятельности, идентифицировать обследуемые объекты по типу (среднее, малое, микро). Стоит отметить, что решение последней задачи для Республики Крым было достаточно актуально: в связи с продлением процесса приведения субъектами хозяйствования учредительных документов в соответствие с законодательством Российской Федерации до 1 марта 2015 года, статистический регистр хозяйствующих субъектов по Республике Крым на момент проведения наблюдения содержал объекты с неопределенным типом предприятия.

В республике Сплошным наблюдением за деятельностью малого бизнеса было охвачено более 17 тысяч средних и малых (включая микро) предприятий и около 55 тысяч индивидуальных предпринимателей.

Тщательно продуманная Федеральной службой государственной статистики организация наблюдения значительно сократила затраты времени и средств респондентов на поиск бланков форм сплошного наблюдения в справочных системах или на их копирование: бланки форм были предоставлены субъектам предпринимательства лично (при непосредственном посещении временными сотрудниками Крымстата мест массовой регистрации), либо направлены почтой по адресу регистрации. Несмотря на это, процесс проведения обследования сопровождался рядом трудностей, среди которых следует выделить следующие. Низкое качество адресной части ведомственных реестров субъектов малого бизнеса, связанное с несовершенством нормативно-правовой базы, позволяющей хозяйствующим субъектам игнорировать актуализацию адреса осуществления деятельности, затруднило вручение статистического инструментария трети предприятий и 7% индивидуальным предпринимателям. Не менее существенным препятствием к получению объективной информации о реальных результатах деятельности предпринимателей явились их опасения о раскрытии данных фискальным органам.

Большей части проблем, с которыми столкнулись органы статистики во время проведения наблюдения, как, впрочем, и необходимости его проведения, можно было избежать при наличии единой информационной базы субъектов малого предпринимательства с возможностью ее использования в статистических целях. И такая возможность появилась с созданием в стране в августе 2016 года Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства, ведение которого возложено на Федеральную налоговую службу. Законодательно закреплена и необходимость формирования перечней субъектов текущих и сплошных статистических наблюдений малого бизнеса на основе сведений, внесенных в данную базу.

Выводы. Подводя итог, необходимо отметить, что интерес к полученной в результате проведения наблюдения информации, говорит об актуальности данного мероприятия. В дальнейшем, для минимизации нагрузки на респондентов, а также затрат на получение наиболее полной и достоверной информации, необходим ряд законодательных инициатив по обеспечению взаимодействия данными между заинтересованными ведомствами.

ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТРОЛЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В КОМПЬЮТЕРНОЙ СРЕДЕ

Григоренко И.Н.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Пожарицкая И.М.

Volovsay-inna@ukr.net

Аннотация. Представлены основные элементы организации внутреннего контроля в условиях использования онлайн-касс. Обоснованы проблемные вопросы для обеспечения надлежащего уровня безопасности при передаче фискальных данных.

Введение. С 2017 года большинство организаций, осуществляющих торговую деятельность за наличный расчет, обязаны использовать онлайн-кассы с передачей данных о совершенных операциях в налоговую инспекцию. Соответственно, и организация контроля как внутреннего, так и внешнего за движением наличных денежных средств претерпевает изменения. Все это требует нового методического и организационного обоснования, как на уровне государства, так и на уровне предприятия.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является изучение организации контроля за движением денежных средств предприятия в условиях использования современных компьютерных средств. Задачи исследования включают изучение нормативной базы в области применения контрольно-кассовой техники при использовании наличных денежных расчетов; исследование современных методов контроля за наличным обращением.

При проведении исследования по данной теме использовались **методы** нормативного анализа, методы контроля, приемы обобщения.

Результаты исследований. Новые вызовы современности привели к совершенствованию системы государственного контроля за наличным денежным оборотом. Применение IT- технологий в организации кассовых операций в Российской Федерации является примером перехода от риск-ориентированного подхода к тотальному контролю за наличным обращением при расчетах с покупателями.

Так, установленные кассовые аппараты должны иметь функцию подключения и выхода в интернет и давать возможность сохранять и передавать данные о каждой совершенной операции по продаже оператору фискальных данных. Вместо контрольной ленты в новых условиях используется фискальный накопитель. При оплате покупателем товара или услуги, фискальный регистратор формирует данные по чеку (который выдается покупателю), и отправляет их тут же оператору фискальных данных в зашифрованном виде. Оператор фискальных данных обрабатывает информацию и передает подтверждение обратно в кассу. При этом время выдачи чека и обработки по нему информации не зависят друг от друга. В случае временного отсутствия соединения с сетью интернет, данные о покупке сохраняются в фискальном накопителе кассы и могут быть переданы позже.

По сути, это форма управления денежными средствами, которая заменяет ручную проверку, позволяет компаниям быстро и скоординированно проводить проверки в компьютерной среде и сохранять соответствующие данные проверки в компьютерной среде, минимизирует вероятность ошибок, обеспечивая экономию времени в транзакциях. Со стороны менеджмента уменьшается рабочая нагрузка по контролю за соответствием кредитовых оборотов по счету продажи и дебетовых оборотов по счету касса. При этом данные, переданные автоматически о продажах в налоговую инспекцию должны совпадать за минусом возврата товара (услуги).

Однако, впервые в процесс контроля вовлечен покупатель, который вместе с бумажным вариантом может получить электронный формат чека. Оставив свой адрес электронной почты или отсканировав QR – код, покупатель узнает сайт оператора фискальных данных, который обслуживает продавца, систему налогообложения продавца и ставку НДС,

использование наличных или безналичных (с помощью пластиковой карточки) расчетов и др.

На федеральные налоговые органы возложена обязанность вести реестр контрольно-кассовой техники (ККТ) и фискальных накопителей.

При этом внутренний контроль на предприятии претерпевает ряд изменений, связанных прежде всего с надлежащей организацией самого процесса сплошного процесса штрих-кодирования товаров персоналом и соответственно считывания их ККТ.

К основным элементам организации внутреннего контроля в условиях использования онлайн-касс следует отнести:

1. Выбор схемы подключения стационарной онлайн-кассы, мобильной онлайн-кассы или интернет-сервисов, принимающих оплату на месте выдачи товаров.

2. Правильный выбор оператора фискальных данных, который имеет аккредитацию в федеральной налоговой службе и заключение с ним договора на обслуживание.

3. Применение ККТ, соответствующим требованиям федеральной налоговой службы, то есть имеющейся в реестре. При условии торговли алкоголем необходимо совмещение товароучетных систем и ЕГАИС. Получение цифровой электронной подписи и приобретение нового программного обеспечения также требует дополнительных усилий и контроля.

4. Организация бесперебойной связи с интернетом, наличие генераторов на случай отключения электричества.

5. Поскольку теперь касса — это ИТ-система, в которую входит не только кассовый аппарат, но также интернет-соединение, связь с ОФД и криптографическое средство. Поэтому необходимо в штате предусмотреть должность сотрудника, который сможет провести оперативную диагностику всей системы в случае поломки, или заключить договор с сервисным центром.

6. Организация контроля за бланками строгой отчетности (БСО), связанными с хранением фискальных данных.

Сведения о полученных бланках БСО следует внести в специальную «Книгу учета бланков строгой отчетности», которую на предприятии могут завести произвольно, но она должна быть пронумерована и прошнурована. Руководитель должен организовать подписание договора о полной материальной ответственности с работником, который будет вести такой учет БСО. Если бланки БСО изготавливаются не типографским способом, а автоматизированным, то ведение книги не является обязательным.

Ревизия БСО осуществляется в период инвентаризации наличных денежных средств, находящихся в кассе. Проверку наличия бланков строгой отчетности проводят по каждому месту хранения, с учетом начальных и конечных номеров БСО (в соответствии с Приказом Минфина от 13.06.1995 г. № 49 «Об утверждении методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств»). Для инвентаризации используют форму ИНВ -16 «Инвентаризационная опись ценных бумаг и бланков документов строгой отчетности».

Большой проблемой при осуществлении контроля онлайн-касс является обеспечение надлежащего уровня безопасности при передаче фискальных данных. Предполагается, что снижение риска должно быть обеспечено за счет обязательного получения лицензии в ФСБ операторов фискальных данных. Также фискальный накопитель в новых моделях ККТ должен иметь энергонезависимую память и криптозащиту.

Выводы. Таким образом, внедрение онлайн-касс при осуществлении наличных расчетов за товары, услуги требует пересмотра системы организации внутреннего контроля на предприятии. Внешний контроль со стороны федеральной налоговой службы и покупателей обеспечивает тотальный контроль за деятельностью организаций в сфере торговли.

ИЗМЕНЕНИЯ КЛАССИФИКАТОРА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Грузинова А. А.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: к.э.н., доцент Пожарицкая И.М.
garonovaalina@mail.ru

Аннотация. Представлены основные изменения в классификации основных средств для целей бухгалтерского и налогового учета.

Введение. С 2017 года на территории РФ был введен Классификатор основных средств (ОКОФ) по международной системе национальных счетов (СНС 2008). Соответственно были изменены и группы для начисления амортизации и сроки использования объектов основных средств, приобретенных после 1 января 2017 года.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является изучение изменений в классификации основных средств для целей бухгалтерского и налогового учета. Задачи исследования включают изучение нормативной базы в области учета и налогообложения основных средств; исследования современных методов группировки в бухгалтерском учете.

При проведении исследования по данной теме использовались **методы** нормативного анализа, приемы группировки и обобщения.

Результаты исследований. Объект основных средств, приобретенный организацией, отражается в учете с определением конкретной амортизационной группы. Именно от нее зависит срок, в течение которого стоимость объекта будет учитываться в расходах по налогу на прибыль. При отнесении того или иного объекта имущества в амортизационной группе организация ранее руководствовалась Классификации основных средств, согласно Постановлению Правительства РФ № 1 от 1 января 2002 года. А этот документ в свою очередь основывался на Общероссийском классификаторе основных фондов (ОКОФ), утвержденного приказом Госстандарта РФ от 26 декабря 1994 года № 359.

Однако, данный классификатор в текущем виде потерял свою актуальность. В силу вводится с 2017 года новый классификатор ОК 013-2014 (СНС 2008), приказом Росстандарта от 12.12.2014 № 2018 ст.

Новый ОКОФ разработан, чтобы обеспечить специалистов необходимой информацией при решении таких задач, как:

- оценка объемов, состава и состояния основных фондов;
- учет основных фондов;
- расчет экономических показателей (фондоёмкость, фондовооруженность, фондоотдача и др.)
- расчет рекомендательных нормативов проведения капитальных ремонтов основных фондов.

В ранее действующем классификаторе кодирования основных фондов имела 9-значное значение вида XX XXXXXXXX. В новом ОКОФ с 2017 года она будет представлять собой цифровое обозначение формата XXX.XX.XX.XXX. Это нововведение весьма ощутимо изменило саму структуру классификатора.

Некоторые позиции старого классификатора были фактически изъяты, а в новом ОКОФ их заменили обобщающими названиями. Например, вместо уникальных видов различного программного обеспечения, прописанных отдельными строками в ОКОФ-1994 (операционные системы и средства их расширения, программные средства управления базами данных, сервисные программы, программы для проектирования и т.д., всего более десятка наименований ПО) с появится такой объект, как «Информационные ресурсы в электронном виде другие». В то же время в ОКОФ-2017 найдется немало объектов, аналогов которым в прежней редакции установлено в принципе не было, в том числе и в силу фактического отсутствия подобного оборудования в 90-х годах прошлого века

Среди изменений ОКОФ с 2017 года можно отметить новое местоположение отдельных основных средств по той или иной амортизационной группы. Фактически это означает введение других сроков полезного использования отдельных объектов ОС, а значит и изменение того периода, в течение которого начальная стоимость такого имущества традиционно списывалась в налоговом учете до сих пор.

Вместе с тем следует отметить, что новый справочник ОКОФ с 2017 года будет применяться только в отношении тех основных средств, которые фирма будет вводить в эксплуатацию с 1 января будущего года. Проще говоря, определять заново амортизационную группу ОС, приобретенного ранее, не потребуется, даже если согласно ОКОФ-2017 года с расшифровкой и группой, срок полезного использования такого объекта должен измениться.

Учитывать амортизацию по ранее приобретенным основным средствам нужно будет в прежнем порядке, то есть без изменения первоначально определенного срока списания расходов. Это означает, что:

- объекты основных средств продолжают учитываться по тем же аналитическим кодам вида синтетического счета, что и раньше (п. 53 Инструкции № 157н);
- срок полезного использования объекта и амортизационная группа не изменяются;
- код объекта по ОКОФ заменяется согласно новому классификатору

Для того имущества, с которым компании будут работать после нового года, разработаны специальные инструменты, позволяет относительно безболезненно осуществить переход на новые ОКОФ с 2017 года. Это так называемые прямой и обратный переходные ключи между редакцией Общероссийского классификатора основных фондов образца 1994 и ОКОФ-2017. Они представлены в Приказе Росстандарта от 21 апреля 2016 № 458. Документ предлагает сравнительную таблицу, в которой сопоставлены конкретные объекты фондов. С помощью этой таблицы можно относительно легко подобрать новую систему кодирования для того или иного объекта.

О документальном учете, следует отметить, что если код прежнему ОКОФ был прописан в карточке учета основного средства, то его следует обновить. Однако в типовой форме ОС-6 указание такого кода не было обязательным. Соответственно, если компания не пользовалась кодированием с ОКОФ при оформлении инвентарной карточки, то и вносить в нее новый код не потребуется.

Рассмотрим пример: организация приобрела источник питания. До 1 января 2017 в бухгалтерском учете этот актив учитывался в составе основных средств со старым кодом ОКОФ 14 3222182. В прямом переходном ключе указано, что источники питания не являются основными фондами, а в новом ОКОФ кода для данного имущества не предусмотрено.

Однако это не означает, что в 2017 году следует перевести источник питания в состав материальных запасов. В ситуации, если источник питания принимается к учету после 1 января 2017 года, его следует оприходовать и ввести в эксплуатацию в соответствии с положениями Инструкции №157н и группировкой по ОКОФ ОК 013-94.

Многие актуальные позиции основных средств в новом ОКОФ отсутствуют, в частности некоторые «бытовые» объекты: холодильник (непромышленного назначения), бытовой кондиционер и так далее. Такие основные средства, учитываются в составе основных средств на счете в соответствии с Инструкцией №157н и ОКОФ ОК 013-94. При этом не имеет значения, приняты они к учету до 1 января 2017 или после.

Выводы. Таким образом, нововведения по классификации основных средств необратимо скажутся при начислении амортизации в бухгалтерском и налоговом учете. А значит, бухгалтерам необходимо постоянно повышать свою квалификацию и обновлять знания.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСТИНИЧНОЙ СФЕРЫ

Шищенко В.П.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: к.э.н., доцент Пожарицкая И.М.

Vera_alushta@mail.ru

Аннотация. Представлены основные функции бизнес-планирования в гостиничной сфере для повышения эффективности управления организации.

Введение. В настоящее время в условиях перехода к рыночным отношениям на предприятиях и организациях бурно протекает процесс совершенствования форм и методов работы.

Сложность современной экономической ситуации, отсутствие четких ориентиров в развитии предприятий и организаций, нестабильность финансовых и хозяйственных отношений ставят сегодняшнего предпринимателя в зависимость от ряда трудно поддающихся анализу и контролю факторов.

Отказ от плановых форм ведения хозяйства, централизованного управления экономикой, планового установления цен на продукцию и потребляемые ресурсы ставит перед современным предпринимателем совершенно незнакомый ему круг задач, от качества, решения которых в значительной степени зависит финансово-экономическое состояние фирмы, ее конкурентоспособность, возможность динамического развития.

Стремительность рыночных перемен в экономике Крыма, практическое завершение процесса перехода на российское законодательства малых и крупных предприятий, а значит, расширение “рядов предпринимателей”, делают данную тему актуальной.

Цель и задачи. В ходе изучения данной темы были определены следующие цели: модернизация теоретической и методологической базы управленческого и стратегического учета платежеспособности и ликвидности предприятия, разработка методики их комплексного применения на основе использования современных технологий, адаптированной в современных условиях деятельности коммерческих организаций.

Задачи исследования - производственная и ценовая политика, маркетинг и сбыт, вопросы стратегического управления и планирования, финансирование и кредитование текущих расходов и капитальных проектов. Поиск целостного методологического аппарата, способного к комплексной оценке экономической и финансовой ситуации предприятия, анализ наиболее значимых факторов, воздействующих на итоговые показатели деятельности фирмы, выработка на основе регулирования стратегии развития предприятия.

При написании данной работы использовались **методы** анализа, систематизации, изучения и обобщения.

Результаты исследований. Сегодня гостиничная индустрия как вид экономической деятельности включает предоставление услуг и организацию краткосрочного проживания в гостиницах, мотелях, кемпингах и в других средствах размещения за вознаграждение. Наиболее полно отвечающей предъявленным требованиям и способной к решению широкого круга актуальных задач является комплексная экономическая модель функционирования и развития предприятия, именуемая бизнес-планом.

В ходе исследования было определено, что бизнес-план представляет собой специальный инструмент управления, широко используемый практически во всех областях современной рыночной экономики независимо от масштабов и сферы деятельности предприятия, формы собственности. Это документ, в котором изложены организационные, производственные и рыночные аспекты предлагаемого бизнеса, а также представлены плановые расчеты объемов производства, вкладываемых инвестиций и получаемых финансовых результатов.

Одним из главных вопросов является методика составления бизнес-планов, необходимых для решения вопросов, связанных с обоснованием перспектив развития предприятий и организаций, возможности получения банковских кредитов, осуществление структурной перестройки производства, создания условий для организации более эффективной и рентабельной работы. Бизнес-план позволяет очертить круг проблем, с которыми столкнется предприниматель при реализации своих целей в изменчивой, неопределенной, конкурентной среде, сформировать и обеспечить пути решения этих проблем.

Хорошо разработанный бизнес-план помогает фирме расти, завоевывать новые позиции на рынке, где она функционирует, составлять перспективные планы своего развития, концепции производства новых товаров и услуг и выбирать рациональные способы их реализации.

В условиях перехода к рыночной экономике и работы в ней значительная роль принадлежит финансовому планированию. Предприятиям предоставлено право самостоятельно, планировать свою деятельность и определять перспективы развития. Финансовый план является составной частью бизнес-плана предприятия. Он представляет собой таблицу, в которой отражаются объемы поступлений и направления использования финансовых ресурсов предприятия в планируемом году.

Основные функции бизнес-плана показаны в таблице 1.

Таблица 1.

Основные функции бизнес-планирования в гостиничной сфере

Внутрифирменная деятельность	Внешние функции
Разработка стратегии (концепции) развития фирмы и конкретизация отдельных направлений ее деятельности	Привлечение для реализации проектов инвестиций
Разработка и осуществление проектов создания новой продукции (услуги)	Обоснование для включения проектов в государственные программы и получение средств из централизованных источников
Оценка внутреннего научного, технического, производственного и коммерческого потенциала фирмы и выявление резервов	Получение банковских кредитов
Подготовка и осуществление мероприятий по внедрению новых технологий и приобретению оборудования	Обеспечение успешной реализации акций фирмы на фондовом рынке
Подбор новых и переобучение собственных рабочих и специалистов гостиничного бизнеса, в том числе с использованием компьютерных средств	Организационно-финансовое обоснование необходимости создания совместных производств, предприятий с использованием иностранного капитала и других форм совместной деятельности.
Контроль за финансовыми результатами деятельности фирмы	Разработка и осуществление мероприятий по созданию финансово-промышленных групп
Мероприятия по снижению степени риска в деятельности фирмы	
Формирование благоприятного имиджа фирмы	
План мер предупреждения банкротства и выхода из кризисных ситуаций	
Подготовка и проведение собраний акционеров фирмы	

Выводы. Подчеркнута необходимость составления бизнес-плана, поскольку он является неотъемлемой частью внутрифирменного планирования, одним из важнейших документов, разрабатываемых на предприятии; эффективным инструментом управления; помогает предприятию определить перспективы роста своего дела, контролировать свою

ситуацию, а также показывает, что и когда нужно сделать, чтобы оправдать ожидания относительно эффективности бизнес-проекта.

ВИДЫ И МЕТОДИКА СОСТАВЛЕНИЯ УЧЕТНЫХ РЕГИСТРОВ

Сакал И.Ю.

студент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: ассистент Кулякина Е.Л.

sakal.ivan98@gmail.com

Аннотация. Рассмотрены основные виды учетных регистров в рамках различных классификационных групп, представлена последовательная методика их составления, а также способы исправления ошибочных записей.

Введение. Бухгалтерский баланс, который является основным источником информации о финансовом положении организации, составляется на основе регистров бухгалтерского учета, под которыми понимаются специальные таблицы, в которых регистрируются все хозяйственные операции. Каждая организация вправе сама выбирать формы учетных регистров. Учетные регистры выступают промежуточным элементом в процессе обобщения данных бухгалтерского учета и служат действенным способом контроля за правильностью формирования данных, которые в последующем найдут свое отображение в формах бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Цель и задачи. В ходе изучения данной темы были определены следующие цели: изучить основные виды учетных регистров, способы осуществления записей в них и методику их составления. А также раскрыть способы исправлений ошибочных записей в учетных регистрах.

Задачи исследования – изучить как применяются учетные регистры в бухгалтерском учете, изучить способы записей данных в учетных регистрах и способы исправления ошибочных записей в регистрах бухгалтерского учета.

Результаты исследований. В ходе исследования было установлено, что все хозяйственные операции, которые подлежат регистрации в бухгалтерском учете, группируются и обобщаются в специально разработанных таблицах, называемых учетными регистрами.

Формы бухгалтерского учета представляют собой совокупность регистров, с определенным установленным порядком и способом записи в них. Выделяют 4 основные формы бухгалтерского учета: мемориально-ордерная, журнально-ордерная, упрощенная и автоматизированная. Качество записей в учетные регистры играет в бухгалтерском учете важную роль. В соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ, к учетному регистру устанавливаются следующие требования, а именно: требование документальности, своевременности, краткости, точности, ясности. Записи в учетные регистры должны производиться только на основании грамотно оформленных и проверенных первичных документов. Каждая совершенная хозяйственная операция должна отражаться в учетных регистрах.

В настоящее время выделяют множество классификационных признаков учетных регистров, а именно: по внешнему виду, по объему содержания записей, по характеру записей, по материальной основе, по строению, по способу графления и по назначению. По внешнему виду учетные регистры делятся на бухгалтерские книги, карточки и свободные листы. Бухгалтерские книги – специальные сброшюрованные учетные таблицы со специальной графой, которые применяются в бухгалтерии по местам производства. Карточки – отдельные листы, которые разграфлены для потребностей учета и изготовленные из бумаги, или из картона. Они хранятся в специально отведенных ящиках (картотеках) и разбиваются по разделам (участкам учета) специальными разделителями со специальными указателями, на которых подписываются номера и названия счетов. Свободные листы выступают

разновидностью карточных учетных регистров. При этом единственным отличием свободных листов от карточек является то, что свободные листы хранятся в специальных регистраторах или папках.

По характеру записей учетные регистры делятся на хронологические, систематические и комбинированные. Хронологические регистры используются для учета фактов хозяйственной деятельности в хронологической последовательности. Систематические регистры предназначены для группировки хозяйственных операций, которые являются однородными по экономическому содержанию. Комбинированные регистры сочетаются в себе и хронологические, и систематические регистры.

По объему содержания бывают регистры синтетического и аналитического учетов. Синтетическим регистрам характерно представление хозяйственных операций в общем виде в денежном измерителе. В регистрах аналитического учета каждая запись ведется отдельно в одновременно двух измерителях, денежном и натуральном.

По своему строению учетные регистры подразделяются на односторонние, двухсторонние, многографные, линейные и шахматные. Односторонние регистры представлены в виде карточек и, как правило, предназначены для учета ТМЦ и расчетов с контрагентами. Двухсторонние учетные регистры используются в тех случаях, когда ведение учета в организациях осуществляется в книгах. При этом на каждый счет бухгалтерского учета в такой книге открывается два развернутых листа. В случаях необходимости детализации конкретных показателей в организации могут использоваться многографные регистры, предназначенные для отображения дополнительных показателей внутри аналитических счетов.

В современной практике выделяют два основных варианта составления учетных регистров. При первом варианте предполагается группировка данных по однородным экономическим признакам первичных учетных документов, и в последующем записи в такие регистры производятся по мере совершения хозяйственных операций, при втором – данные накапливаются в течение месяца, а по его окончанию используются для заполнения регистров аналитического и синтетического учёта. К обязательным реквизитам учетных регистров относят: название регистра; наименование организации, составившего регистр; дата начала и дата окончания ведения регистра или период, за который был составлен регистр; хронологическая или систематическая группировка совершенных хозяйственных операций; величина денежного измерения объектов учета с указанием единицы измерения; наименование должностей лиц, ответственных за ведение регистра; подписи лиц, ответственных за ведение регистра, с указанием их фамилий и инициалов.

Исправление ошибок в учетных регистрах производится следующими способами: корректурным, способом дополнительной проводки, способом обратной проводки и способом «красное сторно». Сущность корректурного способа заключается в том, что ошибочная запись зачеркивается одной чертой так, чтобы можно было прочитать зачеркнутое. Над ошибочной записью выполняется правильно выполненная запись. Корректурный способ применяется, когда обнаруженная запись имеет частный характер. Суть способа дополнительной проводки заключается в выполнении дополнительных записей во всех регистрах бухгалтерского учета, затрагиваемой этой ошибкой. Для выполнения дополнительной проводки составляется особый первичный учетный документ. Если использовать способ обратной проводки, то неправильная запись исправляется обратной проводкой, тем самым производится аннулирование ранее указанной суммы, а затем делается правильная запись. Следует отметить, что дополнительные записи на бухгалтерских счетах нужны не только для увеличения ранее записанных сумм, но и для их уменьшения. Если необходимо уменьшить или вообще нивилировать ранее указанную сумму, то запись выполняется отрицательными числами. Такой способ исправления ошибок в учетных регистрах называется «красное сторно», а действие по уменьшению суммы - сторнированием.

Выводы. Таким образом, в процессе проведенного исследования мы выяснили, что учетные регистры являются ключевым звеном в процессе регистрации всех учетных данных.

АКТИВЫ, ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И КАПИТАЛ КАК ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА

Свиридов В.А.

студент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: ассистент Кулякина Е.Л.

valesvir@mail.ru

Аннотация. В работе рассмотрена структура бухгалтерского баланса, а также раскрыта сущность основных его элементов.

Введение. Известно, что данные о финансовом положении компании формируются преимущественно в виде бухгалтерской (финансовой) отчетности, а именно в бухгалтерском балансе. Основными элементами формируемой в бухгалтерском учёте информации о финансовом положении организации, которые отражаются в бухгалтерском балансе, являются активы, обязательства и капитал.

В свою очередь бухгалтерский баланс выступает главной и наиболее универсальной формой отчётности, потому что наглядность и уровень обобщения учётных данных находятся в ней на качественно более высоком уровне.

В связи с вышесказанным тема работы приобретает особую актуальность и значимость.

Цель и задачи. В ходе изучения данной темы были определены такие цели: изучение теоретической и методологической базы бухгалтерского учета, регулирующей порядок составления бухгалтерского баланса организации, раскрытие экономической сущности и задач учета основных элементов бухгалтерского баланса, изучение организации учета основных элементов бухгалтерского баланса.

Задачи исследования. В соответствии с целями работы поставлены следующие задачи: дать понятие бухгалтерскому балансу, активам, обязательствам, капиталу; на практическом примере построить оборотно-сальдовую ведомость и бухгалтерский баланс.

Результаты исследований. Бухгалтерский баланс представляет собой способ экономической группировки ресурсов хозяйствующего субъекта по составу и размещению, включаемых в актив баланса, и источников их формирования, включаемых соответственно в пассив баланса.

Данная форма отчетности включает в себя 5 разделов, а именно: раздел I “Внеоборотные активы”, раздел II “Оборотные активы”, раздел III “Капитал и резервы”, раздел IV “Долгосрочные обязательства”, раздел V “Краткосрочные обязательства”.

Следует отметить, что эффективность деятельности организаций напрямую зависит от наличия хозяйственных средств и рационального их использования. В связи с этим главному руководству организации, учредителям и собственникам необходимо владеть информацией о наличии и видах хозяйственных средств и об источниках их образования. Данная информация может быть представлена исключительно в бухгалтерском балансе.

К основным элементам бухгалтерского баланса относят активы, обязательства и капитал. Кратко охарактеризуем каждый из них:

- активы представляют собой хозяйственные средства, контроль над которыми организация получила в результате свершившихся фактов ее хозяйственной деятельности и которые должны принести ей экономические выгоды в будущем.

Существуют следующие виды активов: внеоборотные активы (нематериальные активы, результаты исследований и разработок, нематериальные поисковые активы, материальные поисковые активы, основные средства, доходные вложения в материальные ценности, долгосрочные финансовые вложения, отложенные налоговые активы, прочие внеоборотные активы) и оборотные активы (запасы, НДС по приобретенным ценностям, дебиторская

задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства и денежные эквиваленты, прочие оборотные активы).

- обязательство представляет собой существующую на отчетную дату задолженность организации, которая является следствием свершившихся проектов ее хозяйственной деятельности и расчеты по которой должны привести к оттоку активов. Обязательство может возникнуть в силу действия договора или правовой нормы, а также обычаев делового оборота.

Существуют следующие виды обязательств: долгосрочные обязательства (заемные средства, отложенные налоговые обязательства, оценочные обязательства, прочие долгосрочные обязательства) и краткосрочные обязательства (заемные средства, кредиторская задолженность, доходы будущих периодов, оценочные обязательства, прочие краткосрочные обязательства).

- капитал представляет собой вложения собственников и прибыль, накопленную за все время деятельности организации.

Существуют следующие виды капиталов: уставный капитал, собственные акции, выкупленные у акционеров, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль (непокрытый убыток).

Схематически бухгалтерский баланс представляет собой таблицу, которая состоит из двух вертикально расположенных частей: верхняя – актив – дает информацию об имуществе и правах организации, а нижняя – пассив – об источниках их образования. Актив состоит из 2 разделов: внеоборотные активы, оборотные активы. Пассив состоит из 3 разделов: капитал и резервы, долгосрочные обязательства, краткосрочные обязательства.

Строка 1600 “Баланс” (активы) должна быть равна строке 1700 “Баланс” (пассивы). Если равенство этих строк не соблюдается, значит была допущена ошибка.

Баланс в переводе с французского означает равенство, весы. В балансе всегда должно присутствовать равенство итогов актива и пассива:

АКТИВЫ = ПАССИВЫ (балансовое уравнение)

Существуют такие элементы метода бухгалтерского учета, как: документация и инвентаризация (обеспечение наблюдения), оценка и калькуляция (обеспечение измерения), счета и двойная запись (группировка), баланс и отчетность (обобщение данных).

Каждый вид хозяйственной операции затрагивает не менее двух статей баланса, и при этом, какие бы изменения не произошли, равенство между активом и пассивом баланса сохраняется.

Бухгалтерская проводка (бухгалтерская запись) – это выражение корреспонденции счетов на основе конкретной хозяйственной операции.

Оборотно-сальдовая ведомость является одним из основных документов в бухгалтерии. В документ вносится остаток на начало и конец отчетного периода и обороты по дебету и кредиту за данный период для каждого счета. Оборотно-сальдовая ведомость составляется ежемесячно, этим она отличается от баланса. Из оборотно-сальдовой ведомости формируют бухгалтерский баланс при помощи обращения к соответствующим сальдо по счетам.

Баланс представляет собой способ обобщения показателей о состоянии активов и источниках их формирования в денежном выражении на определенную дату в виде двусторонней таблицы. На одной стороне таблицы отражается все активы (имущество, хозяйственные средства), а на другой — источники их формирования (капитал и обязательства). Из этого следует, что в балансе обеспечивается отражение равенства этих сторон. Бухгалтерский баланс составляется на основании данных остатков счетов бухгалтерского учета.

Выводы. Таким образом, активы, обязательства и капитал являются основными элементами бухгалтерского баланса. Активы (имущество и права) отображаются в активе бухгалтерского баланса, тогда как пассивы (обязательства и капитал) – в пассиве бухгалтерского баланса.

ОСОБЕННОСТИ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ В РФ

Кравец В.А.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: ассистент Кулякина Е.Л.

nika.kravets@mail.ru

Аннотация. Раскрыта сущность, особенности и разновидности безналичных расчетов в организациях РФ. Проведен анализ нормативной базы по учету денежных средств на расчетном счете.

Введение. На сегодняшний день денежные средства являются неотъемлемым атрибутом любых финансовых операций, а также занимают одно из главных мест в системе бухгалтерского учета каждой организации. Они необходимы компании для осуществления расчетов между поставщиками и подрядчиками, для осуществления платежей в бюджет, расчетов с кредитными учреждениями, для выдачи работникам зарплаты, премий и для осуществления других видов выплат.

В РФ между организациями большинство расчетов производится безналично. Безналичные расчеты ведутся путем перечисления денежных средств со счета плательщика на счет получателя с помощью различных банковских операций, замещающих наличные деньги в обороте. Поэтому большое значение имеет учет денежных средств и контроль за их обращением на расчетных счетах в банках.

Цель и задачи исследования. В ходе изучения данной темы были выявлены основная цель и задачи, которые заключаются в следующем: раскрыть сущность, особенности и разновидность форм безналичных расчетов в России, а также изучить законодательно-нормативную базу по учету денежных средств на расчетном счете.

Результаты исследования. Можно утверждать, что организация денежных расчетов с использованием безналичных денег имеет большее преимущество, чем платежи наличными деньгами, ввиду того, что таким образом достигается значительная экономия на издержках обращения. Широкому применению безналичных расчетов способствует разнообразие банковских учреждений, а также заинтересованность государства в их развитии с целью изучения и регулирования макроэкономических процессов.

Безналичные расчеты – это расчеты, совершаемые путем перевода банками средств по счетам клиентов, на основе платежных документов, составленных по единым стандартам и правилам.

В соответствии с «Положением о правилах осуществления перевода денежных средств», утвержденным Банком России от 19.06.2012 № 383-П с изменениями и дополнениями от 28.06.2016, перевод денежных средств осуществляется в рамках следующих форм безналичных расчетов: расчетов платежными поручениями; расчетов по аккредитиву; расчетов инкассовыми поручениями; расчетов чеками; расчетов в форме перевода денежных средств по требованию получателя средств (прямое дебетование); расчетов в форме перевода электронных денежных средств.

При учете денежных средств на расчетном счете руководствуются следующими нормативными документами, которые в своей совокупности образуют четырехуровневую систему регулирования денежных средств на расчетном счете касаясь платежей путем безналичных расчетов.

Таблица 1

Анализ нормативной базы по учету денежных средств на расчетном счете

№ п/п	Нормативный документ	Содержание
1	2	3
1	Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 28.03.2017); Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 28.03.2017)	В главе 46 ГК РФ приводятся общие положения о расчетах, формы безналичных расчетов «Расчеты между юридическими лицами, а также расчеты с участием граждан, связанные с осуществлением ими предпринимательской деятельности, производятся в безналичном порядке. Расчеты между этими лицами могут производиться также наличными деньгами, если иное не установлено законом».
2	Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ	Закон определяет: состав хозяйствующих субъектов, обязанных вести бухгалтерский учет и предоставлять финансовую отчетность; правовые основы бухгалтерского учета; содержание, принципы и организацию бухгалтерского учета; порядок составления и представления бухгалтерской отчетности.
3	Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 01.01.2017)	Закон определяет: правовое регулирование банковской деятельности; банковские операции; деятельность кредитных организаций.
4	Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008, утвержденный приказом Минфина России от 06.10.2008 N 106н (ред. 06.04.2015)	Организация должна раскрывать принятые при формировании учетной политики способы бухгалтерского учета, существенно влияющие на оценку и принятие решений заинтересованными пользователями бухгалтерской информации.
5	Положение о правилах осуществления перевода денежных средств (утв. Банком России 19.06.2012 № 383-П) (ред. от 06.11.2015)	Регулирует осуществление безналичных расчетов между юридическими лицами в валюте РФ и на ее территории в формах, предусмотренных законодательством, определяет форматы, порядок заполнения и оформления используемых расчетных документов, а также устанавливает правила проведения расчетных операций по корреспондентским счетам (субсчетам) кредитных организаций (филиалов) и счетам межфилиальных расчетов.
6	Инструкция Банка России «Об открытии и закрытии банковских счетов, счетов по вкладам (депозитов), депозитных счетов» от 30.05.2014 №153-И (ред. от 14.11.2016)	Раскрывает виды счетов в РФ, и главные вопросы касаются открытия и закрытия банковских счетов организаций.

Исходя из данных таблицы 1 можно сделать вывод, что основы регулирования безналичных денежных расчетов между юридическими лицами сформулированы в гл. 46 Гражданского Кодекса РФ. Более того, для регулирования учета денежных средств на расчетном счете используются другие нормативные документы различных уровней системы нормативного регулирования бухгалтерского учета.

Выводы. Таким образом, роль безналичных платежей на территории Российской Федерации с каждым годом возрастает, поэтому необходимо постоянное совершенствование правового регулирования безналичных расчетов в России.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ СЧЕТОВ-ФАКТУР

Краснова Е.А.¹, Чернопятенко Н.В.²

¹студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

²студент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: ассистент Кулякина Е.Л.

krasnova1604@gmail.com

Аннотация. В данной работе рассмотрены особенности и порядок применения электронных счетов-фактур в Российской Федерации. Рассмотрена нормативно-правовая база и процедура подключения к электронному документообороту.

Введение. В настоящее время при осуществлении предпринимательской деятельности наибольшей актуальности приобретает использование электронной документации. В частности, при проведении расчетов с контрагентами очень часто возникают проблемы, связанные с несвоевременным предоставлением счетов-фактур, что приводит к невозможности получения налогового вычета, либо достоверного определения суммы налогового обязательства. В силу того, что разрешение на применение электронных счетов-фактур, согласно п.9 ст.169 НК РФ, введено относительно недавно, до сих остаются неизученными вопросы касательно особенностей их применения, что обусловило актуальность и выбранную тему научного исследования.

Цели и задачи исследования. Цель исследования - определение особенностей применения электронных счетов-фактур в РФ. Исходя из поставленной цели была определена следующая задача: - раскрыть порядок подключения и обмена электронными счетами-фактурами в организациях РФ.

Результаты исследования. Основным преимуществом использования электронных счетов-фактур выступает своевременность их получения контрагентами, а также возможность оперативного внесения каких-либо изменений. Применение электронного обмена данными документами возможен при наличии электронной подписи, а также заключенного договора с посредником (Оператором), который возьмет на себя саму процедуру обмена.

Алгоритм порядка подключения электронных счетов фактур включает следующие этапы: 1. Заключение договора между контрагентами; 2. Получение усиленной квалифицированной электронной подписи (УКЭП); 3. Выбор оператора электронного документооборота; 4. Заполнение и подача заявления на подключение к услугам Оператора; 5. Заключение договора с Оператором; 6. Получение от Оператора необходимых данных для подключения (параметры доступа, идентификатор и т.д.).

Рассмотрим каждый из представленных этапов.

Первый этап предполагает заключение письменного соглашения между сторонами о применении электронных счетов-фактур. Содержание этого соглашения составляется в свободной форме, при этом в нем должны содержаться следующие реквизиты: название бланка; дата и место составления; реквизиты сторон; подтверждение того, что стороны будут обмениваться счетами-фактурами в электронном виде; указание на то, что должно быть выполнено требование приказа №174н о подписании документов УКЭП; ссылки на законодательные документы, устанавливающие порядок взаимодействия сторон при электронном документообороте; день вступления соглашения в силу; срок действия соглашения; подписи сторон, печати.

На втором этапе необходимо получить квалифицированную электронную подпись, применение которой закреплено в соответствии с Приказом Минфина России от 10.11.2015 № 174н «Об утверждении Порядка выставления и получения счетов-фактур в электронной форме по телекоммуникационным каналам связи с применением усиленной квалифицированной электронной подписи». При этом необходимо воспользоваться услугами

специализированных компаний в части создания ключей электронных подписей и получения сертификатов на них.

УКЭП необходимо получить на всех лиц, задействованных в подписании счетов-фактур (руководитель, главный бухгалтер). Кроме того, нужно выписать доверенность, которая позволит представителям компании подписывать электронную документацию. Доверенность может быть заменена распорядительными документами, например, приказом.

Третий этап предполагает выбор надежного Оператора и заключения с ним договорных отношений о сотрудничестве.

На четвертом этапе каждый участник (покупатель и поставщик) должен заполнить заявление и подать его Оператору. Как правило, Операторы предлагают готовые бланки заявления с полями для заполнения, остается их только оформить и подать по месту назначения. Заявление содержит основные сведения об экономическом субъекте, его реквизитах и выражает желание подключиться к электронному обмену счетами-фактурами через телекоммуникационные каналы связи.

Пятый этап предполагает заключение договора с Оператором на основании предъявленного заявления.

После оформления юридических отношений, на шестом этапе, Оператор представляет необходимые данные, на основании которых участник подготавливает свои технические средства к приему и передаче электронной документации. Оператору отводится срок в 3 дня с момента подачи заявления, в течение которого он должен передать данные для подключения.

Сведения о том, что стороны будут обмениваться электронными вариантами счетов-фактур в обязательном порядке подаются в налоговый орган по месту регистрации организаций, причем ответственным за представление данных сведений является Оператор.

Подробная процедура обмена электронными счетами фактурами прописана в приказе №174н, в котором определены права, обязанности сторон, способы внесения исправлений, правила подачи корректировочного документа.

Ранее при получении покупателем файла с электронным счетом-фактурой он должен был оформить извещение о свершении этого события. Приказ с апреля 2016 года отменил эту обязанность для покупателя. Извещение направляется только в том случае, если обе стороны согласовали этот момент и определили, что документ необходим.

К основным особенностям порядка электронного обмена относится: - каждый формируемый документ заверяется УКЭП; - каждому участнику электронных отношений нужно проверять файлы при поступлении; - вся оформляемая документация должна сохраняться в электронном виде; - каждое действие должно подтверждаться оформлением подтверждения Оператора; на каждое подтверждение покупатель и продавец должны направить извещение о том, что они получили подтверждение; - извещение о поступлении счета-фактуры покупателю оформляется по желанию сторон; - каждый отдельный счет-фактура должен отправляться обособленно.

В случае возникновения ошибок в счетах-фактурах, может применяться либо исправленный, либо корректировочный документ. Если ошибка техническая (опечатка, неправильный расчет), то документ исправляется, при этом покупатель направляет продавцу через Оператора уведомление о необходимости изменить счет-фактуру. Продавец формирует еще один такой же счет-фактуру, указывает номер и дату исправления и передает через Оператора покупателю готовый бланк. Если ошибка связана с неверным указанием цены, количества, ставки НДС, самой суммы НДС в связи с излишками, недостачей при поставке, согласованном изменении цены, то следует оформлять корректировочный счет-фактуру – самостоятельный документ, который является дополнением основного документа.

Выводы. Таким образом, электронный счет-фактура позволяет сэкономить время и средства, так как мгновенно доставляется контрагенту по каналам связи и не требует бумажной распечатки. При этом формируется только один экземпляр этого документа за подписью только одного уполномоченного лица.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

Богданова Ж.А.

доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
janneta_bogd@mail.ru

Аннотация. Рассмотрены особенности организации туристической деятельности и ее влияние на бухгалтерский учет.

Введение. Одной из важных составляющих мирового хозяйства является туристическая отрасль.

Объективные предпосылки для развития данной отрасли есть и в России. Ведь Россия имеет выгодное геополитическое расположение, обладает значительным туристско-рекреационным потенциалом.

Но при этом состояние туристической индустрии на данном этапе развития экономики России даже трудно назвать удовлетворительным, поскольку Россия на рынке туристических услуг занимает одно из последних мест среди европейских стран. Главной причиной такой ситуации является несоответствие цены и качества туристических услуг (по дороговизне туров на 2016 год Россия занимает второе место после Таиланда), а учитывая, что цены формируются именно в системе бухгалтерского учета, то предложенная тематика приобретает значительную актуальность.

Цель и задачи исследований. В ходе проведения данного исследования были поставлены следующие цели: рассмотрение особенностей деятельности, присущих туристической сфере и определение главных факторов, которые воздействуют на процесс бухгалтерского отражения туристической деятельности.

Задачи исследования – рассмотрение особенностей организации туристической деятельности и определение их влияния на бухгалтерский учет.

При изучении данной проблематики использовались **методы** анализа, систематизации, изучения и обобщения.

Результаты исследований. Для того чтобы более детально рассмотреть организацию туристической деятельности для начала необходимо указать, что туристической индустрии присущи достаточно специфические особенности.

Во первых, особенностями туристической отрасли является неразделимость процесса производства и потребления. В отличие от обычных потребительских товаров, поставляемых к месту нахождения (проживания) потребителя, основные туристические услуги предоставляются там, где находятся объекты интереса туристов (туристические объекты).

Во вторых, потребление туристического продукта, связано с рыночной средой бизнеса, в сфере туризма, которая имеет особый, зачастую культово-интеллектуальный характер, при том, что туристический рынок включает и приобретение материальных ценностей, в том числе товаров культовой и культурологической направленности, пердающих историческую, национальную, социологическую и другую специфику места посещения туристов. В этом смысле туристическое потребление и рынок туристических услуг несут в себе особую культурологическую направленность, познавательно-романтический аспект, а туристическая услуга имеет неуловимый, нематериальный характер, хотя и производит глубокое эмоциональное впечатление.

Третья особенность туристического потребления связана с предоставлением туристических услуг, обусловленных договором купли-продажи конкретного тура. По такому договору одна сторона (туроператор, турагент) за согласованную плату обязуется обеспечить предоставление другой стороне (туристу) комплекса туристических услуг, то есть туристического продукта.

Четвертая особенность потребления туристического продукта напрямую влияет на внешние эффекты туристического рынка. Суть этих эффектов состоит в том, что производство,

формирование, реализация и потребление туристических услуг образуют внешние выгоды для бизнеса, в сфере туризма различного уровня и направленности. При этом внешние эффекты, которые создаются при реализации туристического продукта, могут быть как положительными, так и отрицательными. Положительные эффекты - это доходы, которые формируются не туристическими субъектами предпринимательской деятельности, связанные с увеличением реализации товаров и услуг, не входящих в туристский продукт; увеличение количества рабочих мест и сокращение безработицы; рост государственных доходов за счет получаемых налогов и пошлин от туристической деятельности. К отрицательным воздействиям туризма можно отнести: загрязнение окружающей среды, нанесения ущерба живой природе и ухудшение экологии в целом.

Важной особенностью туристического продукта является то, что многие его составляющие не могут накапливаться и храниться для последующего потребления. Если реализация услуги не состоялась, это говорит о том, что туристическая услуга пропала для ее обладателя. Поэтому очень часто применяются скидки или другие льготы при реализации билетов в последние минуты перед отправлением транспорта.

Значительная взаимосвязь туристических предприятий с различными заведениями питания, размещения делает их зависимыми и предопределяет невозможность отдельного функционирования. Также качество туристических услуг будет в значительной степени зависеть от обслуживающего персонала дошкольных учреждений.

Особенности организации туристической деятельности также имеют зависимость от вида туристической деятельности, которой занимаются туристические фирмы. Это может быть, турагентская и туроператорская деятельность.

Такие особенности и различия в деятельности туристических операторов и агентов непосредственно влияют на методику бухгалтерского отражения их хозяйственной деятельности.

Так же можно выделить ряд других факторов, влияющих на процесс учетного отражения, в частности организационные формы туризма.

На порядок отражения операций туристических предприятий на счетах бухгалтерского учета непосредственно влияет осуществления выездного туризма, который предусматривает необходимость оформления первичных документов, связанных с пересечением границы, определения курсовых разниц, применения различных схем налогообложения и тому подобное.

Непосредственно влияют на бухгалтерское отражение операций по реализации туристических продуктов другие виды туризма.

Следовательно, такие классификационные признаки, как разделение туризма по количеству участников путешествия и по цели поездки влияют на учетное отражение туристической деятельности. Причем, влияние распространяется как на формирование стоимости туристического продукта, так и на состав первичных документов, корреспонденции счетов.

Кроме того, необходимо выделить и другие особенности, влияющие на организацию и методику бухгалтерского учета. Таковы объемы деятельности, сезонность предоставления услуг, специфика формирования туристического продукта, особенности определения услуги - туристический день, нормативное регулирование.

Выводы. Итак, туристической индустрии присущи определенные особенности, которые влияют как на процесс организации деятельности, так и на процесс бухгалтерского учета.

К ним относятся: размер субъекта, формы и виды туризма, а также особенности деятельности конкретного туристического предприятия.

БИЗНЕС АНАЛИЗ – ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Егорченко Т.И.

к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
egortatyana@mail.ru

Аннотация. В работе рассмотрен один из видов экономического анализа, обоснована его перспективность и необходимость изучения.

Введение. Экономика, как наука, находится в неразрывной связи с экономическим состоянием общества, бизнеса, государства, что требует ее соответствия их запросам и потребностям. Поскольку российская экономическая наука опирается на международный опыт, уместно обратить внимание на определение экономики выдающимися учеными.

Согласно определению Альфреда Маршала, экономика является исследованием людей в повседневных делах жизни. Несколько позже, Пол Самуэльсон определил, что экономика является исследованием, которое направлено выявить, как общество использует ограниченные ресурсы для производства конечных товаров и распространения их среди людей. Из данных определений ясно, что экономика предполагает исследование, результатом которого обычно является получение знаний о природе объекта хозяйствования. Одним из методов общенаучного познания природы объекта как раз и является анализ.

Таким образом, по своей сути, анализ является необходимой составляющей принятия многочисленных решений от выбора альтернативы способа производства конечного продукта до способа его распространения.

Цель и задачи. Поскольку анализ проводится как потребителями, производителями так и государством и при этом у каждого из участников собственная цель, которая требует проведения исследований, целью данного исследования является определение методов современного анализа, их анализ и разработка рекомендаций по использованию в учебном процессе.

Задачи исследования – рассмотрение одного из наиболее актуальных методов экономического анализа – бизнес-анализа, выявление перспектив и проблем развития.

При написании данной работы использовались **методы** анализа, систематизации, изучения и обобщения.

Результаты исследований. Наиболее распространенным видом анализа, применяемым большинством экономистов, является экономический анализ, который как наука представляет собой совокупность специальных знаний, связанную:

- с изучением экономических процессов на различных уровнях экономики с учетом действия экономических законов;
- с обоснованием экономических планов, их реализацией;
- рассмотрением причин, действием факторов экономической деятельности;
- выявлением резервов улучшения экономических процессов.

Однако в последнее время при организации бизнес-процессов возникает необходимость в проведении специальных видов анализа профессионалами высокого уровня. Роль бизнес-аналитика в значительной степени зависит от специфики работы организации и ее потребностей, а также степени осознания руководством необходимости создания должности бизнес-аналитика.

Согласно справочника знаний по бизнес-анализу, бизнес-аналитиком является любое лицо, занимающееся деятельностью по проведению бизнес-анализа независимо от того, какую должность или роль в организации оно занимает или выполняет.

В настоящее время бизнес-анализ представлен системой методов, которые позволяют всесторонне и объективно исследовать бизнес, а также выявить потенциальные или существующие проблемы и потребности в его функционировании и структуре. При этом руководители предприятий, менеджеры среднего звена и некоторые сотрудники обычно

используют лишь отдельные методы бизнес-анализа для решения конкретных вопросов в текущей работе. В тоже время, большинство организаций ожидают от бизнес-аналитика, как понимания основных проблем определенного бизнеса, так и знания информационных технологий, применяемых для их анализа.

На основе приведенной выше информации мы можем сделать вывод, что бизнес-аналитик в России по своей сути является консультантом, дает рекомендации по ведению бизнеса на основе проведения бизнес-анализа. При этом, роль бизнес-аналитика заключается в выявлении потребностей организации и создании рекомендаций по их удовлетворению. Наиболее востребованными бизнес-аналитики являются в организациях, занимающихся предоставлением услуг по аутсорсингу информационных технологий.

Исходя из приведенного выше определения бизнес-аналитика, который был сформирован международным институтом бизнес-анализа (ИВА), бизнес-анализ изучается большим количеством специальностей без объединения их в одну систему или дисциплину.

Например, метод диаграмм потоков данных изучается специалистами по информационным технологиям. То же относится и к методам моделирования данных и моделирования процессов. Метод SWOT-анализа или STEP-анализа изучается экономическими специальностями и т. п.

Кроме отсутствия квалифицированных, разносторонне образованных специалистов, применение бизнес-анализа сопровождается рядом проблем, поднимаемых бизнес-аналитиками в их публикациях и озвученных на конференциях.

Одна из ведущих ученых в этой области Дебра Пол отмечает следующие проблемы бизнес-анализа:

- организации видят задачу бизнес-анализа в том, чтобы использование информационных технологий, в первую очередь было направлено на удовлетворение потребностей бизнеса;

- бизнес-аналитики, привлеченные к проведению бизнес-анализа, являясь опытными системными аналитиками, часто не могут правильно выявить потребности бизнеса и рассмотреть возможное множество решений;

- отсутствие понимания бизнес-аналитиком работы информационных систем может быть причиной неправильного понимания разработчиками поставленных задач и ожидаемых результатов, что, в конечном счете, не решит проблему или решит не в полном объеме;

- более того, решения и рекомендации бизнес-аналитиков могут игнорироваться руководством организации из-за непонимания роли бизнес-аналитика в работе организации.

При этом проблемой является правильное выявление потребностей организации, что является первым этапом для их удовлетворения. Следует также учитывать, что часть методов бизнес-анализа по своей природе являются субъективными, они построены на взаимодействии и общении с заинтересованными сторонами и зависят от аналитических способностей исполнителей. Отдельной проблемой является то, что разработанные решения должны быть внедрены в определенные сроки с определенным бюджетом. Все это доказывает, что подготовка бизнес-аналитика – это сложный процесс, требующий получения знаний в области экономики, информатики, а также управления и, возможно, даже психологии.

Выводы. Таким образом, можно сделать вывод, что бизнес-анализ представляет собой набор задач и методик, которые применяются с целью обеспечить понимание заинтересованными сторонами структуры, правил и работы организации и предложить решения, которые позволят ей достичь поставленных целей. Используемые при этом информационные технологии и современные методики определяют его перспективность и, соответственно необходимость включения в образовательный процесс ВУЗов экономической направленности.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Гроздева Е.А.

к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
e-grozdeva@mail.ru

Аннотация. Рассмотрены основные причины, вызывающие необходимость кооперации производителей сельскохозяйственной продукции, основные принципы создания и перспективы их деятельности в Республике Крым.

Введение. Задача стимулирования развития и роста эффективности субъектов малого предпринимательства в сельской местности, а также личных подсобных хозяйств не может быть выполнена без решения проблем продвижения создаваемой ими продукции на региональные и межрегиональные рынки, а также материально-технического обеспечения сельскохозяйственного производства, что, в свою очередь, вызывает потребность в создании и развитии системы сельскохозяйственных потребительских кооперативов, осуществляющих перерабатывающие, снабженческо-сбытовые и обслуживающие функции.

Цель и задачи исследований. В ходе изучения данной темы была определена следующая цель: определить перспективы развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов в Республике Крым.

Задачи исследования – раскрыть основные преимущества развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов (СПоК) в рамках действующего законодательства Российской Федерации

Результаты исследований. К основным причинам, вызывающим необходимость кооперации производителей сельскохозяйственной продукции малых форм (КФХ, ЛПХ), можно отнести:

- высокую фондо- и материалоемкость производства, требующую больших инвестиций;
- ограниченность собственных денежных средств, необходимых для эффективного функционирования хозяйства;
- возможность расширения за счет кооперации размеров производства и повышения его эффективности;
- сезонность в использовании производственных ресурсов и получении сельхозпродукции;
- неразвитость рыночной инфраструктуры.

Основные принципы создания и функционирования СПоК:

- добровольность членства в кооперативе;
- объединение членами кооператива своих имущественных взносов (паев);
- взаимопомощь и обеспечение экономической выгоды для членов кооператива, участвующих в хозяйственной деятельности кооператива;
- некоммерческий характер деятельности, служащий исключительно цели удовлетворения материальных и иных потребностей пайщиков;
- участие членов кооператива в его хозяйственной деятельности (члены кооператива берут на себя обязательства пользоваться услугами кооператива: в снабженческом кооперативе — закупать определенную часть материально-технических средств через кооператив; в сбытовом (перерабатывающем) кооперативе — поставлять в кооператив определенную часть продукции для продажи (переработки) и т.п., и несут ответственность за исполнение принятых обязательств);
- внесение взносов членами кооператива пропорционально доле их участия в хозяйственной деятельности кооператива (объему принятых обязательств);

- распределение финансовых результатов деятельности СПоК между членами кооператива пропорционально доле участия каждого в хозяйственной деятельности кооператива;

Целью деятельности СПоК является обеспечение занятости и повышение уровня жизни населения, вовлечение ЛПХ в товарное производство, удовлетворение потребностей членов кооператива в услугах по наиболее выгодным ценам, что создает предпосылки для снижения затрат и роста доходности в хозяйствах — членах кооператива.

Обеспечение для членов кооператива:

- повышение доходов;
- доступность финансовых ресурсов для ведения хозяйства;
- равное участие всех членов в управлении предприятием и справедливое распределение результатов труда;

- повышение эффективности производства за счет эффекта масштаба;
- обеспечение доступа к рынкам сбыта;
- снижение себестоимости производимой продукции.

Для государства:

- вовлечение сельского населения в экономический оборот;
- увеличение вклада личных подсобных хозяйств в сельскохозяйственное производство;
- решение социальных проблем села, обеспечение устойчивого развития сельских территорий;

Социальный эффект от создания СПоКов:

- рост доходов членов кооператива;
- вовлечение в экономический оборот сельского населения;

Экономический эффект:

- рост объемов производства и увеличение качества сельскохозяйственной продукции;
- рост объемов предоставляемых займов.

Отношения, связанные с созданием и деятельностью сельскохозяйственных кооперативов и их союзов (ассоциаций), регулируются Федеральным законом "О сельскохозяйственной кооперации" от 08.12.1995 N 193-ФЗ, Настоящий Федеральный закон определяет правовые и экономические основы создания и деятельности сельскохозяйственных кооперативов и их союзов, составляющих систему сельскохозяйственной кооперации Российской Федерации и гарантирует гражданам (физическим лицам) и юридическим лицам право на создание и государственную поддержку сельскохозяйственных кооперативов и их союзов (ассоциаций).

На сегодняшний день Министерством разработаны и утверждены Постановление Совета министров Республики Крым от 27.09.2016 года № 465 «Об утверждении Порядка предоставления грантов на развитие материально-технической базы сельскохозяйственных потребительских кооперативов в Республике Крым на 2016-2017 годы»;

Настоящий Порядок определяет механизм предоставления грантов на поддержку сельскохозяйственных потребительских кооперативов для развития материально-технической базы в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Крым на 2015-2017 годы, утвержденной постановлением Совета министров Республики Крым от 29 октября 2015 года № 423 (далее – Программа), в целях развития сельскохозяйственной потребительской кооперации на мероприятия, предусмотренные пунктом 2.3 раздела 2 настоящего Порядка.

Выводы. Таким образом, кооперирование сельхозтоваропроизводителей малых форм позволяет им устоять в условиях неблагоприятной рыночной конъюнктуры и решать проблемы повышения экономической эффективности ведения сельского хозяйства.

ПОШАГОВОЕ ВЫСТАВЛЕНИЕ СЧЕТОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Клименко О.П.

к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
klimenko.ksu@mail.ru

Аннотация. В тезисе указаны четкие этапы ручной обработки счет - фактур, определены пути оптимизации, для решения проблемы предложено инвертировать процесс с помощью высокоэффективной системы управления счетов.

Введение. Обработка счетов-фактур является трудоемкой и сложной задачей, особенно когда дело доходит до ручного выставления счета. Хотя сегодня существует множество инструментов автоматизации выставления счетов, доступных на рынке, большинство компаний по-прежнему предпочитают пользоваться бумажными документами.

Цель и задачи исследований. В ходе изучения данной темы было детально рассмотрены основные шаги бумажных счетов и основные проблемы использования бумажных счетов.

Задачи исследования – определить этапы получения и отправки счетов-фактур и указать пути оптимизации.

При написании данной работы использовались **методы** индукции, группировки, систематизации.

Результаты исследований. Независимо от отрасли в бизнесе, будь то производство или сфера услуг, выставление счетов-фактур является неотъемлемой частью для любого бизнеса. PDF-файлы по-прежнему один из самых распространенных форматов. Этот процесс ручного выставления счетов в большинстве случаев так же возникают ошибки. Они должны внимательно посмотреть на действия, описанные в статье счета и попытаться оптимизировать и улучшить их. Важно правильно понять шаги, связанные с бумажными документами, с тем, чтобы исправить любые ошибки. В различных компаниях разнятся шаги выставления для бумажных счетов, но основные они остаются теми же во всех случаях. Перечень этапов ручной обработки счетов-фактур:

1. Сбор счетов – фактур, как правило, поставщики формируют и отправляют его покупателю. После того, как покупатель получает эти счета-фактуры, они должны сортировать эти документы и отправить их в отдел кредиторской задолженности компании. Кредиторский отдел, систематизирует в некоторых случаях вручную или с помощью информационных технологий.

2. Проверка качества счетов-фактур полученных должны быть проверена, чтобы гарантировать условия оплаты являются правильными и платежи являются точными. Кредиторская задолженность по расчетам сотрудников бригады, как правило, проверяет наличие ошибок, таких как недостающие номера заказа на поставку, неправильные номера счетов и т. д.

3. Получение счета-фактуры, утвержденные после качественной проверки, как правило, нужно получить одобрение по высшим инстанциям в компании. Кредиторская задолженность по расчетам бухгалтера направляется для утверждения. Если есть любые расхождения в накладных, то покупатель должен связаться с поставщиком и выяснить недочеты.

4. Бухгалтерский учет счет- фактур кредиторскую задолженность необходимо записать в расходы в общей бухгалтерской книге компании. Счета-фактуры хранятся и архивируются в разных файлах. Это должно быть сделано очень тщательно и систематически, так как эти счета-фактуры могут быть получены в будущем при необходимости.

5. Оплата счетов производится, когда все необходимые разрешения от вышестоящих инстанций получены, тогда осуществляет обработка платежа. Оплата обычно производится через бумажные чеки или с помощью автоматизированных платежей.

Но также существуют основные проблемы бумажных документов. На бумажной основе обработки счетов-фактур или ручной обработки создает довольно много проблем, что приводит к необоснованным затратам и снижению эффективности. А именно, получение через различные каналы, такие как почта, курьер, факс, электронная почта и т. д. Наличие таких множественных каналов может привести к путанице, если все счета-фактуры пронумерованы в той же системе. Ввод данных в системы должно быть сделано вручную, что может привести к возможным ошибкам. Некоторые ошибки могут включать в себя платить дважды одну и ту же накладную, при оплате без доставки, уплаты неверные суммы, дублирования счетов и т. д.

Трудоёмкость процесса это трата множества времени впустую при проверке вручную счетов-фактур. Кредиторская задолженность по расчетам для проверки счета-фактуры путем проверки заказа на поставку или контракта, который может занять много времени. Если какие-либо сведения отсутствуют, то возможно, придется отправить его по некоторым вышестоящим органом для проверки.

Мониторинг может быть болезненным, если документ, счет-фактура подшивается и хранится надлежащим образом в систематическом порядке, они могут быть легко неуместны. Кредиторские группы по задолженности могут также в конечном итоге тратить время, отвечая на запросы от поставщиков о статусе платежа. Кредиторская задолженность по расчетам с персоналом должна предоставляться по утвержденным счетам-фактурам, которые печатаются или отправляются по почте. С помощью автоматизированной системы, задержки в предоставлении счета-фактуры могут быть сведены к минимуму и легко отслеживаются.

Недостающие номера заказа на поставку в некоторых счетах - фактур, полученная кредиторская задолженность не может иметь номер заказа. Это происходит, когда поставщик предоставил товары или услуги, без получения заказа на поставку. Это делает весь процесс обработки счета длительным. Автоматизация процесса полностью исключает эту проблему.

Дубликат счета-фактуры может быть большой проблемой для любой компании, занимающейся бумажных счетов-фактур. Повторяющиеся платежи, возникающие в результате мошенничества или вследствие подлинной ошибкой поставщика может сделать соответствующие счета-фактуры непонятными. Эти ошибки, в свою очередь, может привести к увеличению расходов и потерь лишнего времени на весь бумажный процесс обработки счетов-фактур.

Выводы. Отсутствующие или неверные данные в документе может быть трудно, определить в технологической линии и может только быть замечена позднее. Поэтому основная задача инвестировать процесс с помощью высокоэффективной системы управления счетов. Эти системы гарантируют, что вся необходимая информация доступна в полном объёме.

ОСОБЕННОСТИ ОТОБРАЖЕНИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА В РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ УЧЕТА

Короткова О.В.

*к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
redday@yandex.ru*

Аннотация. Рассмотрены основные особенности формирования и отображения собственного капитала в российской и зарубежной практике учета. Проведен сравнительный анализ методических аспектов учета собственного капитала в соответствии с МСФО и ПБУ.

Введение. Проблемам формирования и увеличения капитала, и в т.ч. собственного, являющегося источником средств, уделяется самое пристальное внимание, как со стороны собственников организаций, так и со стороны государственных органов, кредитных организаций и банков, а также финансовых служб субъектов хозяйствования. Это связано с необходимостью всесторонней оценки финансовых последствий, касающихся изменения стоимости бизнеса, потери им финансовой независимости, а также правовых последствий, которые могут повлечь за собой потерю собственниками контроля над предприятием. Бухгалтерский учет, который является важным элементом экономической системы, без знания которой невозможно эффективное управление бизнесом. Все это обуславливает изучение существующих подходов к оценке собственного капитала, которая бы обеспечила достоверность финансовой отчетности.

Цель и задачи исследований. Целью является выявление особенностей признания и оценки собственного капитала в российской и зарубежной практике учета. Основные задачи: исследовать экономическую сущность собственного капитала в отечественной и зарубежной системе учета; выявить отличия и сходство методик формирования информации о собственном капитале в финансовой отчетности в соответствии с МСФО и ПБУ.

Методика исследований базируется на абстрактно-логическом, диалектическом, а также других общетеоретических методах научного познания в соответствие с предметной областью.

Результаты исследований. В условиях рыночной экономики обязательным фактором успешного функционирования хозяйствующих субъектов, независимо от форм собственности, является формирование собственного капитала в момент их создания и пополнения собственных финансовых ресурсов в процессе хозяйственной деятельности.

В зарубежных странах предоставление информации об изменениях в собственном капитале в финансовой отчетности и определении учетного подхода к собственному капиталу регламентируется: МСБУ 1 «Представление финансовых отчетов»; МСБУ 32 «Финансовые инструменты: раскрытие и представление»; МСБУ 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка», МСФО 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации»; МСФО 5 «Информация, которая должна быть раскрыта». Для понимания и практического применения стандартов важное значение имеет Концептуальная основа (Frame work). В соответствии с п. 49 Концептуальной основы составление и представление финансовых отчетов собственный капитал является частью в активах предприятия, которая осталась после вычета всех его обязательств. Этим документом предусмотрена возможность разделения собственного капитала на подклассы. Так, например, в акционерных обществах предлагается выделение следующих подклассов собственного капитал: средства, внесенные акционерами; нераспределенная прибыль; резервы, которые отражают ассигнования нераспределенной прибыли. Такая классификация необходима пользователям финансовых отчетов для принятия управленческих решений при условии определения в ней правовых и других ограничений относительно способности предприятия распределять и использовать собственный капитал, а также прав сторон с долей собственности предприятия на получение дивидендов или на выплату капитала.

В соответствии с МСБУ 1 «Представление финансовой отчетности» предусмотрены два варианта подходов к раскрытию информации о собственном капитале (рис. 1).

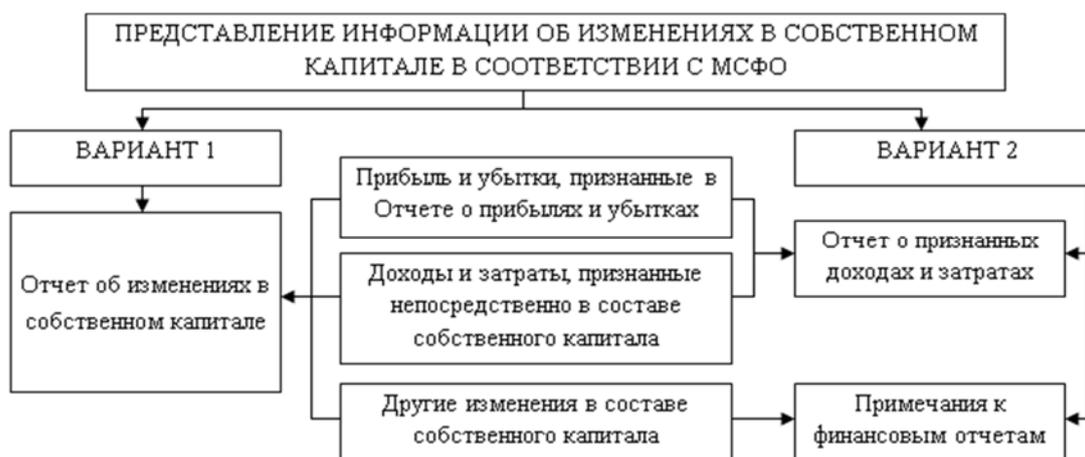


Рис. 1. Подходы к раскрытию изменений в собственном капитале по МСФО

В РФ предоставление информации осуществляется по первому варианту, то есть составляется отчет об изменениях в собственном капитале.

Исследования показали, что бухгалтерские счета в зарубежном учете классифицируются в разрезе пяти элементов, составляющих основное бухгалтерское уравнение: счета активов, счета финансовых обязательств, счета доходов, счета расходов и счета капитала собственника. В практике зарубежного учета наиболее распространенными подходами к классификации бухгалтерских счетов являются подходы: классификация счетов в разрезе элементов, составляющих основное бухгалтерское уравнение; разделение счетов на группу реальных, группу номинальных и группу смешанных счетов; классификация счетов на основе форм финансовой отчетности. Детальная классификация капитала и его учет зависят от формы организации бизнеса, т.к. собственники предприятий имеют разные права. Сравнение видов собственного капитала проведено в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительный анализ видов собственного капитала согласно МСФО и ПБУ

Состав собственного капитала в РФ	Состав собственного капитала по МСФО
Уставный капитал; Собственные акции (доли); Резервный капитал; Добавочный капитал; Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток); Целевое финансирование	Капитал, вложенный акционерами; Капитал дополнительный; Резервы; Накопленная нераспределенная чистая прибыль; Резервы, образованные за счет нераспределенной прибыли; Резервы, которые являются результатом корректировки для поддержки капитала; Дополнительный капитал от переоценки; Отдельные курсовые разницы

Очевидно, что классификация собственного капитала в РФ имеет более обобщенный вид, чем в учете зарубежных компаний. В зарубежной практике учета дополнительно выделяются виды собственного капитала увеличенного за счет переоценок и курсовых разниц. Что является более информативным для собственников и потенциальных инвесторов. Следует отметить, что в РФ компании, публикующие финансовую отчетность, обязаны составлять отчетность в соответствии с МСФО.

Выводы. Исследования показали, что содержание информации, отражаемой в отчете об изменениях в собственном капитале согласно российским и международным стандартам в целом идентично. Различия существуют в используемых терминах, составе отдельных статей, что обусловлено различными правилами учета и информационными потребностями собственников. Таким образом, принципиальных отличий методики учета и раскрытия информации в финансовой отчетности между российским учетом и учетом в зарубежных странах нет, что является положительным для гармонизации российского учета с международными стандартами.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

Ляшенко Т.В.

старший преподаватель кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

tanya.lyashenko.71@mail.ru

Аннотация. Рассмотрены основные элементы учетной политики и структура Приказа об учетной политике на малых предприятиях.

Введение. В последнее время в России происходит стремительное развитие малого бизнеса: увеличивается количество малых предприятий, расширяются сферы их деятельности, увеличиваются объемы этого сектора экономики. Кроме того, отмечается активная законодательная деятельность по упорядочению нормативно-законодательной базы в сфере малого предпринимательства. Основным инструментом для организации подготовки и представления финансовой отчетности предприятия выступает учетная политика.

Цель и задачи исследований. В ходе изучения данной темы были определены следующие цели: выделить характерные черты и провести анализ по соответствующим признакам учетной политики предприятий малого бизнеса для получения более достоверной и точной информации с целью формирования финансовой отчетности.

Задачи исследования: рассмотреть экономическую сущность учетной политики предприятий малого бизнеса и определить основные ее элементы; выявить особенности формирования учетной политики предприятий малого бизнеса; исследовать структуру Приказа об учетной политике всех видов предприятий.

Результаты исследований. В настоящее время бухгалтерский учет и подготовка финансовой отчетности в России осуществляются предприятиями в соответствии с принципами и методами, указанными в Федеральном Законе «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ от 06.12.11. Важной составляющей этого процесса является учетная политика, которая разрабатывается самостоятельно каждым предприятием и призвана обеспечивать надежность и достоверность его финансовой информационной системы.

Учетная политика любого предприятия содержит следующие основные элементы:

- теория – нормативно – законодательное обеспечение учета;
- методика – методы оценки активов, доходов, расходов и финансовых результатов;
- технологические – выбор план счетов, формы учета;
- организация – структура учетного аппарата, составление приказа об учетной политике, организация системы внутреннего документооборота и контроля.

На предприятиях малого бизнеса выделяют пять этапов формирования учетной политики: подготовительный, организационный, методический, технический, заключительный.

Разделение на микро предприятия и малые предприятия с учетом численности работающих, объемов реализации продукции (товаров, работ, услуг), видов деятельности, системы налогообложения и других факторов необходимо учитывать при формировании Приказа об учетной политике.

Микро предприятия, которые составляют отчетность по упрощенной системе, могут систематизировать информацию, которая содержится в принятых к учету первичных документах и регистрах бухгалтерского учета без применения двойной записи. Учет на микро предприятиях должен быть максимально сокращен и упрощен, поскольку, как правило, здесь нет численного штата сотрудников, которые бы занимались исключительно ведением учета.

Содержание Приказа об учетной политике таких предприятий должен существенно отличаться от аналогичного приказа малых предприятий, а тем более средних и крупных.

На сегодня не существует утвержденной формы Приказа об учетной политике предприятия. Отсутствие четко установленной и законодательно утвержденной формы Приказа об учетной политике является не недостатком, а преимуществом, которое дает, на основе действующих нормативно-законодательных актов, определенную свободу предприятию в выборе методики и организации учета в соответствии с видом его деятельности. Исходя из этого, целесообразным использовать следующую структуру Приказа об учетной политике на малых предприятиях:

Общие положения. Указываются основные сведения о предприятии: форма собственности, организационно-правовая форма, сведения о государственной регистрации, местонахождение, наличие филиалов (представительств), виды деятельности, наличие лицензий или патентов, среднесписочная численность работников и прочее.

Раздел I. Организация учетного процесса. Определяются общие вопросы организационной структуры бухгалтерии, выбирается форма организации бухгалтерского учета на предприятии; перечень внутренних инструкций, стандартов, положений; другие аспекты деятельности бухгалтерского аппарата.

Раздел II. Методика и порядок ведения учетного процесса. Определяются методы ведения бухгалтерского учета, существенно влияющие на оценку и принятие решений пользователями бухгалтерской отчетности. К ним относят:

- ✓ методы оценки выбытия запасов;
- ✓ сроки проведения инвентаризации;
- ✓ методы начисления амортизации необоротных активов;
- ✓ признания доходов и расходов от реализации продукции, товаров, работ и услуг;
- ✓ методы калькулирования издержек производства: по элементам затрат; по видам продукции (работ, услуг); по статьям калькуляции.

Раздел III. Техническое обеспечение учетного процесса. В данном разделе Приказа отображается следующая информация: рабочий План счетов; перечень первичных документов и учетных регистров; форма ведения бухгалтерского учета; правила документооборота и технологии обработки учетной информации; состав и порядок представления финансовой отчетности.

Приложения: рабочий План счетов; график документооборота; перечень первичных документов и учетных регистров, и тому подобное.

В составе Приказа об учетной политике предприятия между крупными, средними, малыми и микропредприятиями наблюдается различия. Существенные различия имеются в организационном и техническом аспекте учетного процесса, в свою очередь методика и порядок ведения учетного процесса практически не отличаются.

Выводы. Формирование учетной политики на малых и микропредприятиях состоит не только в совокупности способов и методов ведения бухгалтерского учета, но и в достижение эффективности управления учетными процессами и принятия управленческих решений.

Учитывая численность работающих, объемы реализации продукции (товаров, работ, услуг), виды деятельности, систему налогообложения и другие факторы, которые влияют на выбор методов ведения и организации учета, владельцы и учетный персонал малых предприятий должны исходить из принципа рациональности и учета индивидуальных особенностей при формировании учетной политики. Современные условия ведения учета на малых предприятиях нуждаются в совершенствовании нормативно-правовой базы, поэтому целесообразно проводить анализ и группировку малых предприятий по отдельным признакам при совершенствовании организации учетного процесса.

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ СОДЕРЖАНИЯ СТАТЕЙ КАЛЬКУЛЯЦИИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Кулякина Е.Л.

ассистент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
elena-kulyakina@mail.ru

Аннотация. Рассмотрены возможные статьи калькуляции затрат, используемые в организациях химической промышленности. Представлена краткая характеристика содержания каждой из представленных статей калькуляции.

Введение. В настоящее время в связи со стремительным развитием рыночных отношений в РФ резко возросла самостоятельность организаций, что в свою очередь поставило перед учетом затрат и калькулированием себестоимости продукции задачу рассчитать такую себестоимость продукции, которая при нормальных (обычных) условиях работы организации смогла бы обеспечить получение наибольшей прибыли. В свою очередь, реализовать данную задачу возможно лишь при грамотной группировке затрат по статьям калькуляции, которая позволит оценить удельный вес каждой статьи в себестоимости. На сегодняшний день химическая промышленность характеризуется использованием сложных и не стандартных технологий производства, и как следствие имеет довольно не стандартные статьи затрат, правильное понимание которых позволит более грамотно их сгруппировать и как следствие выработать действенные механизмы по их снижению, что в свою очередь и обусловило актуальность выбранной темы исследования.

Цель и задачи исследований. Цель исследования – раскрыть специфические особенности содержания статей калькуляции в организациях химической промышленности. Для достижения поставленной цели были выделены следующие задачи: - рассмотреть возможные статьи калькуляции затрат, используемые в химических организациях; - раскрыть содержание каждой из представленных статей.

Результаты исследований. Отличительной особенностью организаций химической промышленности выступает наличие вспомогательных цехов и обслуживающих объектов, производящих ремонт и техническое обслуживание оборудования, инструментальный цех, складское хозяйство, а также всевозможные энергетические объекты. Учитывая особенности данной отрасли для учета и калькулирования себестоимости продукции в химических организациях рекомендуется применять следующую номенклатуру статей затрат, именно: - сырье и материалы; - вспомогательное сырье; - возвратные отходы; - топливо и энергия; - полуфабрикаты собственного изготовления; - основная и дополнительная заработная плата рабочих основного производства; - отчисления в фонды на заработную плату рабочих основного производства; - затраты на подготовку и освоение процесса производства; - потери от брака; - попутная продукция; - общепроизводственные расходы; - общехозяйственные расходы; - коммерческие расходы.

Раскроем содержание каждой из представленных статей калькуляции себестоимости продуктов химической промышленности:

1. Статья «Сырье и материалы» занимает ключевое место в себестоимости любого вида продукции химической промышленности. Как правило, в химических организациях используется минеральное сырье (апатиты, фосфор, калийные и другие соли, сера), углеводородное сырье (нефть, природный и попутный газ, газоконденсат). В химической промышленности более, чем в других отраслях, используется природной воды, именно поэтому по данной статье отражают расходы сырья и материалов, которые принимают непосредственное участие в химических реакциях и других производственных процессах; входят в состав продукции, образуя ее основу, служат химическими реагентами (кроме катализаторов и сорбентов), необходимые для химического воздействия на предмет труда с целью изменения его вида, свойств или качественных характеристик.

2. Статья «Вспомогательное сырье» включает в себя сорбенты и катализаторы

(ускорители) и замедлители химических реакций в жидком и газовом агрегатном состоянии, химикаты - добавки, тару и упаковочные материалы. Вспомогательные материалы в себестоимость продукции включают прямо или пропорционально нормативным затратам на каждый конкретный вид продукции.

3. По статье «Возвратные отходы» отражаются остатки сырья, материалов и полуфабрикатов, которые образовались в процессе превращения исходного сырья в готовую продукцию, полностью или частично утратившие потребительские или технологические свойства исходного сырья, но в соответствии с технологией производства, используемые повторно в прочих производственных подразделениях организации как полноценное сырье. Данная статья подлежит вычитанию.

4. Статья «Топливо и энергия» включает затраты всех видов топлива на обжиг, плавление, сушку, а также расходы всех видов энергии (тепловой, электрической), затрачиваемых на нагрев и охлаждение химических реагентов. В себестоимость отдельных видов химических продуктов затраты топлива и энергии включают прямо по данным контрольно-измерительных приборов.

5. По статье «Полуфабрикаты собственного производства» отражается движение полуфабрикатов собственного изготовления по фактической производственной себестоимости.

6. Содержание таких статей затрат, как: «Основная и дополнительная заработная плата рабочих основного производства», «Отчисления в фонды на заработную плату рабочих основного производства», «Затраты на подготовку и освоение процесса производства», «Потери от брака» специфических особенностей в организациях химической промышленности не имеют.

7. По статье «Попутная продукция» отражается та часть продукции, которая образуется при производстве основного вида продукции. Например, при выпуске поваренной соли кроме едкого натрия одновременно получают газообразные хлор и водород, что свою очередь и будет считаться попутной продукцией.

8. Статьи затрат «Общепроизводственные расходы» и «Общехозяйственные расходы» подлежат распределению между отдельными видами химической продукции. Учитывая специфику технологий производства организации химической промышленности самостоятельно устанавливают базу распределения данных расходов, в качестве которой могут быть приняты:

- основная заработная плата производственных рабочих;
- условные коэффициенты, рассчитанные организацией на основе сметы соответствующих накладных расходов;
- цена реализации, принятая организацией для распределения расходов комплексных производств;
- вес произведенной продукции или другой натуральный измеритель.

Кроме того, общехозяйственные расходы могут распределяться пропорционально цеховой себестоимости выпущенной продукции. При больших масштабах производства, высокой фондоемкости продукции и значительном удельном весе расходов на содержание и эксплуатацию оборудования могут выделяться из состава общепроизводственных расходов в отдельную статью калькуляции.

9. По статье «Коммерческие расходы» отражаются затраты, связанные с реализацией произведенной продукции.

Отдельные организации химической отрасли выделяют также статью «Затраты на охрану окружающей среды» в рамках которой отражают затраты, связанные с защитой окружающей среды.

Выводы. Таким образом, более детальное содержание статей калькуляции будет определяться спецификой деятельности и сложностью технологического процесса изготовления продуктов химической промышленности.

ПОДГОТОВКА БУХГАЛТЕРСКИХ КАДРОВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Пожарицкая И.М.

*к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
iryna1106@rambler.ru*

Аннотация. Представлены рекомендации по совершенствованию подготовки бухгалтерских кадров в условиях цифровой экономики в высших учебных заведениях.

Введение. Утвержденная программа «Цифровая экономика Российской Федерации» распоряжением Правительства РФ № 1632-р от 28.07.2017 дала официальный старт широкомасштабному и долгосрочному проекту по системному развитию и внедрению цифровых технологий во все области жизни – экономику, социальную сферу, государственное управление, городское хозяйство. Одним из базовых направлений в реализации дорожной карты этой программы отведено образованию наряду с нормативным регулированием и кадрами.

Цель исследования состоит в разработке направлений совершенствования профессиональных компетенций, необходимых для выполнения трудовых функций бухгалтерской деятельности в условиях цифровой экономики. Задачи исследований состоят в сравнении профессиональных компетенций, формируемых при изучении дисциплин в российских вузах согласно ФГОС ВО «Экономика» и характеристик трудовых функций согласно профстандарта «Бухгалтер» в соответствие с функциональной картой профессиональной деятельности, прежде всего в условиях цифровой экономики.

Методика исследований базируется на компетентном подходе образовательной деятельности, анализе дискурса нормативных документов в соответствие с предметной областью.

Результаты исследований. В общем виде под цифровой экономикой понимается экономическая деятельность, вызванная миллиардами повседневных онлайн-подключений между людьми, предприятиями, устройствами, данными и процессами, в том числе социально-экономической сфере. Основой цифровой экономики является гиперсвязь, что означает растущую взаимосвязь людей, организаций и машин, которые являются результатом взаимодействия Интернета, мобильных технологий и Интернета вещей. Также в цифровую экономику включаются такие технологии как: квантовые технологии, роботизация, метаданные (Большие данные), облачные вычисления, цифровые продукты (ERP- и CRM- системы), интернет вещей, фотоника, нейротехнологии и пр.

Достижимыми эффектами от внедрения цифровой технологии должны являться:

- сквозная автоматизация всех основных производственно-экономических процессов и сетицентричная модель управления;
- развитие рынка персонифицированного производства и потребления;
- увеличение совокупной эффективности субъектов экономической деятельности;
- мобилизация знаний через обмен;
- создание новых рабочих мест в высокотехнологических отраслях.

Исходя из поставленных задач, Дорожная карта Программы предусматривает создание методической основы для развития компетенций в образовательной среде подготовки кадров для цифровой экономики (модели компетенций, перечень компетенций, базовые компетенции).

Разработанный Атлас новых профессий специалистами Сколково характеризует профессию бухгалтера как неперспективную (профессию-пензионер), хотя и настаивают на том, что следует говорить не о профессиях, а компетенциях. Рассматривая финансовый сектор, авторы атласа не видят перспективных профессий учетного характера, останавливаясь только на финансовых направлениях краудфандинга и краудинвестинга.

Таким образом, для того, чтобы готовить не просто учетчиков, операционистов и пр. вузам, имеющим кафедры учета, анализа и аудита необходимо пересматривать не только учебные планы и программы подготовки бакалавров и магистров, но и методику и технологию образования, направленные на усиление профессиональных компетенций цифровой экономики.

В-первых, рекомендуем внести изменения в профессиональный стандарт «Бухгалтер» в части уточнения трудовых функций и действий в условиях цифровых технологий. Например, трудовая функция «принятие к учету первичных документов» должна иметь перечень трудовых действий, связанных с использованием профессиональных программных продуктов (1С и пр.), облачных технологий хранения данных (при передаче в архив) и пр.

Во-вторых, рекомендуем полностью отказаться от преподавания профессиональных бухгалтерских дисциплин, основанных на «ручном учете» (неавтоматизированном). Так, дисциплина «Лабораторный практикум по бухгалтерскому учету» должна предусматривать заполнение первичных бухгалтерских документов не вручную на бумажных носителях, а с использованием актуальных программных бухгалтерских сервисов. В дисциплинах «Бухгалтерский финансовый учет», «Бухгалтерская финансовая отчетность», «Налоговый учет и отчетность» рекомендуем все практические занятия проводить в учебных лабораториях с использованием ЭВМ. Это позволит обучающимся уже с третьего курса знакомиться с программами 1С-Бухгалтерия, СБИС (формирование и предоставление отчетности), форматами налоговых деклараций в электронном виде. По дисциплинам, связанным с изучением информационных систем в учете, анализе и аудите сделать упор не просто на овладение пользовательскими навыками, а изучение основ программирования на профессиональных платформах.

В-третьих, обеспечить мотивацию обучающихся и преподавателей для развития исследований и разработок в области цифровой экономики, прежде всего профессиональной сферы. В частности, поддерживать информационную акселерацию, нешаблонность преподавания и овладения навыками и знаниями, развитие профессионального суждения обучающихся. Разработка междисциплинарных магистерских и аспирантских программ с другими кафедрами, в том числе бизнес-информатики. Введение обязательного требования разработки и внедрения при выполнении выпускной квалификационной работы (или другой формы аттестации) элементов технологий цифровой экономики.

В-четвертых, внедрение программ дополнительного профессионального образования с учетом новых требуемых компетенций цифровой экономики для старшего поколения, в том числе в сфере бухгалтерского учета (облачные технологии). Масштабный охват всего населения Крымского полуострова с целью повышения финансовой грамотности, в том числе в сфере налогообложения.

Поскольку и профессия лектора стоит в бесперспективных профессиях, то необходимо не просто заниматься подготовкой актуального учебного материала, а разрабатывать электронные учебные курсы и траекторий индивидуального обучения.

Выводы. Таким образом, перспективное существование бухгалтерской профессии возможно только в условиях трансформации образовательной системы подготовки универсальных работников финансовой сферы, владеющих современными технологиями цифровой экономики. И достижение поставленной цели возможно только при трансформации моделей образовательного процесса при подготовке кадров как основного так и дополнительного образования.

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ СЕГМЕНТАРНОГО УЧЕТА В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Терловая В.И.

*к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
vterlovaya@mail.ru*

Аннотация. Исследована роль и принципы построения сегментарного учета в системе управления предприятием, его взаимосвязь с управленческим учетом.

Введение. Сегментарная отчетность приобретает особую актуальность в настоящее время, так как способна раскрыть подробную аналитическую экономическую информацию об организации, существенно повлияв, таким образом, на ее конкурентное положение на рынке.

Цель исследования. Цель работы – исследование роли сегментарного учета в системе управления предприятием; рассмотрение принципов построения сегментарного учета и его взаимосвязь с управленческим учетом.

Результаты исследований. Цель создания системы сегментарного учета и отчетности в организации - это обеспечение собственников и менеджеров всех уровней управления полной, оперативной и достоверной информацией о деятельности структурных подразделений для анализа и принятия грамотных управленческих решений. Эту информацию не может предоставить система финансового учета. Постановка же сегментарного учета, кроме того, позволяет усовершенствовать существующий в настоящее время на предприятии документооборот, оптимизировать показатели деятельности, как отдельных центров ответственности, так и предприятия в целом

Принципы построения учета по сегментам первоначально были рассмотрены в ПБУ 12/2000 «Информация по сегментам», которое было разработано на основе МСФО (IAS) 14 «Отчетность сегментов», но с 1 января 2009г. вместо МСФО (IAS) 14 стал применяться МСФО(IFRS) 8 «Операционные сегменты», положения которого значительно отличаются от предыдущего стандарта. По этой причине был разработан Минфином России ПБУ 12/ 2010 «Информация по сегментам», положения которого в значительной мере соответствует положениям МСФО(IFRS) 8.

Многие организации производят несколько видов продукции, работ, услуг, которые имеют различный уровень рентабельности, подвержены различным рискам, имеют различные перспективы развития и организуют свою деятельность в различных регионах страны. В таких многоотраслевых предприятиях особую роль отводится информации об основных производственных и финансовых показателях деятельности отдельных сегментов бизнеса, их прибыльности и вкладе в общий финансовый результат работы организации. Полученная информация служит надежной основой для анализа факторов, влияющих на производственно - финансовую деятельности организации, и принятия обоснованных и эффективных управленческих решений.

В соответствии с ПБУ 12/2010 сегменты могут представлять собой: различные виды производимой продукции, работ, услуг, закупаемые товары; основные покупатели (заказчики) продукции, работ, услуг, товаров; структурные подразделения предприятия, а также географические регионы, в которых осуществляется деятельность. То есть сегмент можно рассматривать как часть бизнеса, которая способно приносить доходы, иметь расходы и финансовые результаты.

Многие ведущие ученые страны отмечают тесную взаимосвязь управленческого и сегментарного учета, который является подсистемой управленческого учета и на основе которого формируется сегментарная отчетность. Управленческий учет, организованный по сегментам, состоит из трех блоков: бюджетирование, учет и отчетность по сегментам, Отмечается тесная взаимосвязь сегментарного бюджетирования с сегментарным учетом, которые оба базируются на производственно - финансовой структуре управления организации, а это обуславливает в свою очередь разработку бюджетов в разрезе центров ответственности,

которые являются основой сегментного учета. Также необходимо учесть, что при формировании внутренней отчетности организации об исполнении бюджета также в основе лежат данные сегментарного учета.

Для ведения управленческого учета по сегментам необходимо в обязательном порядке вести учет основных показателей по центрам ответственности, которые станут основой для формирования информации по сегментам. Состав центров ответственности обусловлен спецификой организационно-производственной структуры предприятия и информация по ним должна обеспечить руководство организации данными для внутреннего управления, которые станут основой сегментарного учета. Отмечается также, что информация по сегментам входит в состав бухгалтерской (финансовой) отчетности, поэтому отчетность по сегментам можно справедливо отнести к определенной части финансового учета.

Отчетная информация о сегментах бизнеса раскрывает не только данные об уровне доходов, расходов, финансовых результатах в целом по сегменту, но и затратах и прибыли по видам производимой продукции, работ, услуг. Предоставляется также информация об активах и обязательствах, сумме амортизации внеоборотных активов, а также прочие показатели, позволяющие оценить эффективность деятельности сектора и прогнозировать перспективу его развития.

Состав, содержание и порядок представления учетно-аналитической информации внутренней бухгалтерской отчетности по сегментам целесообразно определять в индивидуальном порядке руководством предприятия, исходя из ее полезности.

При формировании информации по сегментам предприятие должно учитывать общие требования к представлению бухгалтерской информации, указанные в ПБУ 4, и специальные требования в соответствии с ПБУ 2010. Так, основным условием выделения сегментов является наличие обособленной деятельности сегмента, которая может дать экономические выгоды и определенную сумму расходов; результаты деятельности систематически анализируются лицами, которые наделены правом принятия управленческих решений и распределением ресурсов организации между ее структурными подразделениями; данные обособленной деятельности позволяют определять ее финансовые показатели отдельно от других частей деятельности организации. Учитывая все эти факторы, при выделении секторов необходимо брать во внимание самый основной и решающий фактор – степень практической значимости и необходимости выделения информации об определенной части деятельности организации с целью систематического оперативного анализа ее результатов, оптимального распределения ресурсов между секторами и эффективного управления организацией.

При организации сегментарного учета необходимо иметь в виду, что затраты на его внедрение и обслуживание должны быть не выше, чем получаемый от него эффект, информация в этой системе должна быть конфиденциальной, система учета должна быть автоматизирована.

Организация самостоятельно устанавливает перечень сегментов, информация о которых должна раскрываться в бухгалтерской отчетности. В качестве основы для выделения сегментов используется организационная и управленческая структура организации. Как правило, именно организационная и управленческая структура организации, а также система внутренней отчетности отражают основные источники рисков и получения прибылей.

Выводы. Таким образом, чтобы сформировать бухгалтерскую отчетность, бухгалтерской службе потребуется помощь высшего управленческого звена организации для выделения сегментов и определения ключевых показателей, которые систематически анализируются уполномоченными лицами. В случае если количество отчетных сегментов составляет более десяти, организация должна проанализировать возможность объединения отчетных сегментов в соответствии с пунктом 13 ПБУ 2010.

ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ АУДИТА В АВСТРАЛИИ

Волошина Е.И.

доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
alenka_agro@mail.ru

Аннотация. В статье раскрыта история развития аудита в Австралийской Республике; выявлены организации, регулирующие аудит в Австралии; описано регламентирование аудита эффективности использования бюджетных средств; дана оценка эффективности управления аудитом.

Введение. Ранний этап развития аудита в Австралии охватывает период с момента создания Австралийского Ревизионного управления (1901 г.) до окончания срока полномочий первого австралийского генерального ревизора (1925 г.). На современное развитие аудита существенное влияние оказывает то, что экономика Австралии тесно связана с международной финансовой системой и очень зависима от состояния мирового рынка.

Цель и задачи исследований. Цель исследования – анализ развития и организации системы управления аудиторской деятельностью в Австралии, оценка ее эффективности.

Задачи исследования – выявление особенностей раннего этапа развития аудита в Австралии; анализ регламентации аудита, выявление механизма регулирования аудиторской деятельности и оценка его эффективности.

Методика исследований. В ходе исследования использовались эволюционный и логический методы, исторической детализации, процедуры проверки и подтверждения научных данных и др.

Результаты исследований. Для содействия правительству Австралийской Республики в осуществлении контроля за оптимальным использованием ресурсов в 1901 г. было создано Ревизионное управление. Аудиторским Актом 1901 г. назначен независимый генеральный ревизор, определялись его обязанности, а также требование сплошной проверки документов, методы контроля генеральный ревизор мог определять самостоятельно. Первый отчет Парламенту 1903 г. отмечал, что сотрудниками Управления посредством «выездного аудита» и «аудита на местах» выполнено 5344 проверок.

В сентябре 1923 г. была дана первая реальная оценка работы Ревизионного управления, проведенная в соответствии с Актом о коммунальных услугах. Ее результаты были отражены в Отчете от 19.03.1924 г. и выявили факты неэффективного управления, некомпетентность большинства сотрудников Управления. Члены комиссии предложили использовать «тестовые (выборочные) проверки». Однако данные рекомендации государственный сектор не принял. Ревизионное управление выполняло 100%-ные проверки операций до 1960 г.

Существующие в настоящее время механизмы финансового контроля в Австралии связаны с учреждением Национальной комиссии по аудиту в 1996 г. (National Commission of Audit). По заказу правительства Австралии Комиссия провела независимую экспертизу элементов управления и финансовой деятельности правительства Австралии, а также способов отражения финансовой деятельности. Основные рекомендации Комиссии:

- внедрение бизнес-подхода в принципы государственного управления и распределения публичных финансов;
- повышение прозрачности государственных финансов;
- отражение бизнес-подхода в культуре и методах предоставления государственных услуг в Австралии.

В период с 1996 г. по 1999 г. были внесены законодательные и административные изменения, отражающие принципы, предложенные Национальной комиссией по аудиту.

Закон об аудите 1901 г. был заменен в 1997 г. новым финансовым законодательством для государственных ведомств, учреждений, органов власти и частных компаний. Измененное законодательство включило:

1) Закон о финансовом менеджменте и отчетности 1997, который позднее был заменен Законом о финансовых основах;

2) Закон об органах власти и компаниях Содружества 1997;

3) Закон главного аудитора 1997;

Сегодня нормативно-правовую базу деятельности Счетной палаты Австралии (Australian National Audit Office, ANAO) составляют два основных закона:

- Закон главного аудитора 1997;

- Закон о государственном управлении, производительности и финансовой отчетности 2013.

Закон главного аудитора устанавливает основные положения, регулирующие проведение аудита эффективности, в частности:

- определение аудита эффективности – обзор или изучение любого аспекта операционной деятельности индивида или организации;

- структуры, подлежащие проведению аудита эффективности (в т.ч. Счетная палата);

- порядок раскрытия результатов аудита эффективности.

Организации, регулирующие аудиторскую деятельность в Австралии:

- Австралийская комиссия по ценным бумагам и инвестициям (Australian Securities and Investments Commission, ASIC);

- Совет финансовой отчетности (Financial Reporting Council, FRC);

- Австралийский совет по стандартам бухгалтерского учета (Australian Accounting Standards Board, AASB);

- Совет по стандартам аудита и гарантии (Auditing and Assurance Standards Board, AUASB);

- Институт общественных бухгалтеров (Institute of Public Accountants, IPA);

- дипломированные бухгалтеры Австралии и Новой Зеландии (Chartered Accountants Australia and New Zealand, CA ANZ);

- CPA Australia (CPA).

FRC контролирует разработку международных стандартов бухгалтерского учета и аудита, работает над развитием единого набора стандартов бухгалтерского учета и аудита для всемирного использования и способствует принятию этих стандартов.

В июне 2012 г. принят Закон об усилении аудита, который упростил работу FRC, заменив функцию независимой аудиторской проверки разработкой стратегической политики качества проверок.

Члены Института сертифицированных бухгалтеров Австралии (Institute of Chartered Accountants Australia, ICAA), созданного 19.06.1928 г., и члены Новозеландского института дипломированных бухгалтеров в ноябре 2013 г. приняли решение об объединении в дипломированные бухгалтера Австралии и Новой Зеландии (CA ANZ).

19 июня 2017 г. FRC одобрил стратегический план FRC 2017-20 и определил ряд приоритетных проектов, в том числе в отношении управления сложностью финансовой отчетности для государственного и частного секторов, содействия ее пониманию; качества проверок; использования технологий при подготовке и аудите финансовых отчетов.

Выводы. Таким образом, первая четверть XX в. – это важная фаза развития Австралийского Ревизионного управления, однако проблемы, возникшие перед ним, настроили большую часть общественного сектора против Управления и его работы. Аудит эффективности использования бюджетных средств является одним из основополагающих элементов системы нового государственного управления Австралии. Существующие в настоящее время организации, регламентирующие австралийскую аудиторскую деятельность, позволяют эффективно организовать управление аудитом и повысить качество проверок, обеспечив при этом необходимую конфиденциальность информации.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНАЯ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННАЯ СФЕРА КАК ФАКТОР РОСТА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Яновская А.А.

ассистент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
anna_net88@mail.ru

Аннотация. В статье проводится обзорный анализ туристско-рекреационной сферы, выявлен туристско-рекреационный потенциал Республики Крым, а также проведен анализ основных социально-экономических показателей туристской отрасли Крыма.

Введение. Радикальные социально-экономические преобразования в обществе обуславливают необходимость адаптации сферы услуг к рыночным условиям хозяйствования. Мировой опыт свидетельствует про то, что туристско-рекреационные ресурсы не менее значимы, чем ресурсы полезных ископаемых. Формирование механизмов стимулирования спроса на туристско-рекреационные услуги и развитие концептуальной системы развития предпринимательской деятельности в туристской сфере может влиять на решение важных задач, таких как рост доходов регионального бюджета, создания дополнительных рабочих мест.

Цель и задачи исследований. Целью исследования является анализ туристско-рекреационной сферы и выявление её влияния на рост социально-экономического развития региона на примере Республики Крым.

Задачи исследования – выявить особенности толкования определения «туристско-рекреационной сферы»; выявить туристско-рекреационного потенциала Республики Крым и проанализировать социально-экономических показателей туристско-рекреационной сферы.

В настоящей работе применялись следующие методы: анализ и синтез, сравнение, наблюдение.

Результаты исследований. Исследованию туристско-рекреационной сферы посвящены множество научных работ, как зарубежных авторов, так и отечественных. Анализ источников литературы показал, что до сих пор нет единого подхода к определению термина «туристско-рекреационная сфера».

Авторами Чубко Ю.В., Альмухамедовой О.А. под рекреацией понимается «комплекс оздоровительных мероприятий, осуществляемых с целью восстановления нормального самочувствия и работоспособности здорового, но утомленного человека».

Автор Бондаренко Л.В. под туристско-рекреационной сферой понимает совокупность экономико-социальных отношений и институтов, определяющих характер функционирования, взаимодействия и взаимовлияния объектов хозяйствования, обеспечивающих производство и реализацию рекреационных и туристских услуг.

Рекреация, как элемент туристской отрасли, способствует не только восстановлению и сохранению здоровья, но и является источником удовлетворения социально-культурных потребностей человека.

Республика Крым обладает многими рекреационными факторами, повышающими конкурентоспособность туристской отрасли. Так, наличие мягкого климата, разнообразие ландшафтов, памятников историко-культурного наследия, природных ресурсов и их потенциал в совокупности образуют основные направления развития туристско-рекреационной сферы.

Стоит обратить внимание, что конкурентным преимуществом туристско-рекреационной сферы Республики Крым являются природные ресурсы и их потенциал, которые включают:

- протяженность береговой линии, пригодной для организации пляжного отдыха составляет 452 км, что составляет почти половину всей протяженности морской береговой полосы.

- соляные озера, которых насчитано более 40 источников: из них 6 считаются перспективными в развитии санаторно-курортного лечения (Сакское, Чокракское, Узунларское, Кояшское, Тобечикское, Джарылгачское);

- лечебные грязи и минеральные ресурсы: известно более 100 минеральных источников, только 20 из них эффективно эксплуатируется на территориях городов Саки, Евпатория, Ялта, Бахчисарайского и Красногвардейского районах.

На сегодняшний день Министерством курортов и туризма Крыма предоставлена общая информация о коллективных средствах размещения на территории Республики Крым. Итого, 148 объектов размещения предоставляют услуги санаторно-курортного лечения, 213 учреждений предоставляют услуги оздоровительного характера и 406 учреждений по временному размещению.

Проведем анализ основных социально-экономических показателей, характеризующих развитие туристско-рекреационной сферы в Республике Крым, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Социально-экономические показатели туристско-рекреационной сферы Республики Крым

№ п/п	Показатель	2014 год	2015 год	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение
1	Число туристских фирм РФ	94	111	17	18%
2	Число коллективных средств размещения	451	1330	879	195%
3	Численность размещенных лиц, тыс. человек	522	1927	1405	270%
4	Число турпакетов, реализованных населению, тыс.	23,8	32,1	8,3	35%
5	Численность российских туристов, отправленных в туры по России, тыс. человек	33,5	102,1	68,6	205%
6	Численность российских туристов, отправленных в зарубежные туры, тыс. человек	2,1	5,4	3,3	157%
7	Объем туристских услуг, оказанных населению, млн. рублей	324,2	4717,8	4393,6	1355%

Анализ данных таблицы свидетельствует, что туристская отрасль в Республике Крым имеет интенсивный темп развития, что подтверждается динамикой роста социально-экономических показателей. Объем туристских услуг в 2015 году увеличился в 13,5 и составил 4393,6 млн. рублей раза по сравнению с 2014 г. Наблюдается тенденция роста числа коллективных средств за 2015 год на 879 объектов или на 195 % по сравнению с предыдущим периодом, а также увеличение количества размещенных туристов на 1405 тыс. человек или в 2,7 раза.

Выводы. Установлено, что в настоящее время туристско-рекреационная сфера Крыма укрепляет свои позиции и становится полноценной частью российского туристского рынка, а также частью международного рынка. Стоит отметить, что Республика Крым занимает одно из лидирующих мест по количеству обслуживаемых туристов в Российской Федерации.

Поэтому рост социально-экономического развития Республики Крым определен следующими туристско-рекреационными факторами:

- экономические субъекты туристско-рекреационной сферы осуществляют и внедряют инновационные программы;
- туристские фирмы приступили к реформированию организационной структуры;
- увеличение объема туристских услуг повлияло на расширение региональной туристско-рекреационной сферы с помощью создания новых рыночных структур.

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Боговкова М.С.

студентка кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Рощина Ю.В.

icom.id.101@mail.ru

Аннотация. Рассмотрены определенные проблемы, возникающие при анализе бухгалтерской отчетности, а также основные факторы, влияющие на достоверность финансовой отчетности.

Введение. Анализ бухгалтерской отчетности предприятия является одним из важнейших компонентов, обеспечивающих эффективное управление имеющимися активами. В современных условиях бухгалтерская отчетность предприятия отражает итоговые результаты его работы, которые имеют большое значение для всех заинтересованных лиц: работников компании, инвесторов, кредиторов, потребителей, государственных и налоговых органов. Т. е. бухгалтерский анализ – это важнейший инструмент, позволяющий в условиях неопределенности принимать экономическим агентам более взвешенные, эффективные или же верные решения, а также прогнозировать дальнейшие финансовые итоги деятельности предприятия.

Целью исследования является рассмотрение и обобщение имеющегося теоретического и практического материала, а также выявление отличительных особенностей анализа бухгалтерской отчетности предприятия.

Задачи исследования – понять принцип ведения на предприятии бухгалтерского учета, с учетом анализа отчетности предприятия.

Результаты исследований. Бухгалтерскую отчетность можно определить как единую систему данных о финансовом и имущественном положении предприятия, а также о результатах его хозяйственной деятельности, которая составляется по данным бухгалтерского учета в соответствии с законодательно установленными формами. Данные формы разрабатываются и утверждаются приказом Министерства финансов Российской Федерации.

Целью создания и ведения бухгалтерской отчетности на предприятии является соответствующее действительности и развернутое представление определенному кругу лиц информации о финансовом положении, его изменении и финансовых итогах деятельности данного предприятия. Следовательно, анализ бухгалтерской отчетности является одной из главных целей ее составления и ведения.

Анализ бухгалтерской отчетности – это процесс расчета экономико-финансовых индикаторов (показателей), применения различных методов экономического анализа с целью формирования выводов и рекомендаций по деятельности предприятия за определенный период времени с использованием данных его финансовой отчетности.

Анализ бухгалтерской отчетности может быть как внутренним, так и внешним. Внутренний анализ проводят непосредственно сотрудники предприятия. В случаях, когда финансовый анализ проводится иными лицами, не работающими на данном предприятии, то он называется внешним. Внешними пользователями могут являться поставщики, потенциальные инвесторы, покупатели, государственные структуры, общественные организации и т.д.

В процессе анализа зачастую используются следующие формы отчетности:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о финансовых результатах;
- отчет об изменениях капитала;
- отчет о движении денежных средств.

Однако, также в процессе анализа бухгалтерской отчетности можно воспользоваться дополнительными источниками информации о текущем положении дел непосредственно на предприятии, в конкретной отрасли и в экономике в целом.

Согласно основам бухгалтерской отчетности, ее полноценный анализ необходимо проводить поэтапно следующим образом:

1) изучение оборотных активов предприятия, где сравниваются темпы изменения объемов реализации продукции с темпами роста средней суммы от оборота активов;

2) рассмотрение динамики состава оборотных активов предприятия по разным видам. Т.е. оценивание уровня ликвидности по каждому виду;

3) анализ структуры и продолжительности производственного, финансового и операционного циклов предприятия;

4) проверка рентабельности оборотных активов;

5) детальное рассмотрение основных источников финансирования и определение степени финансовых рисков предприятия.

Вследствие выполнения вышеперечисленных этапов анализа бухгалтерской отчетности, становится возможным определить общую эффективность управления предприятием и заключить выводы о том, какие направления деятельности являются более перспективными и требуют дальнейшего развития, а какие требуют приостановки, либо полной ликвидации.

Выводы. Таким образом, с целью достижения лучших финансовых показателей предприятия необходимо анализировать динамику использования его активов, тем самым выявлять недостатки в данной системе и разрабатывать методику совершенствования управления этими активами.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА

Чеботарёва О. А.

студентка кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Рощина Ю. В.

icom.id.101@mail.ru

Аннотация. Решая задачи ведения бухгалтерского учета, бухгалтеру для грамотного построения учета необходимо следовать общепринятым определенным постулатам. Именно они и соответствуют термину «принципы бухгалтерского учета».

Введение. Бухгалтерский учет – это упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации и их движении с помощью непрерывного, документированного учета всех деловых операций.

Бухгалтерию изобрел итальянский математик и монах Лука Пачоли, который жил на рубеже XV-XVI веков. В детстве Лука помогал одному купцу вести деловые рекорды, а впоследствии бухгалтерский учет стал его ремеслом. Книга «Трактат о счетах и записях» помогла Луке стать известным. Пачоли был довольно энергичным и описывал большое количество идей, которые нашли применение в бухгалтерском учете. Особого внимания заслуживают его труды: «Главная книга» и «Двойная запись».

«Главная книга» – действительно самая важная бухгалтерская книга, в которую включена вся история бизнеса компании. Это журнал истории (аналитический регистр), который содержит в себе информацию о всей коммерческой деятельности компании. На современном языке – это журнал хозяйственных операций. Производство, покупка, зарплата, продажа все это хранится в книгах.

Цель и задачи. Цель – определить основные принципы бухгалтерского учета.

Задачи исследования – выяснить, как принципы бухгалтерского учета помогают формировать полную и достоверную информацию о результатах деятельности организации, обеспечивать контроль за наличием и движением имущества, капитала, обязательств, своевременно предотвращать отрицательные результаты финансово-хозяйственной деятельности организации.

Результаты исследований. Принцип является основным, исходным положением бухгалтерского учета как науки, который предопределяет все последующие утверждения, следующие из него. Основными принципами бухгалтерского учета являются:

1. Принцип преемственности – это соблюдение национальных традиций, достижений науки и практики своей страны.

2. Принцип денежного измерения включает в себя количественное измерение фактов экономической деятельности и использование в качестве единицы измерения валюты страны.

3. Принцип конфиденциальности заключается в том, что вся внутренняя учетная информация представляет собой коммерческую тайну организации, за разглашение которой предусмотрена ответственность.

4. Принцип периодичности – это регулярное, время от времени повторяющееся обобщение баланса бухгалтерской информации - формирование баланса и других форм отчетности за год, полгода, квартал, месяц; этот принцип гарантирует сопоставимость данных отчетности, дает возможность через определенный период рассчитывать и планировать финансовые результаты.

5. Принцип начислений – все операции регистрируются по мере их возникновения, а не во время платежа и относятся к отчетному периоду, когда операция была выполнена.

6. Принцип осмотрительности подразумевает определенную степень осторожности в процессе формирования суждений, нужных для расчетов, сделанных в условиях неопределенности, что позволяет избежать завышения доходов (или активов) занижения

расходов (или обязательств). Если соблюдать данный принцип, можно предотвратить появление чрезмерных запасов и скрытых резервов, преднамеренное занижение доходов (или активов) или сознательное завышение затрат (или обязательств). Пренебрежение этим принципом приведет к тому, что бухгалтерские отчеты перестанут быть нейтральными и, следовательно, потеряют свою надежность.

7. Принцип объективности заключается в том, что все бизнес-операции должны отражаться в учетных записях, регистрироваться на всех этапах бухгалтерского учета, а также подтверждаться документами, на основе которых хранятся записи.

8. Принцип действующей организации – подразумевает, что компания будет нормально функционировать и сохранит свои позиции на рынке в будущем, погашая обязательства перед своими потребителями, поставщиками и другими партнерами в установленном порядке. Данный принцип позволяет связать активы организации с ее будущей прибылью, которую можно получить с помощью этих активов. Особое значение придается этому принципу при оценке обязательств и имущества организации.

9. Принцип двойной записи – это отражение экономических явлений, фактов и операций, которые predeterminedены использованием двойной записи на счетах, одновременно одна и та же сумма по дебету одного счета и кредиту другого счета.

10. Принцип автономности подразумевает, что компания существует как единое независимое юридическое лицо; имущество организации строго отделено от имущества ее сотрудников, совладельцев и других юридических лиц. Элементы бухгалтерского учета, которые не влияют на экономические процессы, исключаются из системы учета как лишние. В бухгалтерском учете и балансе будет отражаться только то имущество, которое признается как собственность этой конкретной компании.

11. Принцип понятности – учетная запись должна вестись так, чтобы ее данные были понятны пользователю информации. С этой целью был разработан единый порядок регистрации операций.

12. Принцип существенности подразумевает, что учетная информация имеет большое значение, поэтому при регистрации необходимо следить за тем, чтобы она подавалась по существу и была интересна для пользователя.

13. Принцип значимости – означает, что вся бухгалтерская информация должна не только представляться по существу, но и быть значимой и полезной для управления, анализа и оценки операционной, хозяйственной, финансовой деятельности.

14. Принцип достоверности и правдивости означает, что учетная информация не может содержать ошибок и должна быть представлена без предвзятости.

15. Принцип завершенности. Операция, отраженная в бухгалтерском учете, должна быть логически завершена и представлена в полном объеме.

16. Принцип последовательности. Несмотря на то, что учетные записи имеют установленные сроки: месяц, квартал, десятилетие, полгода и год, они должны быть последовательным из года в год, с самого начала и до конца деятельности предприятия. Таким образом, как и при применении принципа сопоставимости, можно отслеживать динамику развития предприятия и принимать необходимые управленческие решения на основании полученной информации.

Выводы. Таким образом, принципы являются основой бухгалтерского учета и способствуют формированию достоверной учетной информации, возможности ее использования в процессе принятия управленческих решений.

АУДИТ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Кивачук Е.А.

студентка кафедры экономики, учета и анализа в АПК ИЭУ КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Рощина Ю.В

icom.id.101@mail.ru

Аннотация. Тезисы посвящены внутреннему аудиту кредиторской задолженности предприятия. Рассматриваются различные трактовки внутреннего аудита. Не вызывает сомнений тот факт, что устойчивость финансового положения хозяйствующего субъекта в современных условиях рыночных отношений во многом зависит от эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

Введение. В процессе финансово-хозяйственной деятельности любого предприятия возникает необходимость взаимодействия с контрагентами, такими как поставщики и подрядчики. Такое взаимодействие влечет за собой возникновение многообразия хозяйственных операций и расчетов, в том числе и кредиторскую задолженность. Учет кредиторской задолженности с поставщиками и подрядчиками является необходимым элементом в системе бухгалтерского учета и ее актуальность не вызывает сомнений. Кроме того, заемные средства имеют значительный удельный вес в составе денежных источников предприятия, в том числе кредиторская задолженность. Поэтому на предприятии необходим не только грамотный учет кредиторской задолженности, но и ее проверка. На практике такую проверку осуществляет аудитор, которому необходимо также изучать, проверять наряду с дебиторской задолженностью и кредиторскую, ее состав и структуру.

Цель и задачи исследования. Проанализировать состав и структуру кредиторской задолженности, а также необходимость проведения и методологию аудита кредиторской задолженности в Российской Федерации.

Результаты исследований. Кредиторская задолженность - это задолженность организации другим организациям, индивидуальным предпринимателям, физическим лицам, в том числе собственным работникам, образовавшаяся при расчетах за приобретаемые материально-производственные запасы, работы и услуги, при расчетах с бюджетом, а также при расчетах по оплате труда. Наиболее распространенный вид кредиторской задолженности - задолженность перед поставщиками и подрядчиками за поставленные материально-производственные запасы, оказанные услуги и не оплаченные в срок работы.

В составе и структуре кредиторской задолженности выделяется задолженность организации:

- перед поставщиками и подрядчиками;
- перед работниками организации;
- перед бюджетом;
- перед государственными внебюджетными фондами;
- по полученным займам и кредитам от учредителей и банков;
- перед прочими кредиторами.

Аудит кредиторской задолженности необходим для установления правильности ведения учета расчетов с поставщиками и подрядчиками за товарно-материальные ценности, принятые выполненные работы и оказанные услуги.

В процессе аудита расчетов с поставщиками и подрядчиками аудитор должен:

- изучить правильность оформления первичных документов по приобретению товарно-материальных ценностей и получению услуг с целью подтверждения обоснованности возникновения кредиторской задолженности;
- заверить своевременность погашения и достоверность отражения на счетах бухгалтерского учета кредиторской задолженности;
- оценить правильность оформления и отражения в учете предъявленных претензий.

Аудиторская деятельность в Российской Федерации регламентируется Федеральным законом от 30.12.2008 №307-ФЗ (ред. от 04.03.2014) «Об аудиторской деятельности». Аудиторская проверка финансово-хозяйственной деятельности предприятия состоит из трех стадий:

- планирование аудиторской проверки
- сбор аудиторских доказательств
- завершение аудиторской проверки

Учитывая данные этапы, аудитор использует такие методы контроля как: инспектирование, наблюдение, запрос, подтверждение, пересчет и другие аналитические процедуры.

Источниками информации на предприятии для аудита кредиторской задолженности являются: Положение об учетной политике, бухгалтерский баланс, главная книга, журнал-ордер № 6, счета-фактуры, платежные поручения, договоры поставки (купли-продажи, оказания услуг), выписки банка, первичные документы по движению материальных ценностей, декларация по НДС, журнал регистрации принятых к оплате счетов-фактур (книга покупок).

Данные баланса сверяются с данными главной книги по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Аудитор в процессе сбора аудиторских доказательств при проверке оценочных значений достигает основной цели — формирует мнение о достоверности информации данных бухгалтерской (финансовой) отчетности и, в частности, достоверности, разумности применения и адекватности отражения информации об оценочных значениях в отношении кредиторской задолженности.

Выводы. Таким образом, аудит кредиторской задолженности предприятия позволяет ответить на вопрос, обеспечивают ли договорные условия расчетов с поставщиками и покупателями, потребность предприятия в денежных ресурсах и достаточный уровень его платежеспособности, а также предложить меры по оздоровлению экономической ситуации на предприятии.

АУДИТОРСКОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ: ТРЕБОВАНИЯ К АУДИТОРСКОМУ ЗАКЛЮЧЕНИЮ, СТРУКТУРА АУДИТОРСКОГО ЗАКЛЮЧЕНИЯ, ВИДЫ АУДИТОРСКОГО ЗАКЛЮЧЕНИЯ, РОЛЬ В АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКЕ

Ковальчук Е.Л.

студентка кафедры экономики, учета и анализа в АПК ИЭУ КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Рощина Ю.В

icom.id.101@mail.ru

Аннотация. Аудиторское заключение позволяет оценить состояние хозяйственных процессов деятельности организации на момент аудита и дать рекомендации по улучшению процесса учета. Федеральным законом «Об аудиторской деятельности» обозначен перечень организаций, которым необходимо проводить обязательный аудит. Проводя обязательный аудит, аудитор, прежде всего, проверяет достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности организации, что является главной целью аудиторской проверки.

Введение. Актуальность можно объяснить тем, что аудиторское заключение дает возможность оценить состояние хозяйственных процессов деятельности организации на момент проверки и рекомендовать варианты его улучшения. Проводя обязательный аудит, специалист изначально проверяет достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия. Это является основной целью аудиторской проверки.

Цель исследования. В ходе изучения данной темы были определены следующие цели: рассмотреть нормы и требования, предъявляемые к аудиторскому заключению, его виды,

структуру и роль в аудиторской проверке.

Задачи исследования. Для того, чтобы достичь поставленные цели, необходимо решить такой перечень задач:

- определить суть аудиторского заключения;
- определить требования, которые применяются к аудиторскому заключению;
- определить структуру и виды аудиторского заключения;
- выявить роль заключения в аудиторской проверке.

При написании данной статьи использовались **методы** анализа, изучения и обобщения.

Результаты исследований. Деятельность любой организации, независимо от ее организационно-правовой формы хозяйствования, в условиях рыночной экономике, все больше становится актуальным подтверждение достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности. От данного фактора зависит успешность компании в будущем.

Аудиторское заключение является основным документом, составляется аудитором по результатам проведенного аудита.

К системе стандартов, которые применяются к аудиторской деятельности относятся:

- федеральный стандарт аудиторской деятельности (ФСАД 1/2010) «Аудиторское заключение о бухгалтерской (финансовой) отчетности и формирование мнения о ее достоверности»;
- федеральный стандарт аудиторской деятельности (ФСАД 2/2010) «Модифицированное мнение в аудиторском заключении», утвержденный Приказом Минфина России от 20 мая 2010 г. N 46н;
- федеральный стандарт аудиторской деятельности (ФСАД 3/2010) «Дополнительная информация в аудиторском заключении», утвержденный Приказом Минфина России от 20 мая 2010 г. N 46н.

Для того, чтобы аудиторского заключения было доступным для понимания, существует единообразная форма и содержание документа.

В структуре аудиторского заключения присутствуют три части: вводная, аналитическая и итоговая.

Во вводной части указывается название документа, информацию о фирме (контактные данные, номер свидетельства о государственной регистрации, номер расчетного счета, ИНН), информацию об аудиторе.

Аналитическая часть представляет собой отчет о проверке. Она должна включать название, информацию об адресате, наименование субъекта, описание проверяемого объекта, общие результаты состояния учета на предприятии, выявленные несоответствия.

В итоговой части так же обязательно присутствует название, так же указывается информация об адресате, информация о субъекте, информация об объекте аудита, указание на нормативный акт и распределение ответственности.

К сформированному аудиторскому заключению должна прилагаться бухгалтерская отчетность, определяемая аудиторской фирмой, установленным ее способом (подписью, печатью, штампом).

Согласно федеральным правилам, «Аудиторское заключение по финансовой отчетности», с точки зрения оценки достоверности бухгалтерской(финансовой) отчетности, аудиторское заключение бывает двух видов: безоговорочно положительное и модифицированное.

Безоговорочно положительное заключение. Такое заключение означает, финансовая (бухгалтерская) отчетность предоставляет достоверную информацию о финансовом положении и результатах деятельности аудируемого лица в соответствии с установленными принципами и методами ведения бухгалтерского учета и подготовки финансовой (бухгалтерской) отчетности в Российской Федерации.

Модифицированным аудиторским заключением считается, если:

- на основании проверки установлено, что финансовая отчетность содержит искажения;

• недостаточно доказательств, чтобы установить, что финансовая отчетность не содержит искажения.

В свою очередь, модифицированное аудиторское заключение может быть следующих видов: не влияющим на достоверность отчетности; с оговоркой; с отказом от выражения мнения; отрицательное.

Аудиторское заключение играет особую роль в проведенном аудите финансовой (бухгалтерской) отчетности, является итогом проделанной работы специалиста. Таким образом, данный документ предоставляет руководителям предприятия своевременную информацию, которую можно использовать для принятия управленческих решений, связанных с повышением эффективности управления фирмы.

Можно отметить, что проверенные данные, таким образом, могут выступать в качестве планирования развития предприятия на будущее.

Выводы: Аудиторское заключение является подтверждением эффективной деятельности предприятия, так как предприятие успешно функционирует, не имеет признаков банкротства и рисков, повлекших прекращения своей деятельности, что способствует повышению инвестиционной привлекательности компании.

УРОВЕНЬ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ: СТАТИСТИЧЕСКИЕ СВОДКИ

Константинов А.В.

студент кафедры менеджмента организации Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Рощина Ю.В.

icom.id.101@mail.ru

Аннотация. В тезисах представлена концепция статистического мониторинга качества жизни населения. Определены организационно-методологические проблемы и перспективы развития статистического мониторинга на региональном уровне.

Введение. Уровень и качество жизни населения, иными словами, его благосостояние – насколько сложное, настолько и важное понятие. Уровень жизни является экономической категорией, которая показывает степень обеспеченности граждан того или иного государства необходимыми для жизни материальными благами и определяется с помощью универсального показателя – индекса человеческого развития. Сегодня, когда экономические системы стран мира подвержены перманентным видоизменениям, основной миссией остаётся реализация принципа социальной направленности экономики рынка с помощью роста уровня и качества жизни населения. Научные исследования качества жизни населения ведутся в полной мере со второй половины прошлого столетия. С 1970 г. эти научные разработки обрели многосторонний характер.

Цель исследования. В ходе изучения данной темы были сформулированы следующие цели: всесторонний анализ показателя ИЧР, определяющего уровень жизни населения в Российской Федерации и других странах, а также изучение его роли в мониторинге и прогнозировании экономической ситуации в регионах и стране в целом.

Задачи исследования. Для достижения поставленной цели поставлены следующие задачи:

1. Определение понятия ИЧР;
2. Изучение факторов, которые влияют на качество жизни;
3. Выделение проблем развития уровня жизни и путей их решения в Российской Федерации.

При написании данной работы использовались **методы** систематизации, анализа и обобщения.

Результаты исследований. В ходе исследования было определено, что качество и уровень жизни населения - это многогранное и системное понятие, которое представлено

единством его составных элементов: собственно, человека как биологического индивида, условий его жизнедеятельности, в которых он реализуется как субъект общественных отношений. Из этого следует, что перечень показателей качества жизни должен включать как объективные качества и характеристики самого человека и его жизнедеятельности, так и субъективные оценочные характеристики, которые отражают отношение человека к реалиям его существования. Наиболее научно обоснованной принято считать трактовку качества жизни населения с позиций осознания сущности жизни человека как процесса, который направлен на сохранение и развитие человечества в более широких границах природных условий с помощью созидательной работы и борьбы, нивелирование природного, личностного и социального диссонанса и трудностей. Если конкретизировать данное принципиальное положение, применяя его к современному уровню благосостояния населения России, качество жизни наших граждан необходимо рассматривать как качество жизни коллективного субъекта, который состоит из качеств жизни каждого отдельного гражданина.

Основной комплексной характеристикой уровня жизни населения на современном этапе развития человечества является индекс человеческого развития (ИЧР) – это системный показатель, который характеризует уровень развитие человека в разных странах и регионах мира. Он составляется Программой развития Организации Объединённых Наций и применяется в рамках специальной сессии докладов Организации Объединённых Наций (ООН) о развитии человека.

Развитие человека, исходя из данной методики, имеет 3 составляющие:

1. Благосостояние: расширение действительных свобод человека таким путем, чтобы он мог развиваться и процветать.
2. Расширение возможностей и прав: возможность гражданина и отдельных групп действовать и извлекать полезные для себя результаты.
3. Справедливость: рост социальной справедливости, обеспечение устойчивости результатов во времени, уважение человеческих прав и целей социума.

ИЧР определяет успехи государства с позиции рассмотрения состояния здоровья, получения образования и финансового дохода её граждан, по трём основным направлениям, для которых оцениваются свои индексы:

1. Индекс ожидаемой продолжительности жизни: долголетие, измеряемое показателем средней ожидаемой продолжительности жизни при рождении человека.
2. Индекс образования: доступность образования, которая измеряется средней ожидаемой продолжительностью обучения детей школьного возраста и средней продолжительностью обучения взрослых.
3. Индекс валового национального дохода: уровень жизни, который измеряется величиной валового национального дохода (ВНД) на душу населения по паритету покупательной способности (ППС).

Все вышеперечисленные данные стандартизируются в виде числовых значений от 0 до 1, а их среднее геометрическое представлено совокупным показателем ИЧР в интервале от 0 до 1. Далее страны вносят в рейтинг на основании данного показателя. В 2010 году индикаторы, измеряющие ИЧР, были расширены, а Индекс был существенно скорректирован. Как приложение к ИЧР, являющимся сводным показателем, который опирается на среднестрановые статистические данные и не учитывает внутреннего дисбаланса, были также введены 3 дополнительных индикатора: Индекс человеческого развития, который был скорректирован с учётом социально-экономического неравенства (ИЧРН), Индекс гендерного неравенства (ИГН) и Индекс многомерной бедности (ИМБ).

Российская Федерация, согласно докладу 2015 года, который был представлен в ноябре 2016 года, занимает 49 место в списке стран по уровню ИЧР, имея показатель 0,804. Этот результат позволил России попасть в число стран с высоким уровнем ИЧР.

Важно то, что Российская Федерация отличается высоким уровнем образованности населения (как наследие СССР) и довольно невысокая продолжительность жизни. Анализ

этих компонентов ИЧР говорит о том, что именно образование дает возможность Российской Федерации располагаться в группе государств с высоким уровнем развития человеческого потенциала: по индексу ВВП — 59-е место, а по индексу ожидаемой продолжительности жизни — 119-е место. Таким образом, мощная образовательная система должна стать потенциалом экономического роста, предпосылкой успешности и благосостояния граждан России. Но всего лишь потенциалом, так как его реализация на практике зависит от гибкости и адаптивности системы образования к потребностям экономики в профессиональных кадрах.

Выводы. Таким образом, показатели свидетельствуют о том, что симбиоз экономического роста и социальных изменений жизни граждан позволяет проводить рейтинговую оценку государств с помощью универсального показателя — индекса человеческого развития, являющимся критерием успешности социально-экономической политики стран. Этот показатель четко отражает приоритеты (увеличение средней продолжительности жизни, доступность образования и достойного уровня жизни) как стратегические цели для финансирования государственных и региональных программ.

МЕТОДЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Петросян К.С.

студентка кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Рощина Ю.В.

icom.id.101@mail.ru

Аннотация. Бухгалтерский учет представляет количественную сторону хозяйственных явлений в неразрывной связи с их качественной стороной путем сплошной, непрерывной, документально обоснованной и взаимосвязанной регистрации всех хозяйственных операций как в натуральных показателях, так и в денежном выражении, в связи с чем существуют методы и приемы.

Введение. Бухгалтерский учет не стоит на месте, и с каждым днём он постоянно совершенствуется, становится одним из важным звеном развития рыночной экономики, языком предпринимательства и бизнеса, организации управления, прогнозирования, планирования, анализа посредством обеспечения учетной информацией различных уровней управления и носит не только перспективный характер .но и ретроспективный.

Бухгалтерский учет представляет количественную сторону хозяйственных явлений в неразрывной связи с их качественной стороной путем непрерывной, сплошной, взаимосвязанной регистрации всех хозяйственных операций и документально обоснованной как в денежном выражении, так и в натуральных показателях.

Цель исследования. Целью исследования данной темы является изучение методов бухгалтерского учета.

Задачи исследования - изучение общей характеристики метода бухгалтерского учета; изучение характеристики элементов метода, приемов бухгалтерского учета.

Результаты исследований. Существует четыре стадии методики бухгалтерского учета.

Первая стадия – бухгалтерская:

- все хозяйственные операции, которые вызывают изменения в стоимости имущества и их источников , обязательно должны документироваться, то есть оформляются специальным документом, подтверждающим в письменной форме на бумаге или в другой форме на иных носителях информацию о факте сделанной хозяйственной операции. Этот этап методики или стадию бухгалтерского учета называют первичным учетом.

- в документах могут быть допущены намеренные искажения истинных фактов, неточности, могут быть утреска, усушка, и другие потери, вызванные хищениями,

растратами, естественной убылью, стихийными бедствиями, а также возможны утраты и самих документов.

Вторая стадия – денежная оценка и калькулирование себестоимости в хозяйственных объектах, эти приёмы необходимо использовать так как в хозяйственных операциях стоимость непосредственно не проявляется.

Как правило, в первичных документах отображается хозяйственная операция в трудовых или натуральных измерителях для количественного формулирования итогов натуральных процессов в хозяйственной деятельности, но в этих конкретных видах продукции содержатся и затраты абстрактного живого труда, то есть стоимость. Для ее отображения используется цена как денежное выражение стоимости, содержащейся в натуральной единице продукта труда. При умножении количества натуральных единиц, приобретенных материалов или созданной продукции на цену рассчитывается размер их стоимости в следствии конкретной хозяйственной операции. Таким же образом определяется стоимость и иных хозяйственных объектов, например использования трудовых ресурсов путем умножения количества отработанного в часах времени на часовую тарифную ставку в денежном выражении.

Цена готовой уже продукции показывает всю его стоимость как совокупность непосредственных затрат денежных, материальных и трудовых ресурсов, то есть фактическую себестоимость данной продукции и добавленную стоимость, то есть прибыль. Под воздействием различных факторов цена как денежное выражение общественно необходимых затрат труда в рыночных условиях изменяется. В денежном выражении она может оказаться и ниже и выше индивидуальных затрат труда, то есть фактической себестоимости продукции конкретного производителя. Для того чтобы увидеть эти отклонения (убыток или прибыль) по конкретным видам продукции применяется метод-калькулирования для вычисления или определения фактической себестоимости натуральной единицы произведенной продукции : услуг, работ, изделий.

Метод калькулирования наряду с этим применяется и для того чтобы определить стоимости единицы материалов и заготовленного сырья. В общественном питании способ калькуляции используется для установления первоначальной цены приготовленных блюд питания, включающей как фактическую себестоимость, так и определенную прибыль.

Третья стадия - система счетов бухгалтерского учета и метод двойной записи.

Для обнаружения результатов экономических процессов, и также для отображения состояния и изменения стоимости хозяйственных средств и их источников в бухгалтерском учете используются специальные бухгалтерские счета, представляющие собой вид таблицы: одна часть которой воспроизводит остаток (сальдо) и увеличение стоимости хозяйственных средств и их источников, а другая, наоборот, – их уменьшение. Условно Эти части, или стороны, таблицы условно называют: правая – Кредитом, а левая – Дебетом.

Таким образом после того как происходит осуществление хозяйственной операции, стоимость конкретных хозяйственных средств и их источников изменяется. Эти изменения стоимости носят неизменный характер, и формулируют тем самым экономическую закономерность на микроуровне типа стабильных причинно-следственных связей.

Например, произведена хозяйственная операция: в кассу с расчетного счета в банке получена определенная сумма денег. При этом происходят одновременно два изменения: уменьшается сумма денег на расчетном счете банка и увеличивается сумма денег в кассе на одну и ту же величину. В случае когда происходит иная хозяйственная операция: от поставщика получены еще не оплаченные материалы, такая операция приведёт к увеличению стоимости материалов и увеличению задолженности поставщику как источника этих материалов на одинаковую величину стоимости.

Двойная запись исполняется благодаря бухгалтерской проводки, показывающей в дебет и кредит каких счетов надлежит записать одну и ту же сумму.

Четвертая стадия – бухгалтерское обобщение, осуществляется благодаря таким приемам, как: бухгалтерский баланс; его расшифровки в приложении к балансу и

независимых отчетов о прибылях и убытках; движение, изменение отдельных пассивов и активов.

Суть бухгалтерского обобщения экономической информации (например, в балансе) выливается:

- из двойственного выражения одной и той же стоимости хозяйственных средств (капитала) по их видам и их источникам ;

- из метода двойной записи стоимости всех хозяйственных операций в одной и той же сумме по дебету одних счетов и кредиту других счетов.

Выводы. Исходя из написанного выше, можно сделать вывод, что бухгалтерский учет – это конкретная работа бухгалтера, которая состоит из его определенных профессиональных действий и приемов и способов, используемых в процессе учета.

Метод бухгалтерского учета должен обеспечить непрерывную взаимосвязь данных, отражающих оборот хозяйственных средств. Балансовое обобщение итоговых данных в денежном эквиваленте этих двух групп является внутренним содержанием такой взаимосвязи и составляет важнейшее содержание метода бухгалтерского учета.

ВНУТРИФИРМЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ СТРУКТУРА И ФИНАНСОВЫЕ ПРОЦЕДУРЫ

Хмеленко П.С.

студент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Рощина Ю.В.

icom.id.101@mail.ru

Аннотация. Если возникла необходимость упорядочения процессов управления, создания стройной системы планирования и контроля, значит, речь идет о постановке системы управленческого учета и бюджетирования. Фундаментом этой системы является финансовая структура.

Введение. Каждая современная компания нуждается в необходимости упорядочения процессов управления, построения действующей системы планирования и контроля, отладки финансовых процедур и как следствие построения системы управленческого учета и бюджетирования.

Цель исследования. В ходе изучения данной темы были определены следующие цели: модернизация процедур финансового управления, разработка алгоритма построения финансовой структуры компании на основе бюджетирования, построение действующей процедуры финансового планирования, адаптированной к современным условиям деятельности крупной коммерческой организации.

Задачи исследования - совершенствование методологии построения финансовой структуры, финансовых процедур, системы управленческого учета и бюджетирования.

При написании данной работы использовались **методы** анализа, систематизации, изучения и обобщения.

Результаты исследований. В ходе исследования было определено, что основой системы управленческого учета и бюджетирования является финансовая структура.

Финансовая структура — это порядок соподчиненности центров финансовой ответственности осуществляющих взаимодействие между собой посредством бюджетов, определяющая процесс формирования финансовых результатов и разделения ответственности за достижение целевых финансовых показателей компании. Она позволяет проводить внутреннюю учетную политику, отслеживать и корректировать распределение ресурсов компании, оценивать эффективность процедур и бизнес-процессов.

В финансовой структуре выделяют центры финансовой ответственности:

– затрат – отвечающие за выполнение необходимых объемов работ, согласно утвержденного бюджета;

- дохода – отвечающие за максимизацию дохода, приносимого предприятию своей деятельностью в рамках отведенного бюджета;
- маржинального дохода – отвечающие за маржинальный доход в рамках своей деятельности;
- прибыли – отвечающие за максимизацию прибыли в рамках своей деятельности, посредством оптимизации необходимых ресурсов, объема выпускаемой продукции, цены);
- инвестиций – имеющие право распоряжаться внеоборотными – инвестиционными активами предприятия и отвечающее за успешность от их реализации (величину ROI – отдачу от инвестиций).

Для разработки финансовой структуры компании необходимо:

1. Определить структуру бизнеса, в соответствие с направленностью бизнеса, целевых групп, условий работы;
2. Выделить ключевые процессы (закупка исходного сырья и материалов, производство продукта, продвижение на рынок, продажа, гарантийное и постгарантийное обслуживание);
3. Определить возможность и объемы инвестиций (под новый или существующий продукт, технологию);
4. Определить и структурировать активы согласно их отдачи;
5. Определить структуру прибыли: при этом каждая стадия формирования прибыли должна быть связана с определенной группой затрат;
6. Распределить ответственность за различные группы затрат между центрами финансовой ответственности, для понимания эффективности основных процессов производства продукции и управления ими;
7. Определить взаимоотношения подразделений, на основе взаимосвязанности процессов (результаты одного процесса — ресурс для другого);
8. Выявить основные управленческие связи (линейные, функциональные, территориальные аспекты);
9. Спроектировать финансовую структуру;
10. Закрепить права, обязанности, функционал и порядок взаимодействия центров ответственности в положении о финансовой структуре предприятия.

При этом необходимым и обязательным условием эффективной работы компании является исполнение процедур управления — регламентированной последовательности взаимозависимых действий исполнителей в течение определенного периода времени и обладающих фиксируемым результатом.

В управлении предприятием выделяют бухгалтерскую, аналитическую, решающую, исполняющую процедуры.

Бухгалтерская процедура - совокупность основных функций обработки информации, обеспечивающих отражение информации о кругообороте капитала и финансовых ресурсов в процессе воспроизводства. Содержанием бухгалтерской процедуры являются методы и приемы бухгалтерского учета.

Аналитическая процедура - совокупность основных функций, обеспечивающих преобразование данных бухгалтерского учета и отчетности и других данных о предприятии в набор показателей ФС предприятия. Содержанием аналитической процедуры являются методы и приемы финансового анализа.

Решающая процедура - совокупность основных функций, обеспечивающих выработку финансового решения. На основные функции решающей процедуры накладывается ряд требований и ограничений, которые обычно формулируются в политике предприятия.

Политика предприятия отражает основные положения стратегии предприятия на рынке. Решающая процедура вырабатывает финансовое решение на основе анализа состояния управляемого объекта и ограничений как внутреннего, так и внешнего характера.

Во внутрихозяйственной сфере основные функции решающей процедуры определяют порядок принятия решений по регулированию денежных потоков внутри предприятия (использование собственных и заемных средств внутри предприятия).

В сфере внешних финансовых отношений предприятия основные функции решающей процедуры определяют порядок принятия решений по выбору сектора (секторов) финансового рынка, по выбору финансовых инструментов для привлечения средств, по выбору значений параметров (процентных ставок, сроков, порядка платежей и др.).

Выводы: не оптимальное финансовое планирование может привести к следующим проблемам:

- 1) дефициту денежных средств:
 - несвоевременную выплату налогов;
 - несвоевременную выплату зарплаты;
 - просрочка платежей по кредитам и займам;
 - нарушение сроков оплаты поставок по договорам, влекущее начисление штрафов, пеней, неустоек, потере деловой репутации, дополнительным издержкам для устранения нежелательных последствий.
- 2) профициту денежных средств:
 - потери компании от упущенной выгоды неэффективного использования финансовых ресурсов.

СИНТЕТИЧЕСКИЙ И АНАЛИТИЧЕСКИЙ УЧЕТ ОПЛАТЫ ТРУДА

Чекаренко Т.Б.

студентка кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Рощина Ю.В.

icom.id.101@mail.ru

Аннотация. Все финансово-хозяйственные операции организации, в том числе и начисление заработной платы, должны быть документально оформлены и обоснованы. Перечень первичных документов по учету использования рабочего времени и расчетов с персоналом (оплате труда) и формы этих документов утверждены постановлением Госкомстата России.

Введение. Как правило, в бухгалтерии одним из наиболее важных методов отражения всех хозяйственных операций на предприятии, является План счетов бухгалтерского учета, который утвержден приказом Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н. Данный план состоит из разделов, в которых сгруппированы счета с соблюдением целевого назначения.

Цель исследования. На протяжении изучения данной темы были поставлены следующие цели: приобретение знаний по организации оплаты труда, а также как ведется синтетический и аналитический учет.

Задачи исследования – понять принцип ведения на предприятии аналитического и синтетического учета, в чем сходства, в чем различия данных методов.

Результаты исследований. В ходе исследования было определено каким образом формируются на бухгалтерских счетах данные, выделяют 2 вида их учета.

Синтетический - учет обобщенных данных бухгалтерского учета о видах имущества, обязательств и хозяйственных операций по экономическим признакам, который и ведется непосредственно на синтетических счетах бухгалтерского учета.

Аналитический - учет, который ведется в лицевых и других аналитических счетах бухгалтерского учета, группирующих наиболее подробную информацию об имуществе, обязательствах, а также о хозяйственных операциях.

Синтетический и аналитические счета составляют так, чтобы их показатели контролировали друг друга и соответственно в конечном итоге совпадали, именно поэтому ведутся они параллельно. Записи на счетах аналитического учета выполняются на основании тех же документов, что и записи на счетах синтетического учета, но с более подробной детализацией.

В синтетическом учете сведения отражаются на пассивном счете 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

На кредите обозначают такие начисления как:

- заработная плата персонала;
- пенсии;
- социальные пособия;
- доходы, положенные сотруднику, за его участие в капитале фирмы и другие.

На дебете же обозначают выплаты по:

- пособиям;
- вознаграждениям;
- налогов, а также по другим удержаниям.

При начислении заработной плате работникам, налоговый агент, то есть компания-работодатель, обязана перечислить в бюджет НДФЛ. Данное удержание отражается проводкой по дебету 70 и по кредиту 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет расчетов по налогу на доходы физических лиц. Эта проводка уменьшает задолженность по кредиту 70 счета, тогда месячное начисление зарплаты, соответственно оставшаяся сумма закрывается выдачей зарплаты: списанием по дебету счета 70 и по кредиту счета 50 «Касса» или 51 «Расчетный счет».

Однако бывает такое, что заработная плата не была выдана кому-то из сотрудников, в таком случае она подлежит депонированию. В таком случае сальдо 70 счета списывается не через денежные счета, а непосредственно в кредит счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Расчеты по депонированным суммам». Используя этот же кредит 76 счета, по соответствующему субсчету отражаются удержания алиментов из заработной платы конкретного сотрудника. Бывают случаи, когда сотрудник причастен к ущербу, нанесенному фирме, но только если это доказано документально и имеется определенный приказ руководителя фирмы об удержании суммы ущерба из его заработной, тогда такая ситуация оформляется проводкой дебет 70 - кредит 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям».

В аналитическом учете сведения осуществляются на 70 счете каждый месяц по каждому работнику предприятия отдельно. Если имеются выплаты и удержания они могут отражаться чаще, это зависит от установленных в организации чисел выплаты зарплаты и аванса, а также различных приказов руководителя и других существенных условий. Однако в идеальной ситуации, если все начисления оказались верными, а расчеты с сотрудниками произведены в полном объеме, счет 70 на определенное число месяца должен оказаться нулевым. Но, это не всегда возможно, а особенно если в компании много работников, и расчеты по зарплате довольно большие. Отсюда следует, что само по себе наличие остатков по счету 70, то есть ненулевого показателя по данным синтетического учета оплаты труда каким-либо нарушением не будет являться. Если учитывать проверку достоверности расчетов по зарплатным начислениям, то провести такую ревизию можно лишь в разрезе аналитического учета оплаты труда, то есть, исследовав начисления, удержания и выплаты по каждому конкретному сотруднику предприятия. Аналитический счет конкретизируется на детализации всех составляющих частей заработной платы. Используя данный вид учета, бухгалтер может увидеть конкретные начисления и суммы выплат по одному сотруднику, например, больничные, премии.

При использовании аналитического учета оплаты труда, необходимо вести по каждому сотруднику лицевой счет. Заполняя лицевые счета используют такие первичные документы:

- наряды на сдельную работу, рапорты о выработке;
- накопительные карточки по заработной плате для расчета сдельной оплаты труда;
- табели учета использования рабочего времени (для расчета повременной заработной платы и окладов), а также доплат за ночные часы и сверхурочного времени;
- листки нетрудоспособности;
- решения судебных органов на удержания по исполнительным листам;

-заявления работников о перечислениях из заработной платы на благотворительные цели;

-налоговые карточки по учету доходов и налога на доходы физических лиц.

Используя вышеперечисленные лицевые счета, заполняется расчетная или расчетно-платежная ведомость, определяется средний заработок, начисляются пенсии. Лицевые счета открываются на работника с момента его принятия на работу. Также по окончании календарного года лицевой счет сотрудника закрывается и открывается новый лицевой счет на уже следующий год. Хранить лицевые счета необходимо 75 лет. Каждый месяц бухгалтерия вносит в лицевые счета работников сведения о размере начисленной оплаты труда и иных, если такие имеются, доходов работника, а также о суммах произведенных удержаний и вычетов.

Выводы. Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что без ведения синтетического и аналитического учета заработной платы, не происходит сбора и систематизации информации о начислениях или же удержаниях, а также ежемесячных выплатах, полагающихся работникам. Соответственно достижение главной цели бухгалтерского учета является формирования и предоставления достоверных данных о хозяйственной жизни предприятия.

АУДИТ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Чушкина Т.С.

студентка кафедры экономики, учета и анализа в АПК ИЭУ КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Рощина Ю.В.

icom.id.101@mail.ru

Аннотация. Стандарты аудиторской деятельности определяют единые требования к порядку осуществления аудиторской деятельности, оформлению и оценке качества аудита и сопутствующих ему услуг, а также к порядку подготовки аудиторов и оценке их квалификации. В зарубежной практике аудита различают общие стандарты, рабочие, или специальные, стандарты (стандарты процесса аудирования) и стандарты отчетности (стандарты аудиторского заключения).

Введение. Аудит малого предприятия отличается от аудита крупной организации упрощенной документацией и не трудным характером аудита, собственно что разрешает применять в проверках ограниченное количество служащих.

Малое предпринимательство за последний период стало одним из основных секторов экономики, оказывающих огромное воздействие на усовершенствование социально-экономических условий в Российской Федерации. В данных критериях существенно растет роль и значение правильной организации бухгалтерского учета и аудита малых экономических субъектов.

Цель и задачи. Целью данной работы является изучение теоретических и практических аспектов аудита малых предприятий.

Для реализации цели поставлены следующие задачи:

а) изучить сущность аудита и аудиторской деятельности, виды аудита, особенности аудиторских проверок в современных условиях;

б) рассмотреть правовые основы аудиторской деятельности; нормативные документы, регламентирующие проведение аудита; основные этапы подготовки и проведения аудиторской проверки;

При написании данной работы использовались **методы** анализа, систематизации, изучения и обобщения

Результаты исследований. В ходе исследования было определено, что малыми экономическими субъектами для целей аудита являются экономические субъекты, которые

отнесены законодательством Российской Федерации к субъектам малого предпринимательства. Кроме того, проверяемые субъекты могут обладать такими специфическими особенностями, которые позволяют аудитору на основе своего профессионального суждения отнести данный экономический субъект с позиций проведения аудиторской проверки к субъектам малого предпринимательства.

В соответствии со ст. 3 Федерального закона «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1995 г. (в ред. Федеральных законов от 21.03.2002 N 31-ФЗ, от 22.08.2004 N 122-ФЗ) под субъектами малого предпринимательства понимаются: коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25%; доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25% и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней (малые предприятия): в промышленности — 100 человек; в строительстве — 100 человек; на транспорте — 100 человек; в сельском хозяйстве — 60 человек; в научно-технической сфере — 60 человек; в оптовой торговле — 50 человек; в розничной торговле и бытовом обслуживании населения — 30 человек; в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности — 50 человек.

Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Малые предприятия, осуществляющие несколько видов деятельности (многопрофильные), относятся к таковым по критериям того вида деятельности, доля которого является наибольшей в годовом объеме оборота или годовом объеме прибыли.

Развитие аудита равно как из-за границей, таким образом и в Российской Федерации повергло к потребности унификации аудиторской деятельности. В следствии чего начали разрабатываться аудиторские стандарты, сперва в государственных рамках, потом в интернациональном масштабе. Существует также МСА 1005 «Особенности аудита малых предприятий», в котором рассматриваются главные характеристики малых предприятий, методические предписания согласно использования МСА, рекомендации согласно проведению аудита в тех случаях, если аудитор предоставляет малым предприятиям бухгалтерские услуги.

Основные особенности изучения и оценки систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля в субъектах малого предпринимательства приведены в стандарте «Изучение и оценка систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля в ходе аудита». Для субъектов малого предпринимательства характерным является то, что бухгалтерский учет в них ведется ограниченным числом работников, и, кроме того, законодательно допускается совмещение обязанностей лица, ответственного за ведение учета и за хранение товарно-материальных ценностей. Таким образом, аудиторская организация в ходе аудиторской проверки таких предприятий не должна требовать в полной мере разделения ответственности и полномочий сотрудников.

Перед началом аудита малого экономического субъекта особенно важным является согласовать в договоре или письме-обязательстве условия проведения аудита, права и обязанности аудиторской организации и экономического субъекта. При этом следует руководствоваться требованиями правил (стандартов) аудиторской деятельности «Права и обязанности аудиторских организаций и проверяемых экономических субъектов», «Письмо - обязательство аудиторской организации о согласии на проведение аудита» и «Порядок заключения договоров на оказание аудиторских услуг».

Рекомендуется привлечь внимание руководителей экономического субъекта к положениям п. п. 6.1 и 6.2 правила (стандарта) «Цели и основные принципы, связанные с аудитом бухгалтерской отчетности», где указано, что ответственность за подготовку, составление и своевременное представление достоверной бухгалтерской отчетности несет

руководство экономического субъекта, в свою очередь аудиторская организация несет ответственность за формирование и выражение профессионального мнения о достоверности бухгалтерской отчетности экономического субъекта во всех существенных отношениях.

В ходе аудита рекомендуется исходить из оценки надежности средств внутреннего контроля как «низкой», если нет явных доказательств противоположного. При этом следует руководствоваться требованиями правила (стандарта) аудиторской деятельности «Существенность и аудиторский риск». Сотрудникам аудиторской организации рекомендуется в меньшей мере полагаться на средства контроля подлежащего проверке малого экономического субъекта, а в качестве основного способа сбора аудиторских доказательств использовать аудиторские процедуры по существу.

Выводы. На малых предприятиях доверие аудитора к эффективности системы внутреннего контроля обычно должно быть ниже, чем для средних и крупных экономических субъектов, и по этой причине мнение аудитора о достоверности бухгалтерской отчетности должно в большей мере определяться аудиторскими процедурами по существу.

ПОНЯТИЕ УЧЕТНЫХ РЕГИСТРОВ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ

Шонина И. А.

студентка кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Рощина Ю. В.

icom.id.101@mail.ru

Аннотация. Дано определение понятия «учетные регистры». Аргументирована необходимость группировки и обобщения учетной информации, содержащейся в первичных документах. Приведена классификация учетных регистров по различным признакам в зависимости от назначения и использования в бухгалтерском учете. При сохранении единых правил отражения объектов бухгалтерского учета, использованием различных комбинаций учетных регистров достигается их широкое разнообразие.

Введение. Бухгалтерская информация в рыночной экономике необходима для обеспечения видимого управления организацией, анализа и контроля экономических активов и их источников, результатов экономической деятельности и содержания имущества. Чтобы вести учет в организации, вам необходимо знать основы ее построения: баланс, учетную систему, документы, учет, учетные формы и т. д.

Цель исследования: раскрыть понятие учетных регистров и их классификацию

Задачи исследования: раскрыть понятие учетных регистров; рассмотреть назначение, строение и классификацию учетных регистров.

Результаты исследований. Реестры бухгалтерского учета направлены на редактирование информации, содержащейся в основных бухгалтерских документах, утвержденных для баланса на счетах и в финансовых отчетах.

Конструируемые основными документами, которые были задокументированы в экономической жизни, должны быть записаны для того, чтобы расширить свою банду, которая удовлетворяет управление.

Формы и перечень учетных регистров, порядок записей в них, обработки и использования рекомендуются Правительством Российской Федерации, на которое в соответствии с Законом РФ «О бухгалтерском учете» возложено общее методическое руководство бухгалтерским учетом в стране. Руководства по пользовательскому учету, отраслевые рекомендации для автоматизированных систем автоматизации учета и контроля, используемых методологиями учета предприятий, учреждений и организаций.

Учетные регистры – это счетные таблицы однозначной формы, которые созданы согласно экономической группировки данных об имуществе и источниках его происхождения.

Все используемые учетные регистры, делятся на несколько видов:

По внешнему виду: книги, карточки, ведомости, журналы и т. п.

Рассмотрим их отдельно.

Карточки могут быть подрядчиками, многофункциональными и количественными.

Согласованные корпоративные карточки используются для расчета с разными кредиторами и дебиторами, отдельными банками и другими сотрудниками предприятия. Кроме того, для погашения выплат по кредиту возмещение материального ущерба.

Книги используются тогда, когда список рассмотренных объектов незначителен. Например, в случае, когда на предприятии список основных средств небольшой, вместо инвентарных карточек (ф. № ОС-6), описи инвентарных карточек по учету основных средств (ф. № ОС-7) и карточек учета движения основных средств (ф. № ОС-8) уместно вести книгу учета основных средств.

В книге должен быть обеспечен такой же порядок пообъектного учета регистрации, как и в инвентарных карточках.

Для регистрации движения средств в кассе используется кассовая книга.

Ведомости хранят консолидированную бухгалтерскую информацию. Например, список расчетных расчетов - таблица амортизации основных фондов отчетного месяца, отчет о продукте и т. п. Чтобы обеспечить их безопасность, они хранятся в отдельной папке.

Преимущество таких карточек в том, что они дополняются вспомогательными средствами компьютера, то есть вы можете полностью отменить ручной механизм заполнения. Листы, машинограммы, магнитные ленты, магнитные диски, дискеты и другие компьютерные носители, основанные на потребностях пользователей информации, представленной в учетных записях в качестве регистра учета.

По строению учетные регистры классифицируются по трем признакам исходя из порядка размещения бухгалтерских записей в соответствующих графах:

- параллельного размещения;
- последовательного размещения;
- комбинированного размещения.

Параллельный путь к структуре учетных записей включает в себя размещение записи в процессе записи дебетов и займов на одной строке, хотя случай структуры может быть представлен в виде односторонней таблицы, двусторонней или многографной. Использование соответствующей регистрационной формы в первую очередь связано с содержанием транзакции.

Комбинированная версия включает использование как методов структуры учетных записей, так и графиков, отображающих учетные записи корреспонденции. Роль бухгалтера в этой бизнес-операции связана с правом определять, какая учетная запись.

По степени обобщения информации регистры делятся на синтетические и аналитические. Примером синтетического регистра служит Главная книга счетов, а аналитического — карточки складского учета.

По характеру регистрации бухгалтерских записей учетные регистры делятся на хронологические, систематические и комбинированные.

Примеры периодических регистраций: книга продаж и книга покупки, журнал транзакций.

Примером системных журналов являются журналы заказов, ключевая учетная запись и т. д.

Независимо от характера учетной регистрации, общее правило должно учитывать справедливость общего оборота дебетовых и хронологических реестров, соответственно, по сумме дебетового и кредитного оборота, рассчитанной в систематических регистрах. Это так называемый «Мендес».

Дальнейшее развитие автоматизации учета расширяет сферу применения единых учетных регистраций, в которых комбинируется использование современных и хронологических записей.

По способу регистрации записей регистры делятся на два вида: составленные вручную и механизированным способом.

Выводы. В данной работе я раскрыла понятие учетных регистров и рассмотрела их классификацию. В настоящее время в бухгалтерском учете применяются многочисленные учетные регистры. независимо от характера регистрации бухгалтерских записей общим правилом остается соблюдение правила равенства итога оборотов по дебету и кредиту, так называемое «правило Мендеса» - золотое правило бухгалтерии.

Книги, карточки, журналы-ордера, ведомости, отдельные листы используются для учетной регистрации в различных комбинациях. Метод учета учитывает ряд учетных записей, которые определяют взаимосвязи между синтетическими и аналитическими расчетами, методологией и методами регистрации бизнес-операций, технологии и организации процесса бухгалтерского учета.

ЭТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АУДИТА

Албантова А.А.

студентка кафедры экономики, учета и анализа в АПК

Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Рощина Ю.В

icom.id.101@mail.ru

Аннотация: В данной статье рассмотрены нормы и правила деятельности аудитора, согласно Кодексу профессиональной этики аудиторов Российской Федерации.

Введение. Этические нормы являются основополагающей базой для любой профессии, но особенно важными они являются для аудиторов. Аудиторская деятельность существует на протяжении более чем двухсот лет. Этические нормы, сложившиеся за это время, претерпели существенные изменения, базирующиеся на профессионализме, честности, конфиденциальности и гуманизме.

Цель исследования. Изучить аспекты этических норм и правил аудита, Кодекс профессиональной этики аудитора, так же Международный кодекс этики аудитора.

Задачи исследования. Исследовать и проанализировать сущность этических норм и правил профессиональной деятельности аудитора.

При написании данной работы использовались **методы** анализа, систематизации, изучения и обобщения

Результаты исследований: В каждом виде деятельности существует свой кодекс этических норм и правил. Проводя параллели между профессиями, можно утверждать, что наиболее близко к аудиторской деятельности находится деятельность врача. Возможно, на первый взгляд, достаточно сложно найти общие аспекты, однако, нельзя не отметить, что своей деятельностью, аудитор, как и врач, в первую очередь, стремится не нанести вред своему клиенту, внимательно проверяет и уточняет детали, выявляет ошибки и дает рекомендации по их устранению, тем самым помогает своему подопечному.

Выделяют международный, национальный и внутренний кодексы профессиональной этики аудиторов.

Международный кодекс профессиональной этики принят Международной федерацией бухгалтеров. В нем содержатся нормы как для всех профессиональных аудиторов, так и для независимых профессиональных аудиторов.

Кодекс профессиональной этики аудиторов России в качестве национального был утвержден Советом по аудиторской деятельности при Минфине России 28.08.2003

протоколом № 16 и согласован с Координационным советом российских профессиональных объединений аудиторов и бухгалтеров. Он сформирован с учетом требований законодательства Российской Федерации на основе рекомендаций Кодекса этики Международной федерации бухгалтеров с максимально возможным сохранением его подходов и разделов. Этот кодекс устанавливает правила профессионального поведения аудиторов и определяет основные принципы, которые должны ими соблюдаться при осуществлении деятельности. Кодекс этики, действующий в профессиональном объединении, относится к группе внутренних кодексов. В соответствии с правилами последовательности его нормы не должны противоречить национальному кодексу и содержать требования ниже национального.

Наличие кодексов этики разных уровней может привести к определенным противоречиям. Международный кодекс в отношении данной проблемы предусматривает следующее: если какое-либо положение национального кодекса противоречит положению международного этического кодекса, то необходимо выполнять национальное требование.

В Кодексе этики аудиторов приводятся основополагающие принципы, которые, вне зависимости от ситуации, должен соблюдать каждый аудитор, руководитель и сотрудник аудиторской фирмы: честность, независимость, объективность, профессиональная компетентность и должностная тщательность, конфиденциальность и так далее.

Под честностью понимается не только правдивость, но и надежность аудитора, его беспристрастность. Согласно принципу объективности, аудиторы должны действовать справедливо, избегать ситуаций, где возможен конфликт интересов. Так же избегать предвзятого отношения, не допускать влияния на профессиональное суждение, путем принятия или дарения подарков. Берясь за работу, аудитор должен быть уверен в своей компетенции, что он выполнит данное задание на высоком профессиональном уровне. Так же аудиторы не должны преувеличивать свой опыт или профессиональный уровень. Принцип компетенции является одним из важнейших принципов, позволяющих аудитору качественно и квалифицированно выполнять свои должностные обязанности.

Не менее важным является принцип конфиденциальности, то есть обязанность аудитора обеспечить сохранность документов, полученных или составленных в ходе проверки, не передавать их третьим лицам без согласия руководителя проверяемого объекта. Данный принцип должен соблюдаться неукоснительно, даже если информация кажется несущественной и не наносит морального или материального ущерба.

Одним из базовых принципов аудиторской проверки является независимость аудитора, отсутствие у него как финансовой, родственной, имущественной, так и любой другой заинтересованности при формировании собственного мнения об аудируемом объекте и составлении отчета на основании проверки.

Говоря о профессиональной этике нельзя не отметить такие важные аспекты, как отношение к аудиторской организации и другим аудиторам. Так, согласившись стать сотрудником аудиторской фирмы, аудитор обязан лояльно относиться к ней, поддерживать деловые и доброжелательные отношения с другими сотрудниками, руководителями и персоналом аудируемого объекта. Отношение к другим аудиторам должно быть так же доброжелательным, уважительным, на должном уровне. Так же, следуя профессиональной этике, необходимо воздержаться от необоснованной критики их деятельности.

Применение данных принципов непосредственно влияет на репутацию аудиторской фирмы. Выполнение своих должностных обязанностей добросовестно, с должной тщательностью и оперативностью, соблюдением всех профессиональных этических норм, является платформой для создания хорошей репутации фирмы, что на сегодняшний день, в условиях конкуренции, немало важно.

В случае невыполнения каких-либо из правил или норм профессиональной этики, аудитору грозит ответственность. В зависимости от тяжести причиненного вреда аудируемому предприятию ответственность может подразделяться на гражданско-правовую, административную и уголовную. Так, нарушение этических норм влечет за собой порицание,

осуждение со стороны коллег, а также специально созданных судов при аудиторских палатах. В более тяжелых случаях к провинившимся могут быть применены такие серьезные меры наказания, как большой денежный штраф и отстранение от работы, временно или навсегда.

Так же, аудитор должен осознавать всю ответственность за последствия своих рекомендаций и заключений по результатам аудиторских проверок.

Выводы. Несмотря на сложившуюся ситуацию, аудитор должен неукоснительно соблюдать правила и нормы Кодекса профессиональной этики. Это является основополагающим правилом профессиональной деятельности аудитора. Соблюдение данных принципов влияет на репутацию не только самого аудитора, но и фирмы, предоставляющей его услуги. Что бы быть конкурентоспособными, компетентными и надежными в своей деятельности, необходимо придерживаться правил и норм Кодекса профессиональной этики аудиторов.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МСФО И ПБУ ПО УЧЕТУ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ

Дубенко А.Ю.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института Экономики и управления КФУ
научный руководитель: к.э.н., доцент Джаферова Л.Р.

Аннотация. Рассмотрены особенности организации бухгалтерского учета материально-производственных запасов на базе сравнения характеристик российского и международного стандартов по учету запасов.

Введение. Одним из направлений совершенствования системы бухгалтерского учета в Российской Федерации является направленность его на Международные стандарты финансовой отчетности. Нормативной базой, регулирующей признание, бухгалтерский учет, оценку и переоценку материальных запасов в Российской Федерации, считается Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01. В международной практике данные вопросы регламентируются МСФО 2 «Запасы» (IAS 2).

Цель и задачи исследований ориентированы на сравнительный анализ методологии учета материально-производственных запасов согласно практике ПБУ и МСФО.

Методика исследований основана на положениях по бухгалтерскому учету 5/01 «Учет материально-производственных запасов» и международные стандарты финансовой отчетности 2 «Запасы».

Результаты исследований. Рассмотрим в таблице 1 отдельные моменты ПБУ 5/01 и IAS 2, на базе которых проведем их сравнение.

Таблица 1

Сравнительная характеристика отдельных моментов учета МПЗ в отечественной и международной практике

Критерии сравнения	ПБУ 5/01	IAS 2
Ведение учета	Регламентирует учет только МПЗ	Регламентирует учет запасов в целом
Классификация МПЗ	В структуре МПЗ выделяются: материалы, сырье, готовая продукция, товары для перепродажи	В структуре запасов выделяются: материалы, сырье, незавершенное производство, готовая продукция, товары для перепродажи
Оценка МПЗ при поступлении	По фактической себестоимости	По наименьшей из двух величин: по себестоимости или по возможной чистой цене реализации
Оценка МПЗ при выбытии и отпуске в производство	По стоимости каждой единицы, по средней себестоимости, по себестоимости первых по времени приобретения МПЗ (метод ФИФО)	По специфической идентификации затрат, по средневзвешенной себестоимости, по себестоимости первых по времени приобретения МПЗ (метод ФИФО)

На основе таблицы 1 можно сделать вывод, что в подходах учета запасов в отечественной и зарубежной практике есть различия, но в основном они схожи.

В МСФО и ПБУ определения запасов идентичны, за исключением некоторых расхождений. Эти расхождения относятся, в первую очередь, к незавершенному производству. ПБУ 5/01 не используется в отношении незавершенного производства, МСФО 2 не применяется к незавершенным работам, которые возникают в процессе выполнения строительных договоров, поскольку существует отдельный стандарт МСФО 11 «Договоры на строительство». В соответствии с МСФО, если деятельность организации относится к сфере услуг, то запасы включают затраты на предоставление услуг, доходы от предоставления которых еще не признаны, не смотря на то, что эти затраты включают и заработную плату персонала. ПБУ 5/01, в свою очередь, рассматривает только материальные запасы.

Одной из основных задач учета материально-производственных запасов считается их первоначальная оценка. Материальные запасы согласно российским нормативным актам принимаются к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости. В случае если в течение года их рыночная стоимость понизилась, или запасы морально устарели или частично утратили свое качество, то на конец года проводят переоценку и отражают в учете по цене возможной продажи, с отнесением различия в ценах на финансовые результаты предприятия. В IAS 2 в отличие от ПБУ 5/01 дается наиболее точное определение оценки запасов: «запасы должны оцениваться по наименьшей из двух величин – себестоимости или возможной чистой цене продаж». Такой порядок в международной практике соблюдают, потому что он позволяет лучше осветить состояние дел организации для ее руководства.

Возможная чистая цена продаж – это предполагаемая продажная стоимость в ходе нормальной деятельности за минусом возможных затрат на реализацию и на выполнение работ.

Методы оценки запасов при выбытии и отпуске в производство, используемые в РСБУ аналогичны способам применяемые в международной практике.

По методу стоимости каждой единицы оцениваются запасы, которые используются организацией в особом порядке (драгоценные камни, взрывчатые вещества и т.п.) и запасы, которые не могут взаимозаменять друг друга.

Метод средней себестоимости предполагает, что запасы оцениваются по средней стоимости товаров, которые имеются в наличии для продажи. Среднее значение в зависимости от условий деятельности организации может рассчитываться через промежуток времени или по мере получения любой дополнительной поставки. Этот метод используется при применении организацией периодической системы учета запасов и если организация использует взаимозаменяемые запасы.

В случае если нецелесообразно применять другие методы оценки себестоимости запасов в соответствии с IAS 2 возможно использовать: метод учета по розничным ценам.

В розничной торговле для оценки запасов применяется метод розничных цен, которая состоит из большого числа быстроменяющихся изделий, норма прибыли на которые одинакова.

Другим значимым отличием является то что согласно российской системе учета в себестоимость производственных запасов разрешено включать затраты по оплате процентов по займам, в случае если они связаны с приобретением запасов и произведены до даты их оприходования на складах организации. В международных стандартах учет затрат по заемным средствам регламентирует IAS 23 «Затраты по займам».

В соответствии с ПБУ 5/01 в себестоимость материальных запасов включаются затраты, которые напрямую связаны с приобретением и изготовлением МПЗ за вычетом общехозяйственных и иных аналогичных затрат, непосредственно не связанные с этим процессом.

Еще одним элементом сравнения учета запасов выступает обесценение. В ПБУ 5/01 механизм определения возможной чистой стоимости продаж для создания резерва под

обесценение материальных запасов не определен. IAS 2 же рекомендует для определения цены возможной продажи использовать цены на момент учета обесценения, а также учитывать существенные обстоятельства вероятного выбытия запасов.

Не менее значимым пунктом при сравнении ПБУ 5/01 и IAS 2 считается раскрытие информации о запасах в бухгалтерской отчетности.

Выводы. Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать вывод, что ПБУ 5/01 и IAS 2 содержат примерно одинаковый объем требований к раскрытию в финансовой отчетности информации об операциях с запасами. В отчетности согласно обоим стандартам необходимо раскрывать: способы оценки запасов, их балансовую стоимость, последние изменения учетной политики, наличие запасов в залоге, а также информацию о резервах на снижение стоимости материальных ценностей.

ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ ДОПУЩЕНИЯ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ ПРИ ПОДГОТОВКЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Горькова В.В.¹, Удовиченко С.Н.²

¹студент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

²студент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Джаферова Л.Р.

Lali22.81@mail.ru

Аннотация. Рассматриваются универсальные правила подготовки финансовой отчетности и качественные характеристики, которым должны соответствовать показатели финансовой отчетности, принятые международной бухгалтерской общественностью в лице Совета по Международным стандартам финансовой отчетности (International Accounting Standards Board, IASB), которые, в свою очередь, нашли свое нормативное закрепление в практике учета РФ.

Введение. Говоря о финансовой отчетности в масштабах макро уровня, стоит отметить, что именно она выступает гарантом достоверности бухгалтерских данных, их полного соответствия общепринятым международным качественным характеристикам, что позволяет выходить российским предприятиям на мировой рынок, тем самым способствуя процессу международной интеграции России в сфере экономики. Иначе говоря, финансовая отчетность является связующим звеном между субъектами экономической деятельности и государством. Это все может быть реализовано только в том случае, когда подготовка и составление форм финансовой отчетности осуществляется в контексте законодательно-нормативного обеспечения и должного внутреннего контроля со стороны бухгалтерии за сопоставимостью данных первичного, сводного и итогового учета.

Цель и задачи исследований направлены на то, чтобы рассмотреть принципы подготовки финансовой отчетности и качественные характеристики ее показателей, которые являются едиными в мировой бухгалтерской практике и заложены в национальные учетные положения разных стран.

Методика исследований основана на международных правилах и нормах российского законодательства, регулирующего вопросы составления и представления финансовой отчетности.

Результаты исследований. Концептуальная основа составления и представления финансовой отчетности (Conceptual Framework for Financial Reporting, CFFR) была опубликована в 1989 году Советом по МСФО (IASB). Документ содержит изложение концепций, на которых основывается финансовая отчетность общего назначения. В России данные Концептуальные основы финансовой отчетности были также приняты к использованию согласно Положения Правительства Российской Федерации «О признании международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных

стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации» от 25 февраля 2011 г. № 107.

Концептуальные основы устанавливают два основополагающих допущения, которые используются при подготовке финансовой отчетности: концепция начисления и концепция непрерывности деятельности.

Концепция начисления описывается в Концептуальных основах следующим образом: «результаты операций и других событий признаются по факту их совершения (а не после оплаты или поступления денежных средств или их эквивалентов), и отражаются в бухгалтерском учете и отчетности в том периоде, к которому они относятся» (IASB Framework para. 22).

Это означает, что:

1. Себестоимость продаж в Отчете о финансовых результатах должна соотноситься с доходами от продаж. Доходы и расходы компании сопоставляются на основании данных учета себестоимости продаж, товаров и услуг в отчетном периоде.

2. Такие доходы, как, например, выручка от продажи продукции, должны быть учтены в том периоде, в котором произошла продажа. Этот период не всегда совпадает с тем периодом, когда поступает оплата за эту продукцию от покупателей.

3. Прочие расходы должны быть начислены в отчете о финансовых результатах в том периоде, к которому они относятся. Этот период также может не совпадать с периодом, в котором эти расходы оплачены.

4. Финансовые отчеты, подготовленные с учетом данных требований, содержат начисления и предоплаты для определения доходов и расходов текущего периода.

Концепция непрерывности деятельности раскрывается в Концептуальных основах следующим образом: «финансовая отчетность, как правило, готовится с учетом предположения, что предприятие действует и собирается продолжать свою деятельность в обозримом будущем. Таким образом, предполагается, что организация не имеет намерений прекратить свою деятельность, либо ликвидировать или существенно сократить объем производимых ею операций» (IASB Framework para. 23).

Если предприятие не собирается продолжать свою деятельность, то в случае его ликвидации все активы и обязательства бухгалтерского баланса рассчитываются по оценочной стоимости. Эта стоимость может значительно отличаться от стоимости активов и обязательств, рассчитанных в соответствии с принципом постоянно действующего предприятия.

Концептуальная основа составления и представления финансовой отчетности рассматривает две группы качественных характеристик полезной информации:

1. Основополагающие качественные характеристики:

- уместность;
- правдивое представление.

2. Улучшающие качественные характеристики:

- сопоставимость;
- возможность проверки;
- своевременность;
- понятность.

При этом, подготавливая комплект финансовой отчетности, бухгалтер должен также руководствоваться такими принципами как:

- существенность и агрегирование;
- последовательность представления;
- раздельной оценки статей финансовой отчетности.

Совет по МСФО (IASB) допускает, что могут быть отступления от этих правил, и не все вышеназванные характеристики будут присущи информации. Это можно проиллюстрировать следующим образом:

1. Информация не должна предоставляться, если затраты на ее подготовку превышают пользу от ее получения, т.е. нарушается баланс между выгодами и затратами. Например, затраты пользователя на получение информации значительно большей точности и полноты значительно

превышают те выгоды, которые он получит от излишней детализации.

2. Стремление к повышению надежности информации может привести к чрезмерной задержке ее представления, то есть информация становится не своевременной и теряет свою актуальность. Поэтому следует соблюдать баланс между надежностью и актуальностью.

Выводы. Рассмотренные концептуальные основы финансовой отчетности, позволяют констатировать тот факт, что принятая на международном уровне Концептуальная основа составления и представления финансовой отчетности (Conceptual Framework for Financial Reporting, CFFR), лежит в основе принятой методологии бухгалтерского учета в России, являясь при этом инструментом, адаптирующим национальную учетную систему под требования законов рыночной экономики.

ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ОРГАНИЗАЦИИ В КОНТЕКСТЕ ФАКТОРОВ, ОБУСЛАВЛИВАЮЩИХ ИХ

Гриднева В.В.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: к.э.н., доцент Джаферова Л.Р.

Lali22.81@mail.ru

Аннотация. Рассматриваются внешние и внутренние факторы, формирующие отрицательные и положительные денежные потоки организации. При этом акцент делается на дифференциацию всех факторов в разрезе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Введение. Анализ денежных потоков организации в системе управления ими, является актуальной задачей руководства, поскольку разбалансирование денежного оборота, неплатежеспособность организации создают предпосылки банкротства.

Цель и задачи исследований сводятся к тому, чтобы определить цепочку факторов, которые будут привлекать либо расходовать денежные средства организации при совершении определенных операций.

Методика исследований основана на научных исследованиях зарубежных и отечественных ученых, занимающихся вопросами анализа денежных потоков организации.

Результаты исследований. На объем и структуру денежных потоков влияет значительное количество факторов, которые можно классифицировать по следующим признакам, представленным в таблице 1.

Факторы внешнего характера определяют общие условия, в которых функционирует организация: макроэкономическая ситуация, характер законодательства и его направленность на поддержку и развитие предпринимательской деятельности, состояние платежной дисциплины на государственном уровне, конъюнктура рынка сбыта, конъюнктура финансового рынка, исторические и географические предпосылки.

Таблица 1

Факторы, определяющие объем и структуру денежных потоков организации

Признак классификации	Сущность факторов
По источникам происхождения	Факторы внешнего характера – система условий внешней среды, которые влияют на объем и структуру поступления и расходования денежных средств
	Факторы внутреннего характера – формируются внутри организации и влияют на объем и структуру денежных потоков организации
По видам деятельности организации	Факторы, генерируемые операционной деятельностью – система условий внешней и внутренней среды, в которой организация ведет свою основную деятельность
	Факторы, генерируемые инвестиционной деятельностью – система условий внешней и внутренней среды, в которой организация осуществляет операции с долгосрочными активами
	Факторы, генерируемые финансовой деятельностью – система условий внешней и

	внутренней среды, в которой организация осуществляет операции, направленные на изменение размера и структуры собственного и заемного капитала
По направлению движения денежных средств	Факторы, которые определяют объем и структуру позитивного денежного потока – совокупность хозяйственных операций, обуславливающих поступление денежных средств и их эквивалентов
	Факторы, которые определяют объем и структуру отрицательного денежного потока – совокупность хозяйственных операций, обуславливающих отток денежных средств и их эквивалентов

Факторы внутреннего характера зависят от специфики деятельности организации, которая определяет характер осуществляемых хозяйственных операций. При этом более целесообразным будет рассмотрение внутренних факторов через призму операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. В таблице 2 представлены соответствующие факторы с их дифференциацией на формирование положительных и отрицательных денежных потоков.

Таблица 2

Виды внутренних факторов с позиции видов деятельности организации

Факторы, генерирующие положительные денежные потоки	Факторы, генерирующие отрицательные денежные потоки
В сфере операционной деятельности:	
- организация закупочной деятельности: выбор поставщиков сырья;	- выбор технологии производства: характер продукции, ее качественные характеристики, длительность операционного цикла и его разделение на отдельные составляющие;
- организация производственного процесса: выбор технологии производства и высокотехнологичного оборудования;	- определение структуры затрат: соотношение постоянных и переменных затрат в себестоимости продукции;
- кредитная политика организации при управлении дебиторской задолженностью;	- численность персонала и политика организации относительно управления трудовыми ресурсами;
- организация маркетинговой деятельности: исследование рынков сбыта, определение форм и методов сбыта продукции, рекламная политика организации.	- объем, структура основных средств, политика организации относительно капитальных вложений, амортизационная политика организации.
В сфере инвестиционной деятельности:	
- инвестиционная политика организации в части финансовых и реальных инвестиций;	- инвестиционная политика организации в части финансовых и реальных инвестиций;
- состав инвестиционного портфеля: уровень доходности и ликвидности отдельных финансовых инструментов;	- состав инвестиционного портфеля;
- политика организации относительно реализации части основных средств и нематериальных активов.	- состояние основных средств и нематериальных активов и необходимость их обновления.
В сфере финансовой деятельности:	
- инвестиционная привлекательность организации для внешних инвесторов;	- состав соучредителей (акционеров) организации и их стратегические цели;
- политика организации в отношении привлечения долгосрочных и краткосрочных кредитов;	- политика организации по привлечению инвесторов;
- структура капитала организации, объем привлеченных банковских кредитов, договорные условия их погашения;	- дивидендная политика организации: уровень и периодичность выплаты дивидендов;
- политика организации относительно оплаты кредиторской задолженности поставщиков и подрядчиков;	- объем внешнего финансирования, договорные сроки его погашения и условия.
- политика организации относительно реинвестиции чистой прибыли в капитал организации.	- политика организации относительно акций собственной эмиссии: их выкуп у акционеров.

Выводы. Оценивая степень генерации денежных потоков организации, руководство в первую очередь должно определить перечень внешних и внутренних факторов, вызывающих приток и отток денежных средств. В результате исследования нами было установлено, что более целесообразным является мониторинг внешних и внутренних факторов в контексте, вызываемого ими движения денежных потоков в результате операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Это позволит изначально на этапе прогнозирования и установления стратегических целей планировать ход определенных операций, которые могут «принести» организации денежные средства, либо наоборот, вызвать их отток. Такая работа руководства даст возможность сгладить отрицательные потоки, вызванные, например, покупкой нового оборудования или вложениями в капитал других организаций, денежными поступлениями от операционной деятельности, либо получением долгосрочного кредита.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ «ДОХОД» СОГЛАСНО МСФО 18 «ВЫРУЧКА» И ПБУ 9/99 «ДОХОДЫ ОРГАНИЗАЦИЙ»

Козий А.И.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: к.э.н., доцент Джаферова Л.Р.

Lali22.81@mail.ru

Аннотация. В данной работе рассматриваются главные признаки отличия, которые можно выявить при анализе ПБУ 9/99 и МСФО 18. Делается акцент на сравнительную характеристику способов оценки выручки организации и ее признание в учете. Что является главным фактором определения дохода как по национальным стандартам, так и по международным.

Введение. На данный момент происходит активный переход ведения бухгалтерского учета в Российской Федерации с ПБУ на МСФО. В связи с чем, не только ведущие специалисты в области бухгалтерского учета как науки, но и практики в процессе ведения учета сталкиваются с заметными различиями.

Цели и задачи исследования. Целью работы является определение различий, с которыми связываются бухгалтера в процессе перехода на ведение учета по международным стандартам.

Для того чтобы достичь поставленную цель, необходимо определить задачи данного исследования:

- раскрыть сущность и значение понятия «доход»;
- изучить классификацию доходов организации по двум стандартам;
- определить различия и их важность.

Методика исследований основана на методологической базе МСФО 18 «Выручка», введенного в действие на территории Российской Федерации приказом Министерства финансов РФ от 25.11.2011 г. № 160н и ПБУ 9/99 «Доходы организаций», утвержденного Министерством финансов РФ от 06.05.99 г. № 32н.

Результаты исследований. Как известно, для любой организации целью деятельности является получение прибыли. Поэтому следует сравнить ПБУ 9/99 «Доходы организации» (далее – ПБУ 9/99) и МСФО 18 «Выручка» (далее – МСФО 18), так как достоверное определение размера выручки имеет важное значение и обеспечивает реализацию такой качественной характеристики как достоверность показателей финансовой отчетности.

В соответствии с МСФО 18 «Выручка», под выручкой понимается валовое поступление экономических выгод в процессе обычной деятельности организации, которое приводит к росту капитала, иному, чем за счет вкладов инвесторов. Поэтому, согласно стандарту, выручкой являются поступления от реализации товаров, предоставления услуг, а также

поступления, которые получает организация в виде процентов, дивидендов и лицензионных платежей.

В ПБУ 9/99 под выручкой понимается доход, который получает организация от обычных видов деятельности, признается равной по величине непогашенной дебиторской задолженности и денежный средств, которые поступили на расчетный счет предприятия. Важным условием принятия выручки является переход права собственности на товары от продавца к покупателю.

Российский стандарт ПБУ 9/99 подразделяет доходы на доходы от обычных видов деятельности и от прочих, к которым относятся поступления от таких видов деятельности организации, которые для неё не являются основными. Понятие же доходов по МСФО 18 уже включает в себя понятие как основных, так и прочих доходов.

Рассмотрим в таблице 1 критерии признания выручки по ПБУ 9/99 и МСФО 18. Условия, при которых признается выручка по российским и по международным стандартам не являются идентичными, они различаются лишь в качестве подачи и набором определенных понятий. Но, в то же время, можно сказать, что все четыре подхода похожи друг на друга, но в первых двух все-таки есть различия. Согласно ПБУ 9/99 доход от обычных видов деятельности в России признается только тогда, когда есть юридическое обоснование совершенных операций. В МСФО 18 нет такого обоснования, однако сказано, что выручка принимается только тогда, когда совершен переход прав от покупателя на продавцов значительных рисков и всех вознаграждений, которые будут связаны с собственностью на товар.

Таблица 1

Признание выручки в процессе учета по МСФО 18 и ПБУ 9/99

ПБУ 9/99	МСФО 18
1. Право организации на получение этой выручки, вытекающие из конкретного договора либо подтвержденное другим образом.	1. Организация перевела на потребителя значительные риски и вознаграждения, связанные с собственностью на товар.
2. Сумма выручки может быть определена	2. Сумма выручки может быть надежно оценена
3. Есть уверенность в том, что в результате операции произойдет увеличение экономической выгоды.	3. Есть вероятность того, что экономических доход попадет в организацию
4. Может быть определен размер расходов, которые были понесены для получения выручки	4. Могут быть надежно определены затраты, в результате совершения сделки
5. Перешло право собственности на продукции от продавца к покупателю.	5. Компания больше не контролирует проданный товар и не принимает управление в этой сфере.

Относительно особенностей оценки величины выручки, можно отметить, что выручка согласно МСФО 18 оценивается по справедливой стоимости полученного или ожидаемого встречного представления (п.9 МСФО 18). В международной практике справедливой стоимостью принято считать стоимость, по которой активы можно обменять, а обязательства погасить в результате соглашения сторон, желающих это сделать (п. 10 МСФО 18). Согласно же ПБУ 9/99 выручка принимается к учету в российской практике в сумме, которая исчислена денежном выражении в рублях, величине дебиторской задолженности, что определяется следующими способами:

1. По стоимости, которая указана в договоре;

2. Если же в договоре стоимость не прописана, то принимается к учету сумма, которую организация в сравнимых обстоятельствах, получает от реализации аналогичного товара (услуги).

3. Если же продажа осуществляется на условиях кредита, то выручка признается в полной сумме дебиторской задолженности (п. 6 ПБУ 9/99).

В том случае, если выручка получена по бартерным операциям, то согласно МСФО 18 если товары или услуги обмениваются на аналогичные по характеру и величине товары или услуги, то такой обмен не рассматривается как операция, создающая выручку. Если обмен происходит на отличные товары или услуги, то сумма выручки определяется по справедливой стоимости полученных товаров или услуг (п.12).

Согласно ПБУ 9/99 выручка по договорам, предусматривающим оплату неденежными средствами, оценивается по стоимости ценностей, полученных или подлежащих получению организацией (п. 6.3).

Вывод. Рассмотренные особенности признания и оценки выручки согласно практике МСФО и ПБУ говорят о том, что существуют различия не только в подаче информации в стандартах, но и в критериях признания и оценке размера выручки.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА МСФО

Краснова Е.А.¹, Чернопятенко Н.В.²

¹студентка кафедры учета, анализа и аудита Института Экономики и управления КФУ

²студент кафедры учета, анализа и аудита Института Экономики и управления КФУ
научный руководитель: к.э.н., доцент Джаферова Л.Р.

Аннотация: В данной работе рассмотрены цели и задачи преобразования бухгалтерского учета в РФ, главные направления перехода на МСФО, а также главным образом основные проблемы перехода России на МСФО.

Введение. Активный интерес к проблемам перехода Российской Федерацией на Международные стандарты финансовой отчетности (далее – МСФО) обуславливается не только тем, что отчетность, сформированная в соответствии с МСФО, является одним из главных условий выхода на иностранные рынки и приток инвестиций в отечественную экономику, но и более высокой прозрачностью, объективностью и достоверностью финансовой отчетности в соответствии с МСФО.

Главной целью преобразования бухгалтерского учета в Российской Федерации является приведение отечественной системы бухгалтерского учета в полное соответствие с требованиями МСФО и рыночной экономики, а также повышение рыночной прозрачности бизнеса. Это на микроэкономическом уровне станет предпосылкой повышения качества корпоративного управления, а на макроэкономическом – улучшения инвестиционного климата на российском рынке.

Цель и задачи сводятся к тому, чтобы обобщить основные проблемные аспекты преобразования национальной учетной системы России в контексте с Концептуальной основой и практикой МСФО.

Методика исследований базируется на исследованиях ученых в области проблем перехода России на Международные стандарты финансовой отчетности в рамках возможного функционирования общественно значимых компаний.

Результаты исследований. МСФО – это не законы, изданные правительством одной или нескольких стран, а набор стандартов, цель которых состоит в достижении унификации принципов бухгалтерского учета, используемых компаниями и другими организациями для финансовой отчетности во всем мире.

Принципы бухгалтерского учета в России имеют недостатки, а именно в плане достоверности информации о рыночной стоимости активов и чистой прибыли предприятия, а в частности эти данные представляют ключевой интерес для инвесторов.

Преимущества МСФО по сравнению со стандартами бухгалтерского учета в РФ:

- 1) строгая экономическая логика;
- 2) Использование общемировой практики в сфере бухгалтерского учета;
- 3) Простота применения для пользователей.

Преобразования бухгалтерского учета в России выдвигает следующие задачи:

- создание общей системы стандартов отчетности и учета, обеспечивающих нужной информацией пользователей;
- приведение реформы российского бухучета в соответствие с главными мировыми тенденциями формирования общих международных стандартов;
- оказание необходимой помощи компаниям в понимании и введении обновленной модели бухгалтерского учета.

Главные направления перехода на МСФО являются:

- усовершенствование нормативного и законодательного регулирования;
- создание нормативной базы;
- обеспечение методическими пособиями (инструкциями, указаниями, комментариями);
- обучение и повышение рабочей квалификации специалистов с целью обеспечения бизнеса необходимыми кадрами;
- плодотворное международное сотрудничество: в первую очередь вступление в международные организации, а также взаимодействие с российскими организациями, разрабатывающими стандарты бухгалтерского учета и регулирования соответствующей деятельности.

Задачей нормативного регулирования бухгалтерского учета в России является обеспечение всех заинтересованных лиц возможностью доступа к бизнес-информации для получения объективного представления о финансовом положении и результатах работы того или иного предприятия.

Но для этого сначала понадобится решить следующие проблемы:

- провести переориентацию существующего нормативного урегулирования с учетного процесса на отчетность;
- отрегулировать финансовый учет;
- эффективно использовать международные стандарты в российских реалиях.

Но самой главной задачей остается сохранение стабильного развития системы российского бухгалтерского учета. Необходимо создать благоприятные условия для успешного и рационального выполнения системой бухучета своих функций в конкретных экономических условиях.

С этой целью в нашей стране был выбран способ введения МСФО, предполагающий постепенное изменение и улучшение существующих норм учета и отчетности, направленный на создание совершенной системы в соответствии с требованиями действующих международных стандартов.

Эксперты полагают, что применение МСФО будет полезно в первую очередь предприятиям, работающим с иностранными партнерами. Те получат возможность быстро ознакомиться со всеми сведениями об интересующей их компании и принять решение о том, насколько целесообразным будет сотрудничество с представителями российского бизнеса. К тому же финансовая прозрачность повысит степень доверия между будущими или уже состоявшимися партнерами.

Для практического решения перехода на МСФО необходимо современное программное обеспечение, которое позволит компаниям работать по международным стандартам. По отзывам экспертов и руководителей предприятий, наибольшую эффективность своего применения доказали продукты, выпускаемые отечественным лидером в сфере бухгалтерского ПО «1С».

Использование современных прикладных продуктов «1С-Консолидация» и «1С:Управление производственным предприятием» поможет перейти на мировые стандарты отчетности плавно и действенно. Применение новейших инструментов для диагностики и постоянного мониторинга деятельности компании и ее финансового положения и организации эффективного бюджетного управления холдинговыми структурами поможет предприятию быстро перейти на МСФО без лишних усилий и расходов.

Выводы. Существование одновременно национальных стандартов отчетности и МСФО создает определенные сложности в работе организаций: увеличиваются затраты на составление отчетности по российским стандартам и по МСФО; усложняется система аудита отчетности; ощущается нехватка квалифицированных кадров для составления отчетности по МСФО; отсутствуют практические рекомендации по применению МСФО и сама официальная редакция МСФО на русском языке; отсутствует программа подготовки и аттестации специалистов по МСФО на русском языке.

Главным аргументом в пользу перехода к составлению отчетности на основании МСФО для российских компаний является то, что такой переход должен стать важным шагом на пути обеспечения открытости и прозрачности российских компаний, повышения их конкурентоспособности, снижения стоимости привлекаемых ими заемных средств.

АСПЕКТЫ СОСТАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Джаферова Л.Р.¹, Исам Насри Али Хинди²

¹к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

²Doctor of Philosophy Ph.D., Economics, Specialty: Economics and Management of the Enterprises by the Types of Economic Activities

Lali22.81@mail.ru

Аннотация. Рассматриваются отдельные вопросы возможного применения Международных стандартов финансовой отчетности субъектами малого предпринимательства в России, которые в силу действующего законодательства могут их использовать лишь по собственному желанию, не игнорируя при этом национальную практику подготовки и представления финансовой отчетности.

Введение. В общепринятой практике бухгалтерского учета разных стран термин «Международные стандарты финансовой отчетности – МСФО» включает в себя единый комплект стандартов и сопровождающих документов, устанавливающих требования к содержанию и подготовке финансовой отчетности организаций, разработанных и опубликованных Советом по МСФО (СМСФО) – International Accounting Standards Board, IASB.

Цель и задачи исследований рассмотреть особенности подготовки финансовой отчетности субъектами малого предпринимательства согласно основам МСФО.

Методика исследований основана на международных правилах и нормах российского законодательства, регулирующего вопросы составления и представления финансовой отчетности субъектами крупного, среднего и малого бизнеса.

Результаты исследований. На сегодняшний день полный состав ресурсов, разработанных и разрабатываемых по сей день Советом по МСФО представлен:

1. Концептуальная основа составления и представления финансовой отчетности – Conceptual Framework for Financial Reporting (CFFR);
2. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) – International Financial Reporting Standards (IFRS);
3. Международные стандарты бухгалтерского учета (МСБУ) – International Accounting Standards (IAS);

4. Интерпретации, разработанные Комитетом по интерпретациям международной финансовой отчетности (International Financial Reporting Interpretation Committee - IFRIC) - IFRIC Interpretations;

5. Интерпретации, разработанные Постоянным комитетом по интерпретациям (ПКИ) (Standing Interpretation Committee – SIC) - SIC Interpretations.

Совет по МСФО 9 июля 2009 года выпустил МСФО для малых и средних предприятий (МСФО для МСП) – International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities с целью соблюдения единых принципов и методов учета, определенных МСФО, всеми субъектами хозяйственной деятельности. Это в свою очередь, также улучшает качество аудита и облегчает обучение сотрудников.

Одним из основных аргументов в пользу создания отдельного стандарта (МСФО для МСП) является необоснованная дороговизна для таких компаний составления финансовой отчетности в соответствии с полной версией МСФО. МСФО для МСП является одним, единым стандартом, который применяется компаниями, которые не являются общественно значимыми (publicly accountable). Однако сам стандарт был разработан на основании полной версии МСФО, но является отдельным продуктом.

В зарубежной практике согласно требованиям МСФО компания является общественно значимой если:

- ее долговые инструменты и инструменты собственного капитала продаются и покупаются на открытом рынке или компания находится в процессе выпуска таких инструментов; или
- компания управляет активами большого числа лиц – например, банк, страховая компания, пенсионный фонд, брокер/дилер ценных бумаг.

Таким образом, мы видим, что международная практика применения МСФО определяет субъектов малого и среднего бизнеса исходя не из размера выручки, численности ее сотрудников и доли в капитале, а на основе природы ее деятельности.

В отличие от полной версии МСФО стандарт для МСП менее сложен вследствие того, что:

- отсутствуют темы, которые не являются уместными для данного стандарта;
- при наличии выбора учетных политик разрешается лишь легчайший выбор;
- требуется существенно меньший объем раскрытия информации.

1. В частности МСФО для МСП не рассматривает таких вопросов:

- прибыль на акцию;
- промежуточная финансовая отчетность;
- сегментная отчетность;
- особый учет активов, удерживаемых для продажи.

2. В учетные политики не включаются такие вопросы как:

- модели переоценки основных средств и нематериальных активов;
- разные методы учета для финансовых инструментов и государственных грантов.

3. основные упрощения относительно признания и оценки элементов финансовых отчетов состоят в том, что:

- инвестиции в ассоциированные и совместные предприятия можно оценивать по себестоимости даже при наличии информации о рыночных ценах (то есть, когда может использоваться справедливая стоимость);

- все расходы на исследования и разработки признаются расходами отчетного периода (в то время как полная версия МСФО предполагает учет таких расходов путем капитализации в стоимость нематериального актива при выполнении определенных условий);

- все расходы на займы признаются только расходами отчетного периода (в то время как полная версия МСФО предполагает учет таких расходов путем их капитализации при выполнении определенных условий);

- не требуется ежегодный пересмотр остаточной стоимости, срока полезного использования и метода амортизации основных средств и нематериальных активов (пересмотр требуется только в том случае, когда имеются свидетельства, что такие предыдущие оценки и методы могут измениться);

- гудвилл и другие нематериальные активы с неопределенным сроком полезного

использования всегда амортизируются в течение десяти лет, если срок полезного использования невозможно оценить (в то время как полная версия МСФО предполагает, что такие активы с неограниченным сроком службы вообще не амортизируются, но тестируются на обесценение).

Выводы. Рассмотренные аспекты составления финансовой отчетности компаниями не общественно значимыми, позволяет сделать вывод, что критерии деления субъектов хозяйственной деятельности на крупный, средний и малый бизнес с позиции МСФО, абсолютно не совпадает с критериями, которые каждая страна принимает для того, чтобы идентифицировать крупный и малый бизнес на основе параметров численности, дохода, доли в капитале предприятия. Применение данного стандарта МСФО для МСП в России может быть актуальным, например, если дочерняя компания не является общественно значимой, то она может готовить свою финансовую отчетность на основе МСФО для средних и малых предприятий, что позволит сократить трудозатраты, связанные с подготовкой ее финансовой отчетности по полному комплексу МСФО.

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ЭЛЕМЕНТ МЕТОДА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: СУЩНОСТЬ, СОСТАВ И СОДЕРЖАНИЕ

Петрушина А.О.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: к.э.н., доцент Рощина Ю. В.
icom.id.101@mail.ru

Аннотация. В бухгалтерском учете отчетность является его завершающим этапом, на котором происходят обобщение накопленной учетной информации и представление ее в виде, удобном для заинтересованных лиц. Предприятие любой организационно-правовой формы обязано составлять бухгалтерскую отчетность на основе данных синтетического и аналитического учета.

Бухгалтерская отчетность служит одним из важнейших источников информации об условиях и результатах деятельности организации, доступных различным группам пользователей. Однако в полной мере выполнять эту функцию она может лишь в том случае, если отвечает основным качественным характеристикам: достоверности, полноте, существенности, нейтральности.

Введение. Для полного понимания финансовой отчетности рассмотрим его определение. Финансовая отчетность предоставляет собой единую систему данных об финансовом и имущественном положении организации на определенную дату и о финансовых результатах ее хозяйственной деятельности за отчетном период, представляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам.

Цели и задачи исследования. В ходе изучения данной темы были определены следующие цели: изучить финансовую отчетность как элемент бухгалтерского учета для достижения поставленной цели работы необходимо решить такие задачи : определить теоретико-методические основы финансовой отчетности; исследовать сущность, значение и классификация финансовой отчетности; изучить состав и содержание финансовой отчетности организации; исследовать структуру, состав и характеристику финансовой отчетности; рассмотреть составления финансовой отчетности в организации; определить методические основы составления финансовой отчетности.

При написании данной работ были использованы **методы** анализа, систематизации, изучения и обобщение.

Результаты исследования. Сущность финансовой отчетности состоит в обобщении учетных данных за установленный промежуток времени и представлении их в определенной форме заинтересованным пользователям. Она является последним шагом учетного процесса. Связь между бухгалтерским учетом и отчетностью устанавливается в том случае, когда

получаемые в учете конечные данные вступают в ту или иную формы отчетности как показателей. Целью бухгалтерской отчетности организаций является формирование отчетных показателей и для внутренних, и для внешних пользователей.

Система нормативного-правового регулирования отчетности состоит из 4 уровней документов: законодательного, нормативного, методического и организационно-распорядительного.

В состав финансовой отчетности входит: баланс, отчета о финансовых результатах, отчета о движении денежных средств, отчета о собственном капитале, примечаний к финансовым отчетам. Выделяют периоды предоставления отчетности такие как промежуточную, она составляется по нарастанию итогов с начала года, а годовая содержит конечные показатели работы предприятия за календарный год. Годовая отчетность предоставляется в два места - это ФНС и Росстат. Данная отчетность храниться не менее 5 лет с момента последнего использования.

Начинаем составлять финансовую отчетности, с заполнения бухгалтерского баланса. Второй шаг, это отчете о прибылях и убытках, он показывает данные полученные с балансовой прибыли (убытке), налоге на прибыль и других обязательных платежах. Далее заполняем отчет о движении фондов и других средств отражаются данные об остатках уставного капитала, целевых средств резервных фондов, нераспределенной прибыли, добавочного капитала, резервов предстоящих расходов на начало и конец отчетного года. Отчет о движении денежных средств показывает поступление и пути использования денежных средств в текущей момент, инвестиционной, финансовой деятельности предприятия. Кроме перечисленных форм, предприятия составляют пояснительную записку к годовому отчету. В ней отражается краткая характеристика деятельности предприятия, приводятся сведения о дочерних предприятиях и филиалах.

Выводы. Подводя итоги можно сказать, что с помощью данных финансовой отчетности анализируются конкретные показатели выполнения плановых заданий, устанавливаются отклонения фактических показателей от плановых заданий и нормативов, дается оценка возможных последствий и намечаются пути их устранения.

ОЦЕНКА И КАЛЬКУЛЯЦИЯ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: ПОНЯТИЕ, ВИДЫ И СОДЕРЖАНИЕ.

Мартиросян К.А.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: ассистент Кулякина Е.Л.
rainbowdashlal@gmail.com

Аннотация. Раскрыта сущность оценки и калькуляции, как одних из элементов методов бухгалтерского учета, а также рассмотрены их основные виды.

Введение. Измерение разнородных экономических явлений возможно при применении денежного измерителя. Реализовать это возможно с помощью таких элементов методов бухгалтерского учета, как оценка и калькуляция. Именно на их основе осуществляется стоимостное измерение разнообразных хозяйственных операций во всех сферах экономической деятельности организаций. Оценка и калькуляция занимают определяющее место среди способов, формирующих содержание метода бухгалтерского учета.

Цель и задачи исследования. В ходе изучения данной темы были определены следующие цели и задачи:

- исследовать теоретико-методические основы оценки как элемента системы бухгалтерского учета;
- рассмотреть вопросы организация учета калькуляции в системе бухгалтерского учета.

Результаты исследования. Оценка - это выражение объектов бухгалтерского учета в денежном измерителе. При этом, основными объектами бухгалтерского учета являются:

- имущество организации;
- хозяйственные операции;
- обязательства и источники их возникновения.

В свою очередь оценка показывает фактическую себестоимость уже свершившегося хозяйственного факта.

Существует два требования, которые предъявляются к оценке: реальность и единство.

Реальность оценки - это отражение действительной величины затрат в стоимости объекта учета. Соблюдается это требование потому, что основой оценки обязательств и имущества является фактическая себестоимость производства (изготовления) или приобретения.

Требование единства состоит в том, что во всех организациях независимо от организационно-правовых форм одинаковые объекты учета должны иметь единообразную оценку, что обеспечивает сопоставимость одноименных показателей организаций.

Существует множество видов оценки: экономическая, налоговая, юридическая, статистическая, инвестиционная, кредитная, страховая, административная, информационная.

Одной из задач бухгалтерского учета выступает обеспечение реальными сведениями о наличии имущества организации, а также информацией о состоянии процессов, которые происходят в коммерческой, финансовой и производственной деятельности организации. Исходя из этого основополагающим принципом оценки является ее реальность. Реальность оценки зависит от правильности выбора методов оценки.

В настоящее время существует четыре метода оценки:

1) фактическая стоимость – сумма денежных средств, начисленная или уплаченная при производстве или же приобретении объекта.

2) текущая стоимость (восстановительная) - сумма денежных средств, которую должны уплатить в настоящее время, если возникла необходимость замены какого-либо актива.

3) текущая рыночная стоимость (стоимость реализации) – сумма денежных средств, которая может быть получена вследствие реализации актива или при наступлении срока его ликвидации;

4) дисконтированная стоимость - это сумма будущих денежных поступлений, за которую предположительно будет куплен актив в ходе хозяйственной деятельности.

Калькуляция - это процесс определения себестоимости определенного объекта расходов.

Комплексная система экономических расчетов затрат производства на выпуск продукции, работ и услуг является калькулированием.

У калькулирования существует множество задач: достоверное исчисление фактической себестоимости единицы отдельных видов продукции, работ, услуг; контроль над выполнением плановых заданий по себестоимости; определение рентабельности продукции; обеспечение информацией для анализа резервов снижения себестоимости.

Метод калькулирования – это совокупность способов организации документации и отражения производственных затрат, которые обеспечивают определение фактической себестоимости продукции и снабжают необходимой информацией для контроля за процессом формирования себестоимости продукции.

Выделяют следующие методы калькулирования:

- нормативный метод – нормативные калькуляции предусматривают нормы, по которым будут учитываться отдельные виды затрат на производство.

- пооперационный метод – система калькуляции себестоимости продукции (услуги), в которой расходы группируются в пределах отдельных стадий производства и также процессов.

- попередельный метод – прямые затраты отражаются в текущем учете по переделам либо статьям производства.

- калькуляция по заказам – учет расходов ведется по каждой индивидуальной продукции.

- фактический метод - отчетные или фактические калькуляции составляются по данным бухгалтерского учета о фактических затратах на производство продукции и они отражают фактическую себестоимость работ, оказанных услуг и произведенной продукции.

- смешанное калькулирование - объединение элементов нормативного калькулирования с элементами фактического калькулирования. По фактическим показателям учитываются все прямые затраты, относящиеся на себестоимость продукции, а на основе планового коэффициента распределения - косвенные.

- метод полных затрат - калькулирование себестоимости происходит за счет того, что все производственные затраты текущего периода относятся на выпущенную в этом же периоде продукцию.

- метод переменных затрат - при данном методе расходы, величина которых находится в более или менее прямой пропорциональной зависимости от изменения объема производства. В прямой зависимости от объема изменений объема производства находятся все основные затраты, и поэтому они являются переменными статьями.

Главным образом выбор метода зависит от характеристики производимой продукции и характеристик производственного процесса.

Выводы. Таким образом, однозначно можно сказать, что без оценки и калькуляции невозможно вести хозяйственную жизнь. Калькуляция – это способ группировки и обобщения затрат, на основе которого определяется себестоимость материальных ценностей, готовой продукции, выполненных работ и т.п. Кроме того, калькуляция используется не только для расчета себестоимости объектов учета, но и для контроля за величиной затрат, формирующих эту себестоимость. А оценка выражает объекты бухгалтерского учета в денежном измерителе и показывает фактическую себестоимость факта, который уже свершился.

ВОПРОСЫ ПОВЫШЕНИЯ ДЕЙСТВЕННОСТИ СИСТЕМ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Горбачёв В.А.

*старший преподаватель кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и
управления КФУ*

vladimir12gor@gmail.com

Аннотация. Рассматриваются вопросы повышения действенности и эффективности функционирования систем внутреннего контроля финансово-хозяйственной деятельности организаций. Выделяются основные проблемы функционирования систем внутреннего контроля организаций и определяются основные пути их решения, с учетом мировой практики и современных тенденций в научных исследованиях.

Введение. Функционирование систем внутреннего контроля в организациях рассматривается в настоящее время как обязательный элемент системы управления и чем крупнее компания, тем более значительную роль призвана выполнять система внутреннего контроля в обеспечении эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации.

Одной из основных проблем в организации и функционировании систем внутреннего контроля является обеспечение их действенности (эффективности) как для внутренних потребителей информации формируемой системой контроля, так и для потенциальных внешних пользователей (в первую очередь для проведения внешнего контроля).

Цель и задачи исследований. В ходе исследования данной темы были определены следующие цели: формирование основных подходов для обеспечения повышения

действенности функционирования систем внутреннего контроля, разработка методики их комплексного применения на основе использования современных подходов, адаптированных к современным условиям деятельности коммерческих организаций.

Основная задача исследования – предложить пути повышения действенности функционирования систем внутреннего контроля финансов-хозяйственной деятельности в организациях.

При написании данной работы использовались методы анализа, синтеза, изучения и обобщения практического опыта.

Результаты исследований. Современные тенденции развития коммерческих организаций в России свидетельствуют о постепенном укрупнении компаний, что соответствует общемировым тенденциям.

Данные процессы постоянно повышают требования к качеству, оперативности и достоверности учетной и другой финансово-хозяйственной информации необходимой руководству компании для принятия эффективных управленческих решений.

Одним из инструментов обеспечения выполнения данных требований является формирование в организации систем внутреннего финансово-хозяйственного контроля.

Для компаний западных, экономически развитых стран, эта тенденция является одним из определяющих направлений развития систем управления в последние десятилетия.

Отечественные компании в последние годы стали ощущать необходимость в формировании таких систем, что обусловлено прямой информационной заинтересованностью руководства и собственников компании, с целью обеспечения процесса принятия управленческих решений необходимыми данными. Эта заинтересованность формируется в связи с диверсификацией видов хозяйственной деятельности, активным использованием различных финансовых инструментов на фоне постепенного укрупнения средних компаний.

Причем, необходимо отметить, что в современных экономических условиях ведения хозяйственной деятельности уже недостаточно формирования простейших форм систем внутреннего контроля, таких как операционный или финансовый контроль. Необходимо создание структурных и стратегических систем внутреннего контроля, призванных обеспечивать решения широчайшего круга вопросов возникающих в процессе финансово-хозяйственной деятельности организаций.

Одна из ключевых характеристик любых систем внутреннего контроля – их замкнутость на высшее руководство или собственников компании. С одной стороны это инструмент обеспечения оперативности и свободы их функционирования с ориентацией на информационные потребности лиц, непосредственно принимающих управленческие решения в организациях. С другой стороны полное отсутствие внешней регламентации действий систем внутреннего контроля это может привести к снижению эффективности их функционирования и соответственно общей их действенности из-за полной замкнутости внутри организации.

Так же это однозначно снижает ценность результатов работы систем внутреннего контроля при проведении внешних контрольных мероприятий, хотя одна из задач функционирования внутреннего контроля - информационная помощь и поддержка при проведении внешних проверок, с целью сокращения времени их проведения и объема выборки при осуществлении контрольных мероприятий.

Для решения данной проблемы, с учетом необходимости сохранения независимости систем внутреннего контроля от внешних факторов воздействия на финансово-хозяйственную деятельность компании и организацию процесса ее управления целесообразно на законодательно-нормативном уровне закрепить ряд факторов и критериев, которые будут являться обязательными при поведении контрольно-ревизионных мероприятий системами внутреннего контроля. При этом их выполнение должно оставаться абсолютно добровольным. Главным критерием их успешной интеграции в практику контрольно-ревизионной деятельности систем внутреннего контроля организаций должно стать условие

при котором соблюдение системой внутреннего контроля данных нормативных требований будет являться обязательным условием (и требованием) для принятия результатов работы таких контрольных систем организации при проведении внешнего контроля как со стороны органов государственного финансового контроля, так и со стороны независимых аудиторских проверок.

Реализация данных мероприятий будут являться одним из инструментов повышения действенности функционирования систем внутреннего контроля как для руководства компаний, создающих такие системы, так и для субъектов внешнего контроля деятельности этих организаций.

Выводы. Необходимо на законодательном уровне введение общих требований к организации и порядку деятельности систем внутреннего контроля, которые, с одной стороны, носили бы рекомендательный характер, а с другой стороны, обеспечивали, при условии их соблюдения, принятие результатов работы систем внутреннего контроля при проведении внешних контрольных мероприятий.

Внедрение таких требований позволит обеспечить эффективное взаимодействие систем внутреннего и внешнего контроля, а так же обеспечит жесткий каркас формирования внутренних систем контроля в организациях с перечнем обязательных объектов контроля и требований по регламентации проводимых контрольных мероприятий. Это является одним из основных факторов обеспечения повышения действенности систем внутреннего контроля в организациях.

МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Линский Д.В.¹, Костюк Е.Ф.²

¹к.э.н., доцент кафедры экономической теории

²студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
linskydv@rambler.ru

Введение. Субъекты хозяйствования осуществляют предпринимательскую деятельность с целью получения прибыли и дальнейшей ее максимизации. Одной из составляющих механизма максимизации прибыли является оптимизация налоговой нагрузки организации, целью которой является достижение экономии ресурсов организации посредством снижения платежей в бюджет и внебюджетные фонды.

Целью исследования является определение наиболее оптимального способа уменьшения налоговой нагрузки организации.

Задачи исследования:

- 1) изучение понятия «налоговая нагрузка»;
- 2) определение всех возможных способов ее оптимизации.

Методика исследований основана на использовании общенаучных приемов и методов изучения экономической и нормативной литературы, а также изучении практических аспектов изучаемого вопроса.

Результаты исследований. Общепринятого и законодательно закрепленного понятия налоговой нагрузки нет. Однако существует множество подходов к данному определению. Наиболее удачным определением считают определение М. А. Измайловой. Автор отмечает, что «налоговая нагрузка – это показатель, который характеризует влияние обязательных платежей налогового характера на финансовые результаты деятельности организации».

В современных условиях хозяйствования показатель налоговой нагрузки определяет:

- степень обременительности налоговой системы для организации;
- долю ресурсов, привлекающих на себя платежи в бюджет;
- степень привлекательности организации для налоговых органов.

Единой общепринятой методики расчета показателя налоговой нагрузки организации не существует. В развитие данной проблемы внесли вклад множество авторов, в частности М. Н. Крейнина, В. А. Белостоцкая, Д. В. Бутов, Н. Г. Вестина, А. Н. Вылкова, Д. А. Козлов, А. Е. Викуленко, Е. А. Кирова, М. И. Литвин, А. Н. Цыгичко, Т. К. Островенко и другие.

Используя ту или иную методику, организация приходит к показателю, на основании которого принимается решение о необходимости оптимизации налогообложения.

Оптимизация налогообложения представляет собой уменьшение налоговых обязательств с помощью целенаправленных, законных действий, включающих в себя использование льгот, налоговых освобождений и другие методы.

В большинстве случаев оптимизация сводится к выбору наиболее подходящей для организации системы налогообложения. В Российской Федерации организации и индивидуальные предприниматели при регистрации в налоговых органах могут выбирать между общей системой налогообложения и специальными режимами (упрощенная система налогообложения, единый сельскохозяйственный налог, единый налог на вмененный доход, патент, система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции).

Существует также ситуация, когда у организации нет альтернативных вариантов при выборе системы налогообложения, но при этом существует необходимость снижения уровня налоговых платежей. В данном случае применяют стандартные способы снижения налоговых и других обязательных платежей, которые условно можно разделить на законные и незаконные.

Законные способы снижения налоговой нагрузки включают в себя способы, направленные на невыполнение налоговых обязательств и способы, направленные на неполное выполнение налоговых обязательств. К первой категории способов относят уклонение от уплаты налогов с помощью оффшорных схем и фиктивных сделок. Вторая категория включает в себя налоговое планирование, налоговую оптимизацию, минимизацию уплачиваемых налогов и сборов.

Незаконные способы снижения налоговой нагрузки, также как и законные, делятся на такие же две группы. Обход налогообложения и уклонение от уплаты налогов и сборов относят к первой группе способов, а неуплата части налоговых обязательств, сокрытие доходов и избежание полного исполнения налоговых обязательств относятся ко второй.

Из всех представленных способов наиболее оптимальными являются законные способы, направленные на неполное выполнение налоговых обязательств, поскольку они не несут за собой угрозы штрафных санкций со стороны контролирующих органов.

Выводы. Рассмотренные в работе способы оптимизации направлены на снижение налоговой нагрузки на организацию. Однако налоговая оптимизация не должна уменьшать налоговую нагрузку на предприятие ниже ее среднего уровня по хозяйствующим субъектам в конкретной отрасли, поскольку это может стать поводом для заинтересованности налоговых органов и проведения выездной налоговой проверки.

УЧЕТ НАЛИЧИЯ И ДВИЖЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Андропова И.А.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: ассистент Кулякина Е.Л.

gulibin@mail.ua

Аннотация. В работе раскрыты особенности учета наличия и движения основных средств, проанализирована их экономическая сущность.

Введение. На современном этапе развивающейся экономики, бухгалтерский учет становится неотъемлемой информативной частью для собственников предприятий при формировании затрат, а также цен на произведенную продукцию с целью всеобъемлющего контроля за использованием основных средств организации и оборотных активов, для определения возможностей инвестирования.

Цели и задачи исследования. Целью работы является изучение теоретических основ учета основных средств, а также их практическое применение. Достижение цели потребовало постановки и выполнения ряда поставленных задач:

- уточнить понятие основных средств в рамках имеющихся современных теоретических подходов;

- исследовать нормативно правовую базу по операциям связанным с основными средствами.

Методика исследований. При написании работы были использованы такие элементы методов бухгалтерского учета, как: документирование, инвентаризация, оценка, калькуляция, двойная запись, баланс, отчетность.

Результаты исследований. Основные средства относятся к внеоборотным активам и представляют собой средства труда, используемые при производстве продукции, оказании услуг или выполнении работ либо в целях управления организацией свыше 12 месяцев или в течение обычного операционного цикла. Критерии отнесения к основным средствам:

- объект должен приносить экономические выгоды в течение его использования;
- срок полезного использования объекта должен превышать 12 месяцев;
- организацией не предусматривается последующая перепродажа в течение 12 месяцев.

Вопросами касательно определения сущности «основных средств» занимались многие ведущие ученые и экономисты, такие как Кондраков Н.П., Щадилова С.Н., Кураков Л..

По мнению Кондракова Н. П.: «основные средства - это часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг либо для управления организацией в течении периода, превышающего 12 месяцев или обычный операционный цикл, если он превышает 12 месяцев».

С. Н. Щадилова, Л. Кураков считают, что «основные средства – это средства труда (здания, сооружения, машины и механизмы, инвентарь, транспортные средства и т.д.) производственного и непроизводственного назначения».

Задачи бухгалтерского учета основных средств:

1) определение фактические затраты, которые связаны с принятием актива в качестве объекта основных средств;

2) правильное формирование документов и своевременное отражение операций, связанных с поступлением, передачей в монтаж, внутреннему перемещению и других операций;

3) правдивое и точное определение результатов связанных с выбытием основных средств и т.д.

Классификация основных средств определяется в соответствии с ОКОФ и является общеобязательной. Так же данный классификатор помогает определить срок полезного использования, в случае если невозможно было найти оборудование в законе «О

классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы». Так же основные средства оцениваются по первоначальной стоимости, остаточной и восстановительной стоимости.

Основные средства во всей своей совокупности образуют производственно - техническую базу и определяют производственную мощь организации. Общая стоимость основных средств занимает существенную долю от общей стоимости активов предприятия, а из-за долгосрочности своего использования они оказывают существенное влияние на финансовые показатели деятельности организации.

Существует четыре уровня нормативного регулирования учета и движения основных средств. На первом уровне рассматриваются федеральные законы («О бухгалтерском учете») и кодексы: «Налоговый кодекс РФ», «Гражданский кодекс РФ». На втором уровне представлены правительственные постановления, а именно: «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету основных средств», «О классификации основных средств включаемых в амортизационные группы» и положения о бухгалтерском учете «Учет основных средств»- на третьем же уровне рассмотрена законодательная база несущая собой рекомендательный характер «О формах бухгалтерской отчетности организаций», «Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств».

Выводы. Проведенное исследование позволило достичь основной цели работы, а именно изучить теоретические основы учета основных средств, а также их практическое применение. По результатам обработки и анализа исторических и современных подходов к формированию понятия основные средства позволило прийти к заключению, что они представляют собой материально-техническую базу организации, для получения экономической выгоды в процессе производства продукции либо оказания управленческих услуг, а также для передачи объекта на временное пользование за определенную плату, при сроке полезного использования более 12 месяцев. Оптимальное обеспечение организации основными средствами гарантирует соблюдение экономии, повышения производительности труда и конкурентоспособности организации в целом.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССА УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ

Кваско М.А.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: д.э.н., доцент Сметанко А.В.

kvas@ukr.net

Аннотация. В работе рассмотрены основные направления по оптимизации учета дебиторской задолженности. Выделены процедуры учета и контроля дебиторской задолженности в организациях,яющих услуги туристам.

Введение. Учет расчетных операций является одним из важнейших участков бухгалтерского учета. Расчетные операции представляют собой операции по оплате со счета на счет между контрагентами, и включает расчеты с покупателями и заказчиками.

Обращение денежных средств, возникающее при расчетах с контрагентами, оказывает значительное влияние на финансовый результат организаций. Организация учета расчетов с покупателями и заказчиками влияет на показатели доходности и прибыльности организации, так как для большинства организаций продажа товаров и реализация работ, услуг является основным источником дохода.

В гостиничном бизнесе именно покупатели имеют право выбора условий оплаты сформированных туроператором услуг, что в свою очередь оказывает определенные условия в формировании бухгалтерских операций в процессе их реализации. Следовательно, на

основании расчетов с покупателями формируется размер дохода и в последующем определяется сумма прибыли, а также финансовая устойчивость организации.

На сегодняшний день, оптимизация учета расчетов с покупателями и заказчиками является актуальным и значимым направлением в процессе совершенствования учета в организациях занимающихся предоставлением разного рода туруслуг и туристского продукта.

Цель исследования направлена на формирование рекомендаций в части оптимизации расчетов с покупателями при ведении курортно-гостиничного хозяйства.

Поставленная цель предполагает решение **основных задач** по раскрытию сущности расчетов с покупателями и заказчиками и рассмотрению основных путей оптимизации расчетов в гостиничном бизнесе.

Результаты исследований. Ведение расчетов с покупателями и заказчиками в гостиничном хозяйстве представляет собой наиболее трудоемкий и сложный участок учетной работы бухгалтерии. В процессе функционирования турорганизации возникает большое количество операций с контрагентами в части реализации и продвижению различного рода туруслуг в части размещения в гостинице, бронированию номеров и выкупом турваучеров.

Проведенный анализ учетных операций показал, что в сфере турбизнеса распространены следующие ошибки: недостаточный контроль за работой службы бухгалтерского учёта со стороны руководства, что происходит вследствие неполного непонимания значимости работы бухгалтерской службы и её влияния на управление организации; однобокая детализация расчетов с покупателями и сложность соблюдения правильности заполнения большого количества форм расчетов, в том числе отсутствие или неточное заполнение договоров и актов об оказании услуг, первичных расчетно-платежных документов и т.п.

В ряде исследований российских ученых, таких как Дзобелова В.Б, Астахов В.П., Кондраков Н.П. и др., приводятся типовые рекомендации по совершенствованию учета расчетов с покупателями и заказчиками в коммерческих и некоммерческих организациях. Среди них открытие дополнительных субсчетов для большей детализации и визуализации расчетов, контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей и проведение претензионной работы, и контроль за правильностью и своевременностью оформления документов. Также к общим рекомендациям по ведению учета относят соблюдение субординации между руководством и бухгалтерской службы, периодическое повышение квалификации учетного персонала, организация внутреннего документооборота, а также внедрение современных бухгалтерских продуктов, т.е. распространение автоматизации.

Особенностью учета расчетов с покупателями и заказчиками в гостиничном бизнесе является оформление проживания с использованием квитанции, чека или иного документа, подтверждающего заключение договора на оказание услуг конечному потребителю туруслуг – туристу. Своевременное заполнение первичных документов при заселении и оплате услуг покупателями помогает организации вовремя проводить все необходимые расчеты и начисления, связанные с оказываемыми услугами.

Оплата услуг покупателями может осуществляться наличным и безналичными путями. Следует учитывать тот факт, что на территории Российской Федерации расчет с туристами и конечными пользователями в наличной форме может осуществляться только с использованием контрольно-кассовые машин либо бланков строгой отчетности, к которым относится «Квитанция на предоставление дополнительных платных услуг».

Бухгалтерам следует учитывать, что ежедневно дежурный администратор представляет в бухгалтерию отчет о расчетах с постояльцами, к которому прикладываются заполненные за день бланки строгой отчетности и контрольно-кассовая лента, если используется ККМ.

Использование контрольно-кассовой техники с одной стороны упрощает проведение расчетов с покупателями туруслуг, экономит время кассира-администратора, сводит риск

ошибки к минимуму и представляет собой популярный путь усовершенствования расчетов с покупателями с помощью автоматизации, а с другой усиливает контроль за проведением расчетов со стороны государства.

Бухгалтерам организации следует обратить внимание на то, что в гостиничном бизнесе очень часто возникают порчи имущества организации постояльцами. В данном случае для нивелирования рисков не установления виновного лица материально ответственному лицу рекомендуется составлять Акт о порче имущества в трех экземплярах (для бухгалтерии, материально-ответственного лица и виновного), а полученные деньги от постояльцев в учете следует относить к внереализационным доходам гостиницы. От скорости реагирования и предоставления данного акта в бухгалтерию, зависит успешная оплата испорченного имущества и получение организацией дохода или возмещения убытка.

По результатам проведенного исследования установлено, что одной из процедур совершенствования учета расчетов с покупателями в сфере гостиничных услуг является проведение политики диверсификации по отношению к дебиторам.

Для оптимизации процесса учета и усиления функций контроля расчетов с покупателями и заказчиками необходимо проводить классификацию дебиторской задолженности по видам требуемых услуг, по платежеспособности и кредитной истории, по возможным условиям и срокам оплаты. Основным признаком классификации покупателей в сфере гостиничных услуг является разделение по крупным контрагентам либо наиболее значимыми операциями.

Выводы. Таким образом, проблема учета и контроля расчетов с покупателями и заказчиками представляется актуальной для сферы гостиничного бизнеса в Российской Федерации. Правильная организация учета расчетов с покупателями и заказчиками, несомненно, играет одну из важных ролей в каждой организации, а также оказывает непосредственное влияние на формирование такого показателя как прибыль.

Предложенные направления по оптимизации учета расчетов с покупателями и заказчиками применимы и для прочих расчетных операций, что свидетельствует о необходимости совершенствования теоретических основ бухгалтерского учета и проведения практических исследований в учете расчетов с контрагентами турорганизаций.

ВЫБОР АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Чекаренко Т.Б.

студентка кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: ассистент Кулякина Е.Л.

tchekarenko@yandex.ru

Аннотация. В работе раскрыта сущность амортизационной политики организаций, а также рассмотрены особенности ее выбора.

Введение. Амортизационная политика в последнее время играет большое значение в финансовом менеджменте, влияя при этом на результаты финансовой деятельности организации. В первую очередь, эта роль проявляется при формировании собственных финансовых ресурсов, так как входя в состав чистых отчислений денежных потоков для амортизации включаются в процесс непрерывного обращения инвестиционных средств. Но кроме всего этого амортизационная политика очень тесно связана с налоговой политикой организации, влияя при этом на ее эффективность.

Цель и задачи исследования. Цель работы – рассмотреть особенности выбора амортизационной политики в организациях. В целях реализации поставленной цели были выделены следующие задачи:

- раскрыть сущность амортизационной политики ;

- рассмотреть особенности выбора того или иного метода начисления амортизации в зависимости от вида деятельности организации.

Результаты исследований. Амортизационная политика организации отражает так же и амортизационную политику государства. Основываясь при этом на уже установленных принципах государства, методах и нормативах отчисления амортизации. Такие взносы проводятся по основным фондам, а также нематериальным активам организации.

Основной задачей для развития амортизационной политики является максимально создаваемый поток финансовых ресурсов за счет внутренних источников. Это формирование происходит двумя путями: прямым–путем формирования фонда амортизации за счет отчислений на амортизацию, а также косвенным–путем уменьшения суммы уплачиваемого налога на прибыль.

Учитывая эту цель, сущность амортизационной политики организации можно сформулировать следующим образом: амортизационная политика организации является составной частью общей политики формирования собственных финансовых ресурсов, которые заключаются в максимизации собственных средств, вкладываемых в производственную деятельность организации.

Формирование эффективной амортизационной политики подразумевает: учет основных факторов, которые определяют предпосылки при формировании амортизационной политики; выбор определенных методов амортизации; обеспечение целевого использования средств амортизационного фонда.

Известно, что амортизационные отчисления уменьшают налогооблагаемую прибыль, исходя из этого можно сказать, что чем выше величина амортизации, тем больше средств остается в распоряжении организации. В настоящее время наиболее популярен метод линейной амортизации.

Для борьбы с этими явлениями в мировой практике существует два основных варианта действий периодическая переоценка применяется в условиях высокой инфляции, и ускоренная амортизация применяется в условиях низких и умеренных темпов инфляции. Существующие и действующие нормативные документы в РФ разрешают оба этих варианта.

В период инфляции рекомендуется применять метод ЛИФО. Несмотря на возможность применения различных способов начисления амортизации, наиболее важным и главным фактором амортизационной политики, который способствует достижению высоких финансовых результатов, является выбор оптимального амортизационного срока службы различных видов основных средств.

Выводы. Таким образом, выбор способа начисления амортизации должен быть закреплен в приказе об учетной политике организации. При выборе одного из методов, надо учитывать, что применение новых способов возможно только к вновь поступившим основным средствам, а также в течении срока полезного использования объектов основных средств начислении амортизационных отчислений не приостанавливается, кроме случаев их нахождения на реконструкции и модернизации по решению руководителя организации, и основных средств, переведенных по решению руководителя организации на консервацию на срок более трех месяцев.

СУЩНОСТЬ, ЗНАЧЕНИЕ И ЗАДАЧИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ ПО НАЛОГУ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ

Краснова Е.А.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: д.э.н., доцент Сметанко А.В.

krasnova1604@gmail.com

Аннотация. В работе рассмотрена сущность, значение и задачи учета расчетов с бюджетом по налогу на добавленную стоимость в Российской Федерации. Раскрыто влияние нормативно-правовой базы и особенности учета расчетов с бюджетом по налогу на добавленную стоимость.

Введение. На сегодняшний день налог на добавленную стоимость является одним из главных федеральных налогов.

От нормативно-правовой базы, в которую входят: учетное и налоговое законодательства, а также эффективная системы контроля за его выполнением, зависит, будет ли правильно и достоверно организован учет расчетов с бюджетом по налогу на добавленную стоимость в организации. В настоящее время законодательство несовершенно и нестабильно, что, как следствие, приводит к незнанию законодательных норм.

Целью исследования является изучение особенностей налогового учёта НДС. Для осуществления цели необходимо выполнить следующую задачу – раскрыть специфику учета НДС в соответствии с действующими положениями Налогового Кодекса Российской Федерации.

Методика исследования базируется на нормативно-правовых и общенаучных методах познания.

Результаты исследований. Налог на добавленную стоимость (далее – НДС) является наиболее сложным, в плане исчисления, среди всех косвенных налогов, входящих в систему налогообложения Российской Федерации. НДС – это универсальный косвенный налог, который взимается путем включается в цену товара (работ, услуг) в виде специфических надбавок, перенося основное бремя налогообложения на конечных потребителей товара, работ, услуг.

С 1 февраля 1993г. обложению подлежат товары ввозимые на территорию РФ. Таким образом, товары, ввозимые на территорию страны стали такими же объектами налогообложения, как и выступают обороты по реализации на территории России товаров (работ, услуг). Следовательно, закрепление в качестве объекта налога на добавленную стоимость таких двух несоотносимых показателей, а также специфики отнесения к зачету сумм НДС, которые были уплачены на таможне в режиме общего налогообложения, приводят к дополнительным трудностям в порядке исчисления и уплаты НДС.

Порядок исчисления и уплаты НДС регламентируется главой 21 «Налог на добавленную стоимость» НК РФ.

Порядок расчета и уплаты НДС по ввозимым и вывозимым на территорию РФ товарам, работам, услугам осуществляется в соответствии с Инструкцией ГТК РФ и ГНС РФ от 30 января 1993г. № 01-20/741, 16 «О порядке применения НДС и акцизов в отношении товаров, ввозимых на территорию Российской Федерации и вывозимых с территории Российской Федерации».

Условия и порядок взимания налога на добавленную стоимость, существующие в настоящее время в России делают его многообъектным, смешанным налогом, что и позволяет ему занимать ведущее место и роль в системе налогообложения РФ.

Согласно пункту 1 статье 143 НК РФ налогоплательщиками НДС признаются: «...организации; индивидуальные предприниматели; лица, признаваемые плательщиками НДС в случае перемещения товаро-материальных запасов (далее-ТМЗ) через таможенную границу Российской Федерации, определяемые в соответствии с Таможенным кодексом

Российской Федерации». Не признаются плательщиками налога организации, являющиеся: FIFA (в т.ч. конфедерации национальные футбольные ассоциации, производители медиаинформации FIFA, поставщики товаров (работ, услуг).

НДС на этапе оптовой торговли – это предварительная стадия передачи его на дальнейшие этапы продвижения товаров. В обрабатывающей промышленности и при импорте НДС же будет распространенным событием, позволяющим развивающейся экономике взимать налог по принципу возрастающей стоимости и способствовать приспособлению торговой сферы к налоговой системе зачета. Так как, в основном, малый бизнес освобождается от налогообложения путем перехода на упрощенную систему налогообложения без НДС, то "де-факто" НДС становится налогом, в большинстве случаев, на импорт и крупный бизнес в промышленности.

Каждый продавец в течение всех этапов продвижения товара до момента его продажи является сборщиком НДС. На сумму уплаченного НДС при покупке товара (работ, услуг) он уменьшает выручку. Данная разница между налогами уплачивается в бюджет государства.

При покупке товаров для собственного процесса производства покупатель не несет какое-либо налоговое бремя, поскольку государство возместит ему сумму уплаченного налога, что был уплачен поставщику (система зачета). Предназначение данного механизма кроется в том, чтобы перенести основное бремя налогообложения на конечных потребителей товара, работ, услуг. Конечный потребитель уплачивает налог в форме части конечной продажной стоимости товара, работ, услуги и не имеет возможности возместить его.

Уплаченный в рамках стоимости приобретенных товаров налог возмещается организации в случае, если купленные товары (работы, услуги) использовались в процессе основной деятельности предприятия и только для операций, которые подлежат обложению НДС. В противном случае он либо полностью включается в стоимость товаров, либо распределяется между облагаемыми и необлагаемыми налогом операциями [1].

В соответствии со статьями 83, 84 НК РФ: «...плательщики НДС подлежат постановке на учет в налоговой инспекции.». Налоговым периодом по налогу на добавленную стоимость считается квартал. Если регистрация организации прошла после 1 января, то началом ее налогового периода по НДС будет считаться день ее регистрации. Уплата НДС производится 25-го числа равными долями по 1/3 от общей суммы начисленного налога на протяжении 3 месяцев, следующих за налоговым периодом.

Отчетный период по НДС совпадает с налоговым и составляет квартал. Это означает, что отчетность по НДС составляется ежеквартально. Таким образом, декларация по НДС сдается в ИФНС по истечении каждого квартала года и содержит только данные, относящиеся к этому конкретному кварталу.

Срок для подачи отчетности по НДС в 2017 году установлен не позднее 25-го числа месяца, следующего за налоговым периодом. Это положение имеет отношение как к налогоплательщикам НДС, так и к налоговым агентам по этому налогу.

Декларацию нужно подавать в электронном виде. Если декларация будет представлена на бумажном носителе, она считается неподанной. В этом случае будет начислен штраф за непредставление декларации, также возможна блокировка счета.

Выводы. НДС – это универсальный косвенный налог, который взимается путем включается в цену товара (работ, услуг) в виде специфических надбавок, перенося основное бремя налогообложения на конечных потребителей товара, работ, услуг, порядок исчисления и уплата которого регламентируется главой 21 «Налог на добавленную стоимость» НК РФ.

СУЩНОСТЬ ИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ И ИСТОЧНИКОВ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ

Рыжкова Ж.В.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: д.э.н., доцент Сметанко А.В.

zhannaryzhkova78@gmail.com

Аннотация. В работе рассмотрена экономическая сущность имущества организации, выделены основные их виды, а также представлены основные источники формирования данного имущества.

Введение. Одним из важнейших критериев оценки деятельности любого предприятия, имеющего своей целью получение прибыли, является эффективность использования имущества и раскрытие его имущественного потенциала.

Цель исследования. Исследование направлено на раскрытие особенностей теории и практики формирования и учёта имущества предприятия.

Основная задача направлена на раскрытие источников образования имущества предприятия и обоснование сущности учёта формирования имущества.

Результаты исследований. Для эффективного функционирования предприятия необходимо иметь оптимальное количество ресурсов необходимых для начала бизнеса. Другими словами, у предприятия должно быть имущество позволяющее начать производственную или коммерческую деятельность организации. Имуществом в данном случае являются средства денежного, материального или нематериального назначения, которыми владеет и распоряжается предприятие. Следует отметить, что Гражданский Кодекс РФ регламентирует правовые положения имущества. Согласно действующего законодательства все организации независимо от форм собственности обязаны составлять бухгалтерский баланс. Данная форма отчетности может быть использована в процессе проведения анализа и позволяет получить общую информацию о имуществе предприятия, дать характеристику активов и пассивов баланса.

Основываясь на положениях о бухучёте и отчетности в РФ имущество предприятия подразделяют на несколько видов:

- внеоборотные активы (нематериальные активы, основные средства, незавершенное строительство, долгосрочные финансовые вложения, прочие внеоборотные активы), т.е. к внеоборотным активам относят и финансовые инвестиции в другие компании, рассчитанные на долгосрочную прибыль.

Внеоборотные активы включают в себя такие средства, которые несколько раз используются для хозяйственной деятельности. Их задача – служить предприятию долгий промежуток времени, который превышает один год или один производственный цикл, если он не длится более 1 года. К примеру, это постройки и сооружения, транспорт и оборудования, различная техника, а также производственный инвентарь и прочее. Также к внеоборотным активам относят и земельные участки, и прочие объекты природопользования, которые являются собственностью предприятия.

Следует отметить, что к внеоборотным активам не относятся материальные. К примеру, это могут быть права на результаты интеллектуальной деятельности (патентны, товарные знаки и т.д.), которые могут приносить предприятию прибыль в течении долгого времени. Их также вносят в состав внеоборотного имущества;

- оборотные активы (запасы, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства, прочие оборотные активы), т.е. к оборотным активам относятся материально-производственные запасы и средства в расчетах.

Оборотными ценностями является совокупность средств, которые расходуются на производство и сбыт, а также нуждаются в постоянном пополнении. Обычным делом для них является трансформация форм.

Следует отметить, что к средствам в расчетах относятся средства, которыми рассчитываются с предприятием должники – прочие организации или лица. Данную категорию средств называют дебиторской задолженностью и она отражает все права и требования от предприятия к дебиторам.

К оборотным средствам также относят и денежные средства, находящиеся в кассах предприятия в определенных пределах наличности, а также на банковских счетах, на расчётных счетах и прочих. К ним относят и краткосрочные инвестиции, которые предоставлены другим предприятиям на срок до одного года, в качестве займа, а также различные ценные бумаги, которые приобретены компанией менее чем на один год.

Источники, из которых формируется имущество, а также капиталы, которые инвестировали в предприятие, разделены на собственные и заёмные.

Учредителям следует иметь в виду, что создавая предприятие нужно обязательно определить количество средств, которые понадобятся на производство той или иной продукции, а также как получить эти средства. В будущем предприятие должно будет постоянно улаживать вопросы по обеспечению своей деятельности финансовыми ресурсами.

Собственники (учредители) вкладывают в предприятие свой капитал на постоянной основе. Первоначальный взнос собственников (учредителей) называется уставным (складочным) капиталом. Увеличение или уменьшение уставного капитала возможно только по решению учредителей и требует внесения соответствующих изменений в учредительные документы.

Каждое заёмное средство относится к внешним источникам. Собственный капитал является главным источником финансирования. Он включает в себя:

- уставный капитал – это сумма средств учредителей для обеспечения уставной деятельности. Основным источником пополнения собственного капитала – является прибыль предприятия, за счет которой создаются фонды накопления, потребления и резервный. Может быть остаток нераспределенной прибыли, который до ее распределения используется в обороте предприятия, а также выпуск дополнительных акций;

- добавленный капитал – источник средств предприятия, образующийся в результате переоценки имущества или продажи акций выше номинальной их стоимости;

- заемный капитал – это кредиты банков и финансовых компаний, займы, кредиторская задолженность, лизинг, коммерческие бумаги и др. Он подразделяется на долгосрочный (более года) и краткосрочный (до года).

Собственники предприятия могут использовать капитал на приобретение и аренду основных средств, нематериальных активов, строительство объектов производственного и непромышленного назначения, закупку сырья, материалов, топлива, энергии, оплату труда работников предприятия, уплату налогов, процентов за кредиты, дивидендов и т.д., т.е. он может быть вложен в долгосрочные активы и оборотные (текущие) активы.

Выводы. Вне зависимости от организационно-правовых форм собственности источниками формирования имущества любого предприятия являются собственные и заемные средства. Данные средства следует рассматривать как основной источник пополнения средств предприятия.

Руководству организации следует учитывать, что эффективная деятельность предприятия, стабильные темпы их работы и конкурентоспособность в современных экономических условиях в значительной степени определяются уровнем управления имуществом предприятия и источниками его формирования. Размер, состав имущества предприятия, рациональное его использование оказывают непосредственное влияние на конечные результаты деятельности хозяйствующего субъекта, на его финансовое состояние. Производственно-финансовая деятельность предприятия охватывает процессы формирования, движения и обеспечения сохранности имущества, контроля за его использованием.

СУЩНОСТЬ ДВОЙНОЙ ЗАПИСИ КАК ЭЛЕМЕНТА МЕТОДА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Тиличко А.Р.

студент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: д.э.н., доцент Сметанко А.В.

tilichko96@mail.ru

Аннотация. В работе раскрыта экономическая сущность и значение элемента метода бухгалтерского учёта: двойная запись.

Введение. При изменениях в балансе, которые происходят под влиянием хозяйственных операций, каждая операция вызывает равновеликие изменения в двух статьях баланса. После отражения операций на счетах бухгалтерского учёта, органически связанных с балансом, каждая хозяйственная операция приводит к двойным и равновеликим изменениям. Это позволяет отражать хозяйственные операции на счетах способом двойной записи.

Двойную запись следует рассматривать как один из основных приёмов, который позволяет осуществлять правильное ведение бухгалтерского учета, осуществлять функции контроля, а так же точно и полноценно отображать информацию о событиях, влияющих на различные виды бизнес-операций.

Цель и задачи. Проведенное исследование направлено на определение роли двойной записи как основного методического приёма бухгалтерского учета оказывающего влияние на формирование бухгалтерских проводок и составление баланса организации.

Задачи исследования – рассмотреть сущность метода двойной записи, приёмы и принципы её составления.

При написании данной работы использовались **методы** анализа, синтеза, изучения и обобщения.

Результаты исследований. В процессе ведения хозяйственной деятельности происходят изменения в составе хозяйственных средств и их источников. Эти изменения, как правило, носят двойственный характер и происходят в двух взаимосвязанных объектах бухгалтерского учета.

Для отображения данных объектов в бухгалтерском учёте используется двойная запись – способ, позволяющий бухгалтерам осуществлять отражение хозяйственных операций после обработки первичных документов на счетах бухгалтерского учета по дебету одного счета и кредиту другого взаимосвязанных счетов в одной и той же сумме.

Двойная запись имеет огромное информационно-аналитическое значение, так как с одной стороны позволяет получить данные о движении активов организации и источников их образования, а с другой является основным источником информации для проведения экономического анализа.

Следует отметить, что в практической деятельности двойной записи позволяет осуществлять контроль за движением имущества и прав, источников их образования

По своей экономической природе двойная запись позволяет раскрыть экономическое содержание хозяйственных операций, а с использованием правовых методов так же раскрыть правомерность их осуществления, начиная от отдельной операции и заканчивая отражением в балансе.

Использование двойной записи в практической деятельности организации позволяет на стадии первичного составления корреспонденции счетов и обработки бухгалтерских документов выявлять ошибки в счетных записях. Это достигается тем, что каждая сумма отражается по дебету и кредиту разных счетов, следовательно, оборот по дебету всех счетов должен быть равен обороту по кредиту всех счетов. Нарушение этого равенства удостоверяет о допущении ошибок в записях, которые должны быть выявлены и исправлены.

Использование метода (приёма) двойной записи позволяет определить существование таких понятий, как корреспонденция счетов и бухгалтерская проводка.

Взаимосвязь между счетами, возникающая при отражении на них хозяйственных операций при помощи двойной записи, называется корреспонденцией счетов. Счета, между которыми такая взаимосвязь возникла, называются корреспондирующими.

Основным элементом в системе бухгалтерского учета и внутреннего контроля вступает бухгалтерская проводка—оформление корреспонденции счетов, когда вместе делается запись по дебиту и кредиту счетов на сумму хозяйственной операции, подлежащей регистрации.

По своей природе составление бухгалтерских проводок направлено на систематизацию учетных данных с целью переноса итоговых сумм в различные учётные регистры и формы отчетности.

Рассматривая особенности составления бухгалтерских проводок обратимся к следующему примеру, связанному с учетом денежных средств в организации. Для облегчения записей каждому счету дается определенный номер (шифр), поэтому при составлении бухгалтерских проводок указывают не наименование счетов, а их номера (№ 50 — счет «Касса», № 51 — счет «Расчетный счет»).

Бухгалтерские записи (проводки) принято называть простыми, если в них корреспондируются только два счета — один по дебету, а другой по кредиту. Обратимся к следующему условию, а именно остаток не выданной заработной платы возвращен из кассы на расчетный счет в сумме 55 000 руб. Бухгалтерская запись будет следующей:

Д-т сч. «Расчетные счета»

К-т сч. «Касса»

Приведенная бухгалтерская запись рассматривается как простая бухгалтерская проводка. Сложными называются такие бухгалтерские записи, в которых один счет по дебету корреспондирует с несколькими счетами по кредиту или наоборот. Обратимся к следующему условию, а именно начислена заработная плата рабочим за изготовление продукции — 37 000 руб., административному персоналу цеха — 21 000 руб.

Отразим данную хозяйственную операцию следующей бухгалтерской записью:

Д-т сч. «Основное производство» 37 000 руб.

Д-т сч. «Общепроизводственные расходы» 21 000 руб.

К-т сч. «Расчеты с персоналом по оплате труда» 58 000 руб.

Приведенный пример свидетельствует о том, что сущность природы составления двойной записи является многомерной и оказывающей влияние не только на методику ведения учёта, а также на контрольно-аналитические функции, возникающие в процессе управления организацией.

Выводы. Бухгалтерский учет благодаря двойной записи должен основываться на непрерывном и системном отображении всех хозяйственных операций на двух корреспондирующих счетах. Так же следует учитывать, что в текущем учёте ни одна запись не может найти свое отражение без документального подтверждения. При этом следует учитывать, что все совершенные однородные и задокументированные в учёте факты хозяйственной деятельности должны быть просуммированы и в последующем использованы при составлении, как итоговых бухгалтерских записей, так и при заполнении учётных регистров и форм отчетности.

Данное условие может быть реализовано лишь при условии грамотно построенной системы бухгалтерского учёта в организации в основе которой находится метод бухгалтерского учета – двойная запись. Вообразить бухгалтерский учет в современных условиях без метода двойной записи, видится просто немислимым. Двойная запись в более удобном и широком смысле в обобщающем виде отражает хозяйственный процесс в денежной оценке.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА В РОССИИ

Полежай М. А.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: д.э.н., доцент Сметанко А.В.
masha.polezhay.97@mail.ru

Аннотация. В работе рассмотрены особенности зарождения, становления и нормативного регулирования бухгалтерского учёта в Российской Федерации.

Введение. С целью дальнейшего развития системы бухгалтерского учета и отчетности по решению Правительства Российской Федерации была разработана Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, одобренная приказом Минфина России от 1 июля 2004 года № 180.

Дальнейшее развитие бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации будет проводиться по следующим направлениям:

- 1) повышение качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности;
- 2) изменение системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности;
- 3) создание инфраструктуры применения МСФО;
- 4) существенное повышение квалификации специалистов, занятых организацией и ведением бухгалтерского учета и отчетности, аудитом бухгалтерской отчетности, а также пользователей бухгалтерской отчетности;
- 5) усиление контроля качества бухгалтерской отчетности.

Цель. Раскрыть особенности развития и нормативного регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации.

Основной задачей является рассмотрение основных этапов развития бухгалтерского учета и системы его нормативного регулирования в Российской Федерации.

Методика исследования базируется на общенаучных методах познания.

Результаты исследований. Развитие бухгалтерского учета тесно связано с развитием экономических отношений в обществе и имеет свою историю.

Проведенный анализ экономической литературы позволил выделить 3 основных периода развития бухгалтерского учета в истории российской государственности:

- 1) в Российской Империи (XVIII - начало XX веков);
- 2) в советский период (с 1917 года – по август 1991 года);
- 3) в современный период (с 1991 года по настоящее время).

В соответствии со ст. 22 Федерального закона Российской Федерации от 6 декабря 2013 г. N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" (Редакция от 18.07.2017 г.) органами государственного регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации являются уполномоченный федеральный орган и Центральный банк Российской Федерации.

В ходе исследования было определено, что бухгалтерский учет – это упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций.

Следует отметить, что система российского законодательства регламентирует процесс формирования бухгалтерской информации о субъектах хозяйственной деятельности в части исчисления и начисления налоговых обязательств и состоит из совокупности нормативных актов различного уровня к которым относятся: налоговые нормы и правила, нормы и правила бухгалтерского учёта, а также нормы Гражданского, Трудового и Административного права.

Изучив нормативно-законодательное регулирование системы бухгалтерского учёта в Российской Федерации была проведена систематизация нормативных документов по следующим уровням:

Первый уровень: законодательные акты, указы Президента РФ и постановления Правительства РФ, регламентирующие прямо или косвенно организацию и ведение бухгалтерского учета в организации;

Второй уровень: стандарты (положения) по бухгалтерскому учету и отчетности;

Третий уровень: методические рекомендации (указания), инструкции, комментарии, письма Минфина РФ и других ведомств;

Четвертый уровень: рабочие документы по бухгалтерскому учету самого предприятия.

На каждом уровне формируются определенные регламентные документы, методические рекомендации, а также локальные нормативные акты, которые оказывают непосредственное влияние на организацию и процесс ведения бухгалтерского учета.

Особое место в процессе развития методики бухгалтерского учёта заняли его элементы к которым относятся:

1) документация и инвентаризация – предназначены для текущего контроля за совершенными хозяйственными операциями;

2) счета бухгалтерского учета и двойная запись – предназначена для обобщения и группировки организаций на определенную дату. Данные элемент являются основой для составления бухгалтерской отчетности;

3) денежная оценка и калькуляция – предназначены для перевода натуральных и трудовых измерителей в единый денежный измеритель в момент составления бухгалтерской отчетности.

4) бухгалтерский баланс и бухгалтерская отчетность – эти элементы методов бухгалтерского учета позволяют получить агрегирующие показатели результатов деятельности организации.

Выводы. Становление и развитие бухгалтерского учета тесно взаимосвязано с нормативно законодательными актами Российской Федерации. Превалирующим законом в системе бухгалтерского учёта выступает Федеральный Закон Российской Федерации N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" (Редакция от 18.07.2017 г.).

Данный закон определяет основные положения и принципы ведения бухгалтерского учёта. Следует отметить, что на первом и втором уровнях нормативно законодательного регулирования бухгалтерского учета на современной его стадии развития принята Концепция предполагающая адаптацию и поэтапный переход на МСФО.

Современное развитие и состояние бухгалтерского учета, можно охарактеризовать как динамично развивающееся под специфику национального права и международных норм, регулирующих организацию и ведение бухгалтерского учёта.

ФАКТЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЖИЗНИ, КАК ПРЕДМЕТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА

Измаилова А.Р.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: д.э.н., доцент Сметанко А.В.

ayshe.izm.97@mail.ru

Аннотация. Раскрыт предмет бухгалтерского учёта через призму фактов хозяйственной жизни организации.

Введение. Факт хозяйственной жизни — это любое событие, которое приводит, или потенциально может привести к изменению финансового потенциала хозяйствующего субъекта. Факт (операция) считается ключевым объектом измерения в бухгалтерском учете и бухгалтерский учет построен как учет конфигураций в финансово-хозяйственном положении организации, что произошло вследствие совершения хозяйственных операций. Изменения же в иных объектах бухгалтерского учета – в имуществе и обязательствах – в основном считаются следствием совершения конкретных фактов хозяйственной жизни. Все составляющие хозяйственной деятельности входят в состав объектов бухгалтерского учета, что в совокупности считаются точным (конкретным) выражением его предмета. Таким образом, объектами бухгалтерского учета считаются отдельные составляющие финансово-хозяйственной деятельности, а предметом — вся финансово-хозяйственная работа организации в целом.

Цель. В ходе исследования была поставлена следующая цель – изучить и проанализировать характеристику понятие фактов хозяйственной жизни в бухгалтерском учёте.

Задачи исследования – исследование понятия фактов хозяйственной жизни в бухгалтерском учёте и возможность применения приобретенных познаний и умений в практической работы организации. Так как успех работы организации находится в зависимости от того, как кропотливо выучены и отнесены уровень, особенности, структура спроса и направленности его изменения в рыночной экономике.

В работе были применены последующие **методы** исследования: лексикографический, способ компонентного анализа, составляющие количественного и статистического анализа фактического материала, способ сравнения и способ эмпирического анализа.

Результаты исследований. В ходе исследования было определено, что хозяйственные процессы надлежит рассматривать как совокупность основополагающих их элементов – фактов хозяйственной жизни. В итоге совершения конкретных фактов хозяйственной жизни экономическое положение экономического субъекта остается постоянным, но основы финансово-хозяйственной деятельности оказывает действие на экономическое положение организации. Такие факты хозяйственной жизни называются хозяйственными операциями (фактами).

В зависимости от роли субъекта, управляющего хозяйственным процессом, факты хозяйственной жизни разделяются на события и действия. По отношению к хозяйственной единице объекты бухгалтерского учёта разделяются на внутренние и внешние. По уровню обобщенности факты хозяйственной жизни различают индивидуальные и агрегированные. В зависимости от продолжительности совершения факты обозначаются на: моментальные — происходят на протяжении одного учетного периода либо цикла (чаще всего такие хозяйственные операции носят разовый характер); долгосрочные факты осуществляются на протяжении нескольких учётных периодов, например процесс распределения цены долговременных активов по периодам нужного функционирования; безоговорочные факты наступают вследствие истечения сроков исковой давности.

Следует отметить, что осуществление учетного процесса неразрывно соединено с организацией бухгалтерского учета в организациях независимо от форм принадлежности и организационно-правовых форм, что вполне возможно осматривать как совокупность

действий лиц, на которых возложена ответственность по управлению бухгалтерским учетом и его точным ведением, по достижению внутренней упорядоченности, согласованности, взаимодействия составляющих учетного процесса. Учитывая вышеизложенное, вполне можно отметить, что главными составляющими учетного процесса являются: документация, документооборот, разработка обработки учетных этих, отчетность учётный процесс реализации организации нуждается в большом объеме законодательной информации.

Метод бухгалтерского учета представляет собой взаимосвязанное отражение, балансовое обобщение и соизмерение юридически доказательной информации о объектах бухгалтерского учета, воплощенное в денежном измерителе. Приведенное определение способа бухгалтерского учета имеет внутри себя указания на все ключевые приемы и методы познания сущности предмета бухгалтерского учета: документирование, оценка, счета, двойная запись, инвентаризация, балансовое обобщение, отчетность.

Основой методологии бухгалтерского учета считается система приемов и набор конкретных способов, что используются в некой последовательности и связи для отображения объектов бухгалтерского учета.

Система приемов и способов составляет способ ведения бухгалтерского учета и включает последующие ключевые элементы: документация – это изначальная регистрация хозяйственных операций при помощи документов в момент и в местах их совершения; счета: синтетические – содержат информацию по более единым группированным симптомам о имуществе, его источниках, финансово-хозяйственных процессах исключительно в денежном измерении, так же аналитические – применяются в целях детализированной данные учитываемых объектов как в денежном, так и в натуральных и трудовых измерениях; двойная запись – прием, обозначающий сортировку имущества, источников его образования, хозяйственных операций в бухгалтерском учете осуществляемых при помощи системы счетов с применением способа двойной записи; инвентаризация – метод выяснения соотношения фактического присутствия имущества по данным бухгалтерского учета; оценка – прием выражения в денежном измерении имущества организации и источников их образования; калькуляция – прием группировки расходов и определения себестоимости; бухгалтерский баланс – прием финансовой группировки и обобщения информации о имуществе организации по составу, размещению и источникам их образования в денежной оценке на определенную дату; отчетность – единая система признаков, характеризующих имущественное и экономическое положение организации и итоги ее финансово-хозяйственной работы. Рассмотренные выше способы используются в органической взаимосвязи друг с другом. Они обеспечивают непрерывное, сплошное и документальное обоснованное отражение в бухгалтерском учете объектов в денежном, трудовом и натуральном измерителях.

Выводы. Таким образом, исследование вопроса, связанного с предметом бухгалтерского учета, как основной составляющей финансово-хозяйственной деятельности организации следует рассматривать как основной элемент хозяйственного процесса, обозначающего состояние, и еще действие или же событие, приводящие к констатации имеющихся в наличии средств и источников организации либо к изменению в их составе.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА

Якубова Э.Э.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: д. э. н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Сметанко А.В.
elzarayakubova25@mail.ru

Аннотация. Рассматриваются вопросы теории и практики учета собственного капитала в организациях Российской Федерации.

Введение. В современных условиях хозяйствования одной из главных проблем для организации является достаточность трудовых ресурсов и денежных средств для осуществления её основной деятельности, обслуживания денежного оборота, а также создания условий для будущего экономического роста. Исходя из этого, возникает необходимость в изучении вопросов теории и практики в части совершенствования процесса учета собственного капитала хозяйствующих субъектов.

На сегодняшний день в условиях существования различных форм собственности актуальным становится изучение вопросов формирования, функционирования и воспроизводства предпринимательского капитала.

Цель исследования. В ходе изучения данной темы была поставлена следующая цель: совершенствование организации учета собственного капитала организации.

Задачи исследования – раскрыть сущность собственного капитала организации, а также проанализировать эффективность использования источников финансирования хозяйствующего субъекта и структуру капитала организации.

В ходе работы были использованы следующие **методы:** анализ, классификация, изучение и обобщение.

Результаты исследований. Каждая организация, осуществляющая производственную либо иную коммерческую деятельность, должна владеть определенным капиталом, то есть фиксированной суммой ресурсов, представляющих собой совокупность материальных ценностей, денежных средств, финансовых вложений и специфических прав, требуемых для осуществления дальнейшей хозяйственной деятельности.

Под собственным капиталом подразумевается совокупная стоимость средств организации, принадлежащих ей на праве собственности. Для учета источников собственных средств применяются следующие балансовые счета: 80 «Уставный капитал», 82 «Резервный капитал», 83 «Добавочный капитал», 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», 96 «Резервы предстоящих расходов», 90 «Прибыли и убытки», 86 «Целевое финансирование», 59 «Резервы под обесценение финансовых вложений», а также 63 «Резервы по сомнительным долгам». А также собственные средства включают безвозмездные поступления и государственные субсидии.

По кредиту счетов 80 «Уставный капитал», 82 «Резервный капитал», 83 «Добавочный капитал» и 86 «Целевое финансирование» отражаются операции, связанные с формированием капитала (его увеличение), а, соответственно, по дебету – использование средств капитала (уменьшение). Кредитовое сальдо свидетельствует о наличии капитала на конец или начало отчетного периода. Структура основного фондового счета представлена в таблице 1.

Исходя из того, что все вышеперечисленные счета являются пассивными, то сальдо может быть только кредитовым. Для того чтобы найти сальдо на конец отчетного периода необходимо к сальдо начальному прибавить обороты по кредиту и вычесть обороты по дебету.

Схема основного фондового счета

Дебет	Кредит
	Сальдо начальное – размер фонда на начало месяца
Оборот – уменьшение фонда	Оборот – увеличение фонда
	Сальдо конечное – остаток фонда на конец месяца

Формирование и использование собственного капитала осуществляется в каждой организации. Во время создания хозяйствующего субъекта он выступает в виде уставного капитала, а в дальнейшей деятельности – для определения финансового результата, распределения прибыли, а также формирования резервного и добавочного капиталов и т.д.

В составе собственного капитала могут быть выделены два основных компонента: инвестированный капитал, который вложен собственниками в организацию, и накопленный капитал (реинвестированный) – капитал, созданный в организации сверх того, что было первоначально авансировано собственниками. Величина инвестированного капитала может меняться за счет дополнительных инвестиций, полученного эмиссионного дохода. Реинвестированный капитал формируется за счет прибыли, полученной от осуществления коммерческой деятельности.

В бухгалтерском балансе собственный капитал представляет собой показатель, который можно определить с помощью таких методов, как инновационный, основанный на рекомендациях Минфина РФ, и традиционный, который предполагает применение формулы с весьма простой структурой.

Выводы. По результатам проведенного исследования установлено следующее:

1. Собственный капитал организации представляет собой разницу между стоимостью всего ее имущества и обязательствами. Это чистая стоимость имущества, которая в нормативном регулировании бухгалтерского учета получила название - «чистые активы».

2. Для учета собственных средств применяются следующие счета: 80 «Уставный капитал», 82 «Резервный капитал», 83 «Добавочный капитал», 84 «Нераспределенная прибыль», 96 «Резервы предстоящих расходов и платежей», 90 «Прибыли и убытки», 86 «Целевые финансирование и поступления», 59 «Резервы под обесценение вложений в ценные бумаги», а также 63 «Резервы по сомнительным долгам».

3. Информация о капитале организации в обязательном порядке отражается в бухгалтерской отчетности. Это позволяет пользователям отчетности сформировать общее представление о финансовом положении хозяйствующего субъекта.

4. В составе собственного капитала выделяют две составляющие: инвестированный капитал и накопленный капитал.

ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Москалюк Д.С.

студент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: д.э.н., доцент Сметанко А.В.

moskalyuk9797@mail.ru

Аннотация. В работе раскрываются теоретические основы инвентаризации, а также особенности её проведения.

Введение. С позиции теории и практики бухгалтерского учёта инвентаризация является одним из методов контроля за сохранностью имущества организации, соблюдением финансовой дисциплины, правильностью отражения операций на счетах бухгалтерского

учета, своевременным обнаружением и исправлением расхождений между фактическими данными, полученными в результате ее проведения.

Как элемент метода бухгалтерского учёта инвентаризация направлена на подтверждение достоверности данных бухгалтерского учета, а также фактического контроля за наличием активов и пассивов организации которые подлежат отражению в статьях бухгалтерского баланса и отчетности.

Цель работы направлена на рассмотрение порядка организации инвентаризации, а также формирование предложений по совершенствованию процесса её проведения.

Методика исследования базируется на общенаучных методах наблюдения, анализа и сравнения.

Результаты исследований. Ведущие экономисты, такие как М.Д. Акатьева, И.Л. Мальшакова, Т. С. Маслова, О.В. Кондовина, Л.А. Сергеева, Авдеев В. В. , Бородин В.В. в своих работах раскрывают элемент метода бухгалтерского учёта инвентаризацию через его общепринятое определение.

М.Д. Акатьева, И.Л. Мальшакова отмечают, что инвентаризация (от лат. inventarium – опись имущества) – сверка фактического наличия имущества и кредиторской задолженности организации с данными бухгалтерского учета.

Более расширенного подхода к определению инвентаризации придерживается Маслова Т.С., а именно: «инвентаризация — это проверка фактического наличия финансовых и нефинансовых активов учреждений и их обязательств путем сопоставления с данными бюджетного учета».

Другой позиции придерживается отечественный экономист Кондовина О.В., которая дает следующее определение: «инвентаризация представляет собой проверку имущества и источников его формирования, в ходе, которой проверяются и документально подтверждаются их наличие, состояние и оценка».

Российский экономист Сергеева Л.А. отмечала, что инвентаризация – это проверка, оценка и документальное подтверждение фактического наличия числящегося на балансе имущества учреждения данным бухгалтерского учета.

Российский экономист Авдеев В. В. рассматривает инвентаризацию как определенную последовательность практических действий по документальному подтверждению наличия, состояния и оценки имущества и обязательств организации в целях обеспечения достоверности данных учета и отчетности».

Рассматривая вопросы теории бухгалтерского учета следует обратиться к позиции ведущего экономиста Бородин В.В., который отмечает: «инвентаризация – один из элементов метода бухгалтерского учета, обеспечивающий достоверность учетных данных путем сверки фактических остатков ценностей и расчетов с данными учета и осуществления контроля за сохранностью собственности».

Рассмотрев различные точки зрения к определению инвентаризация следует отметить, что данный элемент метода бухгалтерского учета имеет важное контрольное значение и должен рассматриваться в качестве необходимого дополнения к документации хозяйственных операций. Она служит средством не только выявления недостатков и злоупотреблений, но и их предупреждения.

Рассматривая особенности проведения инвентаризации, следует отметить, что инвентаризация имущества и обязательств (вещественная и по документам) проводится комиссией коллегиально. При отсутствии одного или нескольких ее членов, результаты проверки признаются недействительными.

Началом инвентаризации служит приказ (распоряжение или постановление) руководителя организации о проведении инвентаризации (форма №ИНВ-22), где указываются объем, порядок и сроки ее проведения, а также подтверждается состав специальной комиссии.

Приказ подписывается руководителем и вручается председателю комиссии. Затем документ регистрируется в Журнале учета и контроля за выполнением приказов о

проведении инвентаризации (форма №ИНВ–23). Приказ должен быть готов не позднее, чем за 10 дней до начала инвентаризации.

При длительном проведении инвентаризации в исключительных случаях и только с письменного разрешения руководителя и главного бухгалтера организации в процессе инвентаризации товарно-материальные ценности могут отпускаться материально ответственными лицами в присутствии членов инвентаризационной комиссии. Эти товары заносятся в отдельную опись под наименованием "Товарно-материальные ценности, отпущенные во время инвентаризации". Оформляется опись по аналогии с документами на товарно-материальные ценности, поступившие во время инвентаризации. В расходных документах делается отметка за подписью председателя инвентаризационной комиссии или по его поручению, члена комиссии.

Выводы. Инвентаризация как элемент метода бухгалтерского учета следует рассматривать как основной метод контроля за наличием имущества и обязательств организации. Она проводится путем пересчета, взвешивания, а также сверки расчетов на основании документов. Инвентаризация позволяет установить явления, по тем или иным причинам не зафиксированные на счетах бухгалтерского учета (естественная убыль товаров, ошибки при приемке и отпуске материалов, хищения и пр.).

С позиции учета и внутреннего контроля, посредством проведения инвентаризации становится возможным установить фактическое наличие ценностей и денежных средств у материально ответственного лица, наличие неполноценного и ненужного имущества. Так же в процессе проведения инвентаризации проверяются условия сохранности и состояния основных средств, материальных ценностей и денежных средств, выявляются недостачи, излишки и злоупотребления.

ПЕРВИЧНАЯ УЧЁТНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Власов С.В.

студент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: д.э.н., доцент Сметанко А.В.

seriy38vlasov@mail.ru

Аннотация. В работе раскрыта роль и назначение основных первичных документов, используемых в процессе организации и ведения учета МПЗ в строительных организациях.

Введение. Строительные организации в РФ применяют типовые (унифицированные) формы первичных учетных документов. Как правило, формы первичных документов, соответствуют особенностям документооборота, что позволяет оптимизировать организацию учета и его документального оформления в организации. Вследствие чего снижается вероятность риска неправильного составления документов сотрудниками строительных организаций. Процесс унификации и стандартизации документов также позволяет снизить затраты на их разработку за исключением случая когда необходимо разработать новый документ. Лишь в случае отсутствия типовых форм (или при таких особенностях документооборота, когда реквизитов типового документа недостаточно) применяют самостоятельно разработанные формы первичных учетных документов.

Цель исследования: рассмотреть типовые формы первичной учётной документации в строительных организациях.

Задачи исследования: ознакомиться с типовыми формами первичных документов в строительстве.

При написании данной работы использовались методы анализа, систематизации, изучения и обобщения

Результаты исследований. Рассмотрим типовые первичные документы по учёту строительных материалов:

1. Товарная накладная (форма ТОРГ-12) – на основании нее оформляется отпуск со склада товарно-материальных ценностей и производится учет соответствующих операций. Составляется в двух экземплярах. Первый экземпляр остается в организации, сдающей товарно-материальные ценности, и является основанием для их списания. Второй экземпляр передается сторонней организации и является основанием для оприходования этих ценностей;

2. Товарно-транспортная накладная (форма 1-Т) – предназначена для учета движения товарно-материальных ценностей и расчетов за их перевозки автомобильным транспортом. Товарно-транспортная накладная состоит из двух разделов: товарного (определяющего взаимоотношения грузоотправителей и грузополучателей и служащего для списания товарно-материальных ценностей у грузоотправителей и оприходования их у грузополучателей) и транспортного (определяющего взаимоотношения грузоотправителей заказчиков автотранспорта с организациями). Товарно-транспортная накладная выписывается в четырех экземплярах: первый - остается у грузоотправителя и предназначается для списания товарно-материальных ценностей; второй, третий и четвертый экземпляры, заверенные подписями и печатями (штампами) грузоотправителя и подписью водителя, вручаются водителю;

3. Требование-накладная (форма М-11) – внутренний документ предприятия. Он оформляется при перемещении ТМЦ внутри подразделений: передаче материалов, сдаче неиспользованных остатков, отходов, брака. Требование-накладная выписывается в двух экземплярах для каждого склада лицом, сдающим товарные ценности. Лицо, передающее товар, производит списание, а лицо, получающее, приходит его;

4. Лимитно-заборная карта (форма М-8) – применяется при наличии в организации лимитов отпуска материалов для оформления отпуска материалов, систематически потребляемых при изготовлении продукции, а также для текущего контроля за соблюдением установленных лимитов отпуска материалов на производственные нужды и является оправдательным документом для списания материальных ценностей со склада. Выписывается в двух экземплярах. Первый экземпляр передается подразделению-потребителю, второй - складу. Отпуск ценностей происходит при предъявлении экземпляра карты представителем получателя. Кладовщик обязан отметить дату отпуска и количество в карте и вывести остаток лимита по номенклатурному номеру материальной ценности. Кладовщик подписывает карту потребителя, а последний, после получения товаров, расписывается в карте склада;

5. Журнал учёта выполненных работ (форма КС-6а) – специальный накопительный журнал, документ первичного учета, который оформляется после того, как заканчивается какой-либо вид строительно-монтажных работ на каком-либо отдельном участке строительного объекта. В нем последовательно отражаются этапы, условия и сроки выполнения тех или иных строительных работ. Данный документ состоит из вступительной части, а так же таблицы с нанесенными на ней постоянными реквизитами, все из которых являются обязательными к заполнению. Журнал должен быть подписан ответственными лицами. После окончания строительных работ общий журнал работ передают заказчику на хранение или эксплуатационной организации, отвечающей за готовое строение, введенное в эксплуатацию;

6. Акт о приёмке выполненных работ (форма КС-2) – применяется для приемки выполненных подрядных строительно-монтажных работ производственного, жилищного, гражданского и других назначений. Акт составляется на основании данных Журнала учета выполненных работ формы N КС-6а в необходимом количестве экземпляров. Акт подписывается уполномоченными представителями сторон, имеющих право подписи в лице производителя работ и заказчика (генподрядчика);

7. Ведомости ресурсов к локальным сметам (форма № 5) _ содержат данные, определенные на объем работ, предусмотренных сметой, о трудоемкости и среднем разряде работ, нормативной потребности в материально-технических ресурсах в физических

единицах измерения, а также стоимость единицы измерения трудовых и материально-технических ресурсов, принятую в смете;

8. Справка о стоимости выполненных работ и затрат (форма КС-3) – используется для осуществления расчета между исполнителем и заказчиком строительных работ. Основой для составления справки по форме КС-3 являются данные журнала учета выполненных работ по форме КС-6а. Справка по форме КС-3 составляется в количестве экземпляров, равном количеству сторон договора. В большинстве случаев документ оформляется в двух экземплярах – по одному для заказчика и исполнителя работ.

Выводы. Роль первичной учётной документации как в строительной, так и в любой другой организации имеет первостепенное значение для бухгалтерского учёта.

Первичная учётная документация в строительных организациях напрямую связана с её основным источником сырья – строительными материалами, которые проходят путь закупки, перемещения и использования непосредственно в строительномонтажных работах. Следует отметить, что поступление и перемещение строительных материалов оформляется типовыми первичными документами, которые могут быть использованы в любой другой деятельности, тогда как их использование в работе имеет определённую унифицированную направленность. Если в организации не создана система организации и ведения первичного учёта, то не будет эффективно работать система управления при принятии необходимых управленческих решений.

ЭЛЕМЕНТ МЕТОДА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ: СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ

Муратова С.С.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: д.э.н., доцент Сметанко А.В.

feridiea@mail.ru

Аннотация. Рассматриваются вопросы, связанные с особенностями проведения инвентаризации с позиции теории и практики бухгалтерского учёта.

Введение. Обеспечение сохранности ресурсов хозяйствования, рационального с экономической точки зрения их использования, уменьшение непроизводительных расходов сырьевых, топливных и других материальных ценностей – все перечисленное является актуальной проблемой социально экономического развития нашего общества на современном этапе. Важна роль инвентаризации как основного средства контроля за сохранность средств хозяйствования, заключающейся в проверке сохранности ценностей и сравнении их фактического наличия с данными бухгалтерского учета.

Инвентаризация – подсчет фактического наличия средств и источников их поступления, фактически произведенных затрат на установленный момент путем проведения перерасчета рассматриваемого объекта в натуре или при проверке записей учета. Инвентаризация позволяет осуществить проверку правильности данных настоящего учета и обнаружение недостатков, отклонений, допущенных при учете.

Цель и задачи. В ходе изучения данной темы была определена следующая цель – рассмотреть процесс инвентаризации, ее сущности, значения и задач, как элемента метода бухгалтерского учета.

Задачи исследования – раскрытие процедур проведения инвентаризации.

Методика исследования базируется на методах анализа, систематизации, изучения и обобщения.

Результаты исследований. В ходе исследования было определено, что инвентаризация берет свое начало, еще со времен Древнего Египта, где она проводилась с периодичностью раз в два года. На сегодняшний день, инвентаризация уже не просто слово,

а элемент метода бухгалтерского учета, так как абсолютно любая учетная работа начинается с инвентаризации. Сущность инвентаризации состоит в проверке наличия имущества и обязательств организации с данными бухгалтерского учета.

Квинтэссенция инвентаризации заключается в измерении, перерасчете, взвешивании, пересмотре определенных объектов, то есть в их визуальном исследовании. При проведении инвентаризации в инвентаризационных описях вносятся данные о количестве средств хозяйствования, также сличительных ведомостях соотносятся с данными бухгалтерского учета для выявления избытков или недостачи средств, объектов инвентаризации. Кредиторские и дебиторские задолженности организации подвергаются инвентаризации с целью установления их подлинности. Именно проведение инвентаризации позволяет определить состояние и правильность учета имущества в бухгалтерском учете и отчетности.

Проведение инвентаризации заключается в выполнении функции достоверности данных бухгалтерского учета, всей бухгалтерской отчетности согласно Закону «О бухгалтерском учете», а это в свою очередь требует знаний в данных сферах, применение перечисленных положений, дополнительных нормативных актов по бухгалтерскому учету, а также знания таких видов права, как гражданского, авторского, трудового и прочее.

Инвентаризация несомненно играет важную роль при определении затрат на производство товаров, выполненных работ, оказанных услуг, уменьшение этих издержек и потерь товарно-материальных ценностей, отслеживание и решение проблемы хищений имущества и прочее. Ее проведение позволяет определить полное сходство бухгалтерского учета либо выявить недостачу, различия, а также сохранность ценностей организации, правильность и полнота учета и отчетности.

В ходе деятельности организации происходит множество операций, связанных с движением хозяйственных средств, которые отображаются на счетах бухгалтерского учета. При ведении учета необходимо определить, изменения, которые произойдут в средствах организации в результате хозяйственных операций, а также отобразить на каких счетах следует отразить сумму операции. Для грамотного применения счетов необходимо знать назначение каждого счета, его структуру и экономическое содержание, а также характеристику оборотов и сальдо. Особое место в системе построения счетов занимает их классификация – это группировка счетов по наиболее важным признакам, которые позволяет обеспечить тождественность в отражении хозяйственных операций, сравнить соответствующие показатели.

В теории бухгалтерского учета счета могут классифицироваться следующим образом, а именно:

- в зависимости от учета средств, которые ведутся на счетах – активные, пассивные и активно-пассивные;
- по степени детализации ведения учета – синтетические, аналитические и субсчета;
- по отношению к балансу – балансовые и забалансовые;
- по экономическому содержанию – делятся на девять групп, которые отражены в Плане счетов;
- по назначению и структуре – счета для учета хозяйственных средств и счета процессов организации.

Следует отметить, что система счетов неразрывна, связана с методом бухгалтерского учёта – инвентаризацией. В общем виде инвентаризация подразумевает основной прием бухгалтерского учета, позволяющий получить информацию о состоянии имущества организации. Если инвентаризацию рассматривать только с точки зрения первичного документа, который может содержать ошибки и неточности, то главной задачей при составлении бухгалтерского баланса будет выступать исчисление финансовых результатов.

Бухгалтерский учет ведется на основании первичных документов, отражающих проведение всех хозяйственных операций организации, которые оформляются в виде оправдательных документов.

Важно с осторожностью и внимательностью относиться к документам в бухгалтерском учете. С их помощью возможно получение информации о состоянии имущества организации, в том числе материальных ценностей и денежных средств. Они имеют юридическую силу, используются для разрешений споров или при предъявлении претензий, используются учредителями, Государственной налоговой службы, аудитом для анализа и контроля состояния материально-финансовых дел. Документы должны быть достоверными, оформляться в заданные сроки и носить реальный характер, от чего зависит качество бухгалтерского учета.

Выводы. Исходя из вышеизложенного, сделаем вывод о важности документации, инвентаризации и счетов в бухгалтерском учёте. Отсюда верное и грамотное заполнение первичной учётной документации ответственный и серьезный подход к проведению инвентаризации, правильное составление счетов – основа и порядок в деятельности организаций.

Сущность инвентаризации как элемента метода бухгалтерского учета раскрывается в следующем определении – это ревизия соответствия фактического наличия имущества с данными бухгалтерского учета, проводимая при передаче имущества, при смене материально-ответственных лиц, при установлении фактов хищения, в случае стихийных бедствий, при составлении бухгалтерской отчетности.

ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ ЗАКЛЮЧЕНИЯ СУДЕБНО-БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ

Каналюк С. И.

студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: д.э.н., доцент Сметанко А.В.

kanalyuk.sofiya@yandex.ru

Аннотация. Рассмотрены практические аспекты составления экспертом-бухгалтером заключения. Дано определение судебно-бухгалтерскому заключению. Выделены основные этапы работы эксперта-бухгалтера.

Введение. Выявление и раскрытие преступлений в сфере экономики и финансов, осуществляемых на фоне несовершенного законодательства профессионально осведомленными лицами, становится почти невозможным без знаний судебно-бухгалтерской экспертизы, поскольку большинство нарушений отражаются в бухгалтерском учете. Важным этапом проведения судебно-бухгалтерской экспертизы является составление заключения. Под заключением эксперта-бухгалтера в уголовном или гражданском процессе принято понимать письменный мотивированный ответ на поставленные вопросы лицом, привлеченным к участию в деле в качестве эксперта, сформулированный на основе его специальных знаний в результате всестороннего, полного и объективного исследования материалов, предоставленных следователем или судом. Заключение судебно-бухгалтерской экспертизы является важным доказательством истины для правоохранительных органов, основанном на результатах исследования эксперта-бухгалтера.

Целью исследования является изучение раскрытие особенностей составления заключения по результатам проведения судебно-бухгалтерской экспертизы.

Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие **задачи**:

4. Раскрыть значение с позиции практической деятельности судебно-бухгалтерского заключения;

5. Выделить основные этапы работы эксперта бухгалтера.

Методика исследования базируется на общенаучных методах познания и, нормативно-правовых методах.

Результаты исследований. В общем смысле судебно-бухгалтерская экспертиза – процессуальное действие, состоящее из проведения исследований и дачи заключения экспертом по вопросам, разрешение которых требует специальных знаний в области науки, которые поставлены перед экспертом судом, судьей, органом дознания, лицом, производящим дознание следователем или прокурором, с целью установления обстоятельств, подлежащих доказыванию по конкретному делу. Все виды исследований, в том числе и экономические, в судебно-экспертных учреждениях осуществляются в соответствии с Федеральным законом от 31 мая 2001 г. № 73-ФЗ «О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации», и проводятся сотрудниками, которые имеют высшее образование по специальности исследований, прошедших соответствующую подготовку и аттестацию, как эксперты определенной специальности. Главной задачей эксперта-бухгалтера при оформлении результатов экспертизы является верное и достаточно полное отражение в заключении процесса исследования, положенного в обоснование вывода эксперта. Заключение эксперта - письменный документ, отражающий ход и результаты исследований, проведенных экспертом. Во вводной части заключения указывают:

- название экспертизы, ее номер, является ли она дополнительной, повторной, комиссионной или комплексной;
- лицо или орган, которые назначили экспертизу;
- данные об эксперте или экспертах, их должность, фамилия, имя и отчество, образование, экспертную специальность и стаж экспертной работы, научная степень и ученое звание;
- дату поступления материалов в судебно-экспертное учреждение и дата подписания заключения экспертизы;
- вопросы, которые выносятся на разрешение эксперту; перечень объектов, подлежащих исследованию;
- наименование материалов, поступивших на экспертизу;
- ходатайство эксперта или экспертов о предоставлении для исследования дополнительных материалов и результатах их рассмотрения;
- обстоятельства дела, имеющие значение для дачи заключения, с обязательным указанием источника их получения;
- сведения о лицах, которые присутствовали во время проведения исследования, их фамилии и инициалы, а также процессуальное положение;
- другие данные, имеющие значение для проведения экспертизы.

В исследовательской части заключения указывается:

- описание процесса исследования, его результаты и обоснование заключения эксперта;
- сведения о состоянии объектов исследования, примененные методы исследования, условия их проведения;
- ссылки на иллюстрации, приложения и необходимые разъяснения к ним;
- экспертная оценка результатов исследования.

В этой же части заключения необходимо описать последовательность методов исследования, для того чтобы не специалист по вопросам бухгалтерского учета и отчетности смог понять ход исследования, а также методы, которыми проводилось исследование.

На данном этапе развития экономики возникает необходимость исследования уставных документов организаций и учреждений, а также имеющихся счетов в банках и таких вопросов, как соответствие указанных в этих документах данных нормативным и законодательным актам Российской Федерации. Каждый вопрос, поставленный перед экспертом, должен иметь отдельный раздел исследовательской части и полное его изложение с цифровой и нормативной аргументацией. Очень часто при исследовании экономических показателей организации или учреждения эксперты используют одни и те же объекты исследования и вопросы очень взаимосвязаны. В таком случае целесообразно провести объединение исследований по нескольким вопросам. При проведении исследований экономических

показателей необходимо давать их характеристику с применением таблиц и схем, а также указывать, на каком этапе установлено несоответствие данных первичным документам, требованиям по ведению бухгалтерского учета и отчетности, нормативным, законодательным актам Российской Федерации. При изложении цифровой информации в таблицах, схемах, а также при ссылках на них необходимо последовательно давать их разъяснения в исследовательской части, чтобы данные были доступны для всех участников рассмотрения дела. В таких случаях отпадает необходимость вызова эксперта на допрос в суд или следственную организацию. Эксперту в исследовательской части следует сделать вывод, который он получил в результате исследования. Также необходимо указывать расхождения с данными бухгалтерского учета и отчетности организации и учреждения, а также с данными акта проверок. При проведении повторной экспертизы необходимо указать на наличие или отсутствие разногласий между первичной и повторной экспертизами. Когда это возможно, необходимо провести исследование расхождений в таблицах и схемах.

В заключительной части заключения экспертного исследования приводятся:

- выводы исследования, излагаются в виде ответов на поставленные вопросы в той последовательности, в которой они изложены в его вступительной части;
- ответы на каждый из поставленных вопросов или указывается причина о невозможности его решения;
- заключение экспертизы, которая удостоверяется подписями экспертов, которые проводили исследование, и печатью экспертного учреждения.

Эксперт указывает вопрос в той формулировке, как указано в постановлении или определении о назначении экспертизы; если задано несколько вопросов, эксперт имеет возможность их сгруппировать так, чтобы был обеспечен наиболее целесообразный порядок исследования. Приложения, которые предоставляются к выводу, обязательно удостоверяются подписями экспертов и печатью экспертного учреждения. Важно обратить внимание и на то, что заключение экспертизы и приложения к нему составляются в двух экземплярах, один из которых предоставляется лицу или органу, назначившему экспертизу, а второй остается в экспертном учреждении.

В том случае, когда проводится повторная экспертиза, излагаются сведения о первичной экспертизе: название экспертного учреждения, фамилию и инициалы экспертов, номер, дата заключения экспертизы, мотивы назначения экспертизы и выводы исследований предыдущих экспертиз по вопросам, которые были поставлены перед экспертом на полное разрешение. Если же между экспертами – членами комиссии возникают разногласия, то составляется несколько заключений согласно позиции эксперта.

Выводы. Подводя итоги, можно сделать вывод, что Бухгалтерский учет, на сегодня необходим для контроля, противодействия и предотвращения незаконных действий в сфере экономики, однако, он нередко превращается в орудие для сокрытия нарушений и преступных деяний. Поэтому учет особенностей бухгалтерского учета в той или иной отрасли является важным для проведения судебно-бухгалтерской экспертизы, поскольку это сможет усилить организационно-методические аспекты процессуального действия. Исходя из этого, необходимо значительное внимание уделять методическому обеспечению проведения именно судебно-бухгалтерской экспертизы. Кроме того, следует конкретизировать структуру и требования к составлению заключения. На сегодня освещены общие основы составления экспертного заключения. Вместе с тем усиливается значение судебно-бухгалтерской экспертизы в числе других экспертиз. Поэтому, крайне необходимо разработать организационно-методическое обеспечение проведения судебно-бухгалтерской экспертизы.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ МАСЛОЖИРОВОГО ПРОИЗВОДСТВА

Сметанко А.В.

*д.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
smetanko@mail.ru*

Аннотация. Раскрыты особенности попроцессного формирования первоначальной стоимости МПЗ и особенности формирования дополнительных аналитических разрезов по видам МПЗ для технологического процесса выпуска масложировой продукции.

Введение. Современный российский рынок масложировой продукции выдвигает высокие требования к организации и функционированию системы учёта материально-производственных запасов в организациях масложирового комплекса. Это связано с тем, что данная система позволяет сформировать информационно-аналитическую базу, используемую в дальнейшем в процессе разработки проектов решений, направленных на повышение эффективности процесса переработки производственного сырья и выпуска готовой продукции – растительного масла, олифы, мыла, жира и т.д.

Ввиду высокой материалоёмкости масложировой продукции грамотная политика управления запасами, их учёт, анализ и постоянный контроль оказывают существенное влияние на процесс производства и обеспечивают финансовую независимость и конкурентоспособность отечественных организаций. При этом важной предпосылкой построения эффективной системы учёта и внутреннего контроля выступает классификация МПЗ масложировых организаций.

Цель и задачи исследований. Целью является раскрытие особенностей учета МПЗ масложирового производства

Основные задачи: провести детализацию затрат по процессам, формирующим себестоимость МПЗ масложировых организаций; оптимизировать рабочий план счетов организаций масложирового комплекса посредством детализации счета учета МПЗ с учетом технологических и организационных особенностей масложирового производства.

Методика исследований базируется на применении библиографического метода, индукции и дедукции, анализа и синтеза при разработке классификации материально-производственных запасов масложировых организаций, при упорядочивании учетного процесса в системе бухгалтерских счетов учета масложировых организаций.

Результаты исследований. Проведенные исследования вопросов учёта МПЗ показали, что особое внимание в процессе организации и дальнейшей методики ведения учёта следует уделить вопросам, связанным с критериями признания МПЗ в организациях, занимающихся выпуском масложировой продукции. Так, требуются уточнения критериев признания и оценки таких видов материально-производственных запасов как возвратные отходы и попутная продукция. Для определения их себестоимости оценка должна осуществляться по производственной себестоимости как запасов, изготовленных собственными силами, основываясь на допущении, что их единство с основной (целевой) продукцией как результат одного технологического цикла позволяет считать их одинаково рентабельными. А потому, оценивать возвратные отходы и попутную продукцию необходимо путем определения справедливой стоимости в случае их реализации на сторону, и путем исчисления из этой стоимости прибыли в случае использования в собственном производстве.

При формировании себестоимости МПЗ в организациях, осуществляющих выпуск масложировой продукции, целесообразно применять процессно-функциональный подход к организации системы управленческого учета в разрезе трех типов процессов (табл.1):

- 1) основные процессы – процессы закупки (для затрат на приобретение);
- 2) дополнительные процессы – процессы транспортировки и заготовления (для транспортно-заготовительных расходов);

3) вспомогательные процессы – процессы доработки (для иных затрат на приобретение и доведение МПЗ до состояния пригодного к использованию).

Таблица 1 – Детализация затрат по процессам, формирующим себестоимость МПЗ масложировых организаций

<p>1. Процесс закупки (затраты на приобретение):</p> <ul style="list-style-type: none"> – получение ценностей; – таможенное оформление; – другие процессы закупки.
<p>2. Процесс транспортировки (транспортные расходы):</p> <ul style="list-style-type: none"> – перевозки всеми видами транспорта; – экспедиция ценностей в пути; – охрана ценностей в пути – страхование рисков в пути; – сохранность ценностей в пути; – погрузочно-разгрузочные работы; – оперативная аренда транспорта.
<p>3. Процесс заготовления (заготовительные расходы):</p> <ul style="list-style-type: none"> – оказание посреднических услуг сбытовыми организациями; – содержание специальных заготовительных пунктов; – обустройство и разборка временных хранилищ; – сторожевая охрана ценностей; – обеспечение тарой для упаковки; – обеспечение командировок на заготовку и доставку; – погрузка и доставка ценностей на склады предприятия; – взвешивание ценностей во время поступления на склады; – страхование рисков по заготовке; – противопожарная охрана ценностей.
<p>4. Процесс доработки (расходы по доведению МПЗ до состояния пригодного к использованию):</p> <ul style="list-style-type: none"> – очистка; – сушка; – увлажнение; – вентиляция; – обогащение липидами; – грануляция.

Обобщение и распределение затрат в разрезе выделенных процессов необходимо осуществлять по последовательно-параллельному принципу: последовательно определяется себестоимость МПЗ по каждому типу процесса, его составляющим операциям и стадиям поступления, и одновременно (параллельно) определяется себестоимость нескольких типов процессов.

Для этого предлагается внести уточнения в раздел 2 «Производственные запасы» Плана счетов финансово-хозяйственной деятельности посредством выделения субсчетов первого и четвертого порядков. Так, для учета материально-производственных запасов в организациях масложирового комплекса предлагается следующая 10-значная структура кода затрат по формированию себестоимости МПЗ, позволяющая повысить аналитичность учёта и осуществлять контроль формирования себестоимости МПЗ в процессе производства масложировой продукции (рис. 2).

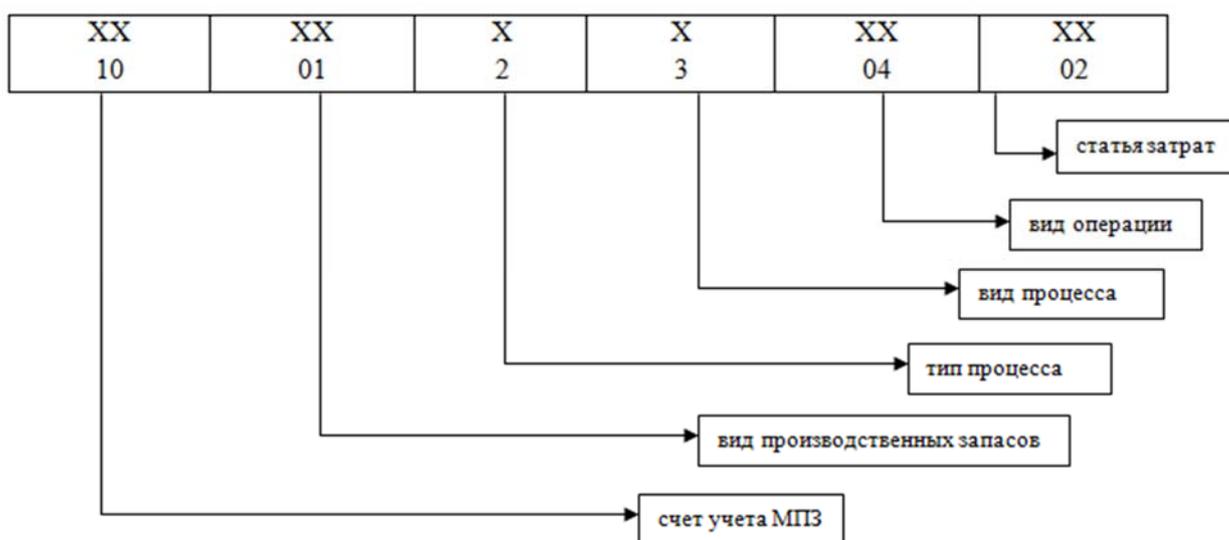


Рис. 2 Структура кода затрат на формирование себестоимости МПЗ

Такой подход к построению системы учета МПЗ позволяет осуществлять контроль за полнотой отражения себестоимости материальных ресурсов по процессно-функциональному подходу и обеспечивает формирование учетно-аналитической информации необходимой для принятия управленческих решений в части управления сырьевыми запасами организаций масложировой промышленности на разных стадиях технологического процесса.

Выводы. Практическая значимость результатов проведенного исследования определяется тем, что разработанные и предложенные рекомендации по организации учетно-аналитического процесса МПЗ позволят повысить эффективность системы бухгалтерского учета, внутреннего контроля и системы управления производственным процессом выпуска масложировой продукции.

Полученные результаты исследования свидетельствуют о достижении поставленной цели и позволяют сделать следующие выводы:

1. Предложенная классификация МПЗ в деятельности масложировых организаций позволяет организовать эффективную учетно-аналитическую систему, позволяющую заинтересованным лицам получать достоверную и неупрежденную информацию в части обеспеченности и использования запасов в технологическом процессе производства масложировой продукции;

2. Предложенные процедуры обобщения и распределения фактических затрат в процессе формирования первоначальной стоимости МПЗ в разрезе технологических процессов и по основным бизнес-операциям позволяет осуществлять действенный контроль за эффективностью использования запасов;

3. Разработанные рекомендации в части повышения аналитичности счета 10 «Материалы» посредством открытия дополнительных субсчетов позволяют:

- вести дополнительные аналитические разрезы по видам МПЗ для технологического процесса выпуска масложировой продукции;

- повысить эффективность систем внутреннего контроля, а также контроля за процессом формирования первоначальной стоимости МПЗ.

ОСОБЕННОСТИ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ ЗАТРАТ ПРИ ПОЗАКАЗНОМ МЕТОДЕ УЧЕТА, ЕГО ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Чернопятенко Н.В.

студент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: д.э.н., доцент Сметанко А.В.

Аннотация. В данной работе рассмотрена актуальность проблемы управления затратами и учета себестоимости продукции. Приведена формулировка определения калькуляции затрат позаказным методом. Сформулированы особенности калькулирования затрат при позаказном методе учета, выделены его преимущества и недостатки.

Введение. Производственная деятельность организаций базируется на многих элементах, одним из наиболее важных аспектов, которые осуществляются с помощью производственных процессов, являются эффективная система управления издержками производства. Процесс управления затратами и учета себестоимости продукции, а также расчета калькулирования себестоимости продукции является одним из самых сложных процессов в производственной организации. Эта проблема актуальна для многих промышленных организаций, поскольку она обеспечивает не только количественный, но и качественный показатель улучшения производственной деятельности, результат оптимизации производства может быть достигнут не только за счет повышения уровня доходов, но и может быть достигнуты с точки зрения безопасности и эффективности.

Цель и задачи исследований. Цель работы – рассмотреть основные особенности калькулирования затрат при позаказном методе учета. С целью достижения поставленной цели были выделены следующие задачи:

- рассмотреть сущность калькулирования затрат при позаказном методе;
- раскрыть последовательность отражения операций при позаказном методе;
- выделить основные недостатки и преимущества позаказного метода калькулирования.

Результаты исследований. Калькуляция затрат позаказным методом - это система учета затрат, которая аккумулирует затраты на производство отдельно для каждой работы. Это подходит для фирм, которые занимаются производством уникальных продуктов и специальных заказов. Например, система учета затрат, наиболее подходящая для компании по управлению событиями, производителя нишевой мебели, производителя фидерных кормушек. Учетные записи при позаказном методе показывают материальные, трудовые и накладные расходы, а также распределение накладных расходов, производимое на требуемом уровне детализации, но этот процесс всегда будет ограничиваться конкретным заказом.

Объектом учета являются затраты на заказ, а калькуляционной единицей – отдельный заказ.

В зависимости от отрасли, в которой организация осуществляет свою деятельность, карточки регистрации затрат по заказу отличаются по форме, содержанию и структуре, однако во всех присутствуют следующие основные показатели: номер заказа, разрешение на проведение работ (производство продукции), описание выполняемых работ, период выполнения заказа, количество единиц продукции, производимой в рамках данного заказа.

Организация должна организовать такой аналитический учет издержек производства так, чтобы можно было видеть не только себестоимость, но и явно видны усилия, чтобы контролировать сокращение затрат.

Последовательность учета операций при позаказном методе:

1. Документирование прямых затрат
2. Документирование, учет и группировка по статьям затрат, включенных в косвенные расходы
3. Группировка прямых затрат по заказам
4. Распределение косвенных расходов по заказам

5. Определение общей величины затрат по каждому заказу с начала его изготовления (незавершенное производство)

6. Определение фактической себестоимости по окончании выполнения заказа (по окончанным заказам)

При позаказном методе можно выделить следующие преимущества:

1. Позволяет более точно определить затраты на отдельный производственный заказ и соответственно контролировать соотношение цены и затрат;

2. Помогает оценить эффективность отдельных производственных заказов и выявить наиболее прибыльные;

3. Дает возможность контролировать динамику прямых производственных и накладных расходов по отдельным заказам;

4. Позволяет осуществлять действенный контроль над затратами заказа путём расчёта отклонений между плановыми и фактическими калькуляциями;

5. Помогает относительно просто организовать управленческий учёт производственных затрат и технологий калькуляции себестоимости заказа.

Организации могут использовать позаказные системы, чтобы найти рабочие места, в которых они конкурентоспособны и те, в которых нет. Эта система помогает провести глубокий анализ, таких как стоимость материалов и даже стоимость лома и переделок. Эта информация стоимости помогает организации в финансовом отношении. Но это также помогает компании оптимизировать свою деятельность. Из стоимости лома и переделок, причины брака и переделки может быть сужен и даже исключены. При осуществлении таких мер, как "шесть сигм" и бережливого производства многие организации используют данные, полученные в результате калькуляции заказов для дальнейшей работы.

Позаказный метод учета затрат и калькулирования себестоимости также помогает организации определить правильность использования собственных основных средств.

При отсутствии позаказного метода учета, не было бы возможности определить производственные накладные расходы, связанные с выполнением конкретных заданий, а также распределить эти затраты между различными рабочими местами.

Преимущества, упомянутые выше, могут быть реализованы только в том случае, если система реализована правильно. Позаказный метод учета затрат и калькулирования себестоимости, возможно, довольно трудно поддерживать, но есть огромные финансовые стимулы для организаций, чтобы сделать это реальным.

При несомненных преимуществах наличия сведений о себестоимости каждого заказа, данный способ имеет как особенности, так и недостатки.

К отрицательным сторонам позаказного метода можно отнести следующие:

1. Сравнение плановой и фактической себестоимости допустимо только после завершения заказа;

2. Трудности с проведением инвентаризации незавершённого производства;

3. Сложность подсчета ставок распределения косвенных расходов;

4. Высокая трудоёмкость работ, в связи с тем, что учёт и исчисление себестоимости, контроль затрат ведутся по отдельным заказам, что требует значительной детализации.

Выводы. Таким образом, все заказы, учтённые на заказе, являются незавершённым производством до момента окончания заказа. Главной проблемой при позаказном методе является распределение косвенных расходов между отдельными заказами. Метод и базу распределения косвенных расходов организация выбирает самостоятельно. На практике косвенные расходы распределяют между отдельными заказами предварительно пользуясь бюджетными ставками (нормативами) распределения ожидаемых косвенных расходов.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Артюхова И. В.¹, Мамбетова М. Р.²

¹доцент кафедры экономика предприятия экономического факультета Института экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО КФУ

²студентка кафедры экономика предприятия экономического факультета Института экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО КФУ

научный руководитель: доцент, к.э.н Артюхова И. В.

Введение. Проблема организации оплаты труда на предприятии является одной из наиболее острых. Актуальность проблемы возрастает на фоне социально-экономического кризиса в стране. В условиях спада продаж, сокращения численности работников происходят изменения в организации труда и его оплате. Такая ситуация наблюдается на предприятиях различной специализации.

Цель и задачи. Поиск оптимальных форм оплаты труда, а, следовательно, и новых подходов к управлению трудом, которые были бы адекватны рыночным отношениям и вели бы к неизбежным изменениям в системе учета заработной платы. Для достижения цели были поставлены следующие задачи: изучить нормативное регулирование учета труда и заработной платы, рассмотреть сущность оплаты труда, факторы воздействия на нее.

Результаты исследований. Рыночная экономика существенно изменила представление о сущности оплаты и стимулирования труда. Предприятия начали разрабатывать конкретные формы и системы оплаты труда, учитывая при этом особенности собственного производства и место на рынке. Поэтому, выбор формы и системы оплаты труда в современных рыночных условиях для эффективной мотивации и организации заработной платы на предприятиях приобретает особое значение.

Правильная организация оплаты труда не только создает эффективные стимулы к труду, повышение ее качества, производительности и повышение на этой основе эффективности производства, но и непосредственно влияет на социально-экономическое развитие страны и во многом определяет уровень жизни ее населения.

Мероприятия, направленные на повышение эффективности использования трудовых ресурсов, как способ управленческого воздействия, и увеличения прибыли:

- создать такую систему стимулирования, чтобы заработная плата сотрудников росла, но только за счет повышения эффективности их работы;
- увязать заработную плату каждого сотрудника с наиболее важными показателями: личными и корпоративными итогами с учетом их разной значимости;
- контроль и управление зарплатой рентабельностью при использовании фонда оплаты труда;
- увеличение заработной платы результативным работникам, избавление от недобросовестных работников;
- снизить зависимость заработной платы от внешних факторов, на которые работники не влияет, особенно в периоды спада продаж, то есть за выполнение плановых заданий он должен получать реально заработанную им плату;
- облегчить работу бухгалтера (который занимается начислением заработной платы), и начальников отделов;
- увеличить выручку и чистую прибыль, за счет дополнительной мотивации работников.

На современном этапе существует несколько методов по совершенствованию оплаты труда.

Для создания практичной системы оплаты труда организации, в настоящее время, необходимы ответы на вопросы о способах оценки эффективности, с одной стороны, формирование методов установления соответствия между целями структуры стимулирования и стратегической ориентацией организации - с другой. Так же, этапы

создания должны содержать перечень последовательных этапов, дающих возможность снизить возможные отрицательные последствия при адаптации системы оплаты.

Для более эффективного применения оплаты труда в организации необходимо знать, какое количество труда нужно для исполнения той или иной работы, т.е. определить меру труда каждого работника (норму труда).

Нормирование труда является основой рациональной организации труда и заработной платы, его необходимо формировать на основе применения прогрессивных, технически обоснованных норм.

Стимулирование труда - это, в первую очередь, внешнее побуждение, оболочка трудовой ситуации, воздействующей на поведение людей в сфере труда, материальная составляющая мотивации сотрудников. В том числе стимулирование труда включает в себя и нематериальный компонент, позволяющий работнику самореализоваться как личность и работник одновременно. Она осуществляет экономическую, социальную, нравственную функции.

Заработная плата как экономическая составляющая все меньше перестает выполнять свою основную функцию формирования рабочей силы и стимулирования труда. Она, на современном этапе, изменилась и приобрела форму социального пособия, которое напрямую не связано с результативностью труда. Это негативно сказалось на организации производства, т.к. они лишились одного из важнейших рычагов стимулирования эффективности и инструмента, способствующему выходу на мировые рынки. Для того чтобы заработная плата всецело осуществляла свою стимулирующую функцию, должна возникнуть прямая связь между ее уровнем и квалификационным уровнем работника, сложностью выполняемой работы, степенью ответственности.

Неэффективная система может привести к появлению у работников неудовлетворенность и вызвать негативные для организации последствия в виде демотивации работников, уменьшение уровня производства, частую смену персонала, напряженную ситуацию в коллективе.

Эффективная система вознаграждения повышает производительность работников, направляет их деятельность в нужное для организации русло.

В условиях формирования рыночных отношений оценка коллективного труда на рынке товаров и услуг происходит с помощью меняющихся цен, поэтому фонд оплаты труда и заработная плата каждого работника могут быть слабо связаны с результатами труда. Это повышает значимость социальных льгот и выплат. Финансовая нестабильность предприятий вызывает необходимость гарантировать работнику его социальную защищенность. В этих условиях заработная плата выступает как доминирующая часть доходов работников.

Наиболее оправданно использование социально ориентированной модели обоснования суммы средств на оплату труда, включающей сумму тарифного заработка (или оплаты за выполненную работу с учетом трудовых навыков), доплат, надбавок, премий, дивидендов, социальных льгот и страховых гарантий. Каждый структурный элемент дохода работника имеет свои методические приемы обоснования, получающие различную интерпретацию в зависимости от конкретных условий. Данная модель обеспечивает высокую гибкость формирования доходов работников, что является важнейшим условием эффективного функционирования в меняющейся экономической среде.

Выводы. В качестве вывода целесообразно отметить, что внедрение предложенных рекомендаций позволит значительно повысить конечные финансовые результаты деятельности (преимущественно за счет повышения производительности труда ввиду повышения заинтересованности сотрудников в трудовом процессе).

Совершенствование систем оплаты труда, анализа деятельности других предприятий, изучение зарубежного опыта, поиск ответов на нерешенные вопросы, позволит повысить заинтересованность работников в достижении высоких конечных результатов. Поэтому, руководителям предприятий, государству стоит особое внимание уделять такой проблеме как совершенствование системы оплаты труда.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Амзаева. Э.Ш.

*студент кафедры экономики предприятия экономического факультета Института
экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО «Крымский федеральный
университет имени В.И. Вернадского»*

научный руководитель: к. э. н., доцент Дементьев М.Ю.
milyaamzaeva@bk.ru

Введение. Общепринятым считается, что инновации и их развитие представляют собой одно из направлений научно-технического прогресса и как действие, связанное с внедрением результатов научных исследований и разработок в практику. Область инноваций включает изменения в продукте, процессах, маркетинге и организации производства.

Особенно значимую роль играют инновации в туристической сфере. Мы рассмотрим инновационное развитие индустрии туризма в условиях нестабильной экономики Республики Крым. Крымский полуостров - это основная зона рекреационной деятельности, обеспечивающая главную статью прибыли Крыма.

Притом улучшение инноваций следует проводить как на республиканском, так и на уровне самих туристских организаций. В частности, инновационный рост ведет к конкурентоспособности продукта и услуги, повышению экономического состояния не только предприятия, но и всего туристического направления.

Нестабильность Крымской экономики свидетельствуют следующие факты. В данное время уровень жизни на полуострове вырос с 2014 года в составе РФ, однако все еще остается ниже среднероссийского. Инфраструктура и оборудование сильно изношены, инвестиции в основной капитал более чем на 40% состоят из бюджетных средств. Санкции изолировали регион от внешней торговли и зарубежных инвестиций, а Украина ввела транспортную и энергетическую блокаду Крыма, отрезала его от днепровской воды, которая до 2014 года обеспечивала 87% здешних потребностей. Все это фактически превратило Крым в «остров» с экономической точки зрения.

В период циклического, т. е. нестабильного экономического развития экономики возникает ряд сложностей.

По той причине, что Крым стал островом для России, количество туристов уменьшилось. Транспортная изоляция полуострова усилила переориентацию туристической отрасли Крыма на авиа- и паромных туристов из других субъектов РФ.

Еще одно следствие нестабильной экономики - ценообразование. Нет никакой регулирующей политики ценообразования в Крыму. Рост цен не совсем контролируемый, поэтому здесь цены формируются по желанию распространителя.

Цель и задачи. Инновационный прогресс в туристической индустрии – это разработка и создание новых маршрутов путешествий, услуг, продуктов потребления и т.д. с использованием научных достижений, техники, новейших информационных технологий, а также прогрессивного опыта в сфере управления и маркетинга, введение которых позволит увеличить занятость населения, гарантировать увеличение его доходов, повысить социально – экономическое развитие и туристскую привлекательность региона. Требования движущих сил развития туристского рынка являются причиной необходимости непрерывной модернизации законов в области государственной поддержке туризма и межотраслевого законодательства, воздействующего на порядок в туристской индустрии.

На данный момент необходимо выстроить всю существующую инфраструктуру современной индустрии туризма. Пересмотр необходим многим подходам этого

направления: от стоимости и транспорта и временного жилья до строительства внушительных туристских центров отдыха и развлечений.

Помимо этого, для формирования больших центров туризма необходимы внушительные денежные вложения, как от государства, так и со стороны отечественных и зарубежных инвесторов. По этой причине необходимы условия для быстрого возникновения цивилизованного туристского комплекса.

Результаты исследований. Мы предлагаем РК брать пример по развитию инновационного туризма у более экономически прогрессивных стран. Наибольшее обращение в практике современного туризма имеют такие виды инноваций, как:

- развитие свежих, ранее неизвестных туров на рынке (экологический, подводный, авантюрный (приключенческий), круизный и др.), например, экспедиционного туризма или «тюремный» туризм (Джохар Бару, Малайзия; Хельсинки, Финляндия);

- предпочтение объектов маршрутного и стационарного туризме все больше подчиняется требованию экзотичности (походы на необитаемые и малоизвестные места; плавание с погружением возле коралловых рифов; охота в лесах)

- овладение новых участков рынка, привлечение территорий экстремального типа, увеличение временных рамок туристских сезонов, обхват новой целевой клиентуры (туризм профессиональных групп, туризм «третьего возраста» и др.);

- возникновение новых туристско-рекреационных зон (тематические парки и заповедники, которые сочетают рекреационные и природоохранные функции).

На наш взгляд, целесообразным было бы идти в ногу со временем, вводя ряд следующих инноваций:

- новейшие технологии обслуживания, направленные на уменьшение сырье-, водо-, энергоемкости туристического продукта, внедрение замкнутых технологических циклов, так как увеличение масштабов рекреационного пользования природой приведет к росту неблагоприятного влияния туризма на качество природных комплексов и их способность к регенерации.

- новые способы руководства персоналом туристической фирмы с целью усиления производительности труда и результативности производства туристических услуг (введения Научной Организации Труда, передовых способов нормализовать труд, способов стимулировать качество сервиса).

- Прогресс в сфере транспортного обслуживания туристов, ориентированное на уменьшение времени доставки клиентов на курортную зону, увеличение комфортности и снижение стоимости на транспорт.

Методы воздействия РФ на инновационное развитие туристских организаций представляют собой: оказание льгот на налоги инновационно-активным предприятиям, осуществление особенной научно-технической, кредитно-финансовой и налоговой политик, формирование благоприятных условий для расположения к себе отечественных и иностранных инвестиций в туристскую отрасль, усовершенствование амортизационной политики, утверждение приоритетных тенденций развития науки.

Выводы. Следовательно, инновационный прогресс туризма в нестабильных экономических условиях крымского региона - это способ реакции на системные ограничения на пути к экономическому росту за счет создания, внедрения и коммерциализации прогрессивных технологий, идей во все виды туристской сферы. На сегодняшний день только инновации в сфере экономики, основанные на подражании, адаптации к местным условиям и разработке современных технологий, могут повысить конкурентоспособность страны, и, следовательно, поднять уровень благосостояния жителей страны на более высокий уровень. За счет своих уникальных природных и культурных ресурсов, а также огромной заинтересованности туристов из ближнего и дальнего зарубежья как к свежему неохваченному направлению, у Крыма имеется огромный потенциал для прогрессивного развития туристической сферы.

**ИСТОРИЧЕСКАЯ ПРЕЕМСТВЕННОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ
ГОСТЕПРИИМСТВА В ГОРОДЕ КРАСНОДАРЕ**

Федорова А.

*студентка I курса направления подготовки «Гостиничное дело»
кафедры менеджмента предпринимательской деятельности
Института экономики и управления (структурное подразделение)
научный руководитель: к.э.н., доцент Стахно Н.Д.*

Аннотация. Современная индустрия гостеприимства имеет формы организации работы, которые сформировались на рубеже XIX-XX века, и из поколения в поколение привлекают клиентов в предприятия, способствуют оптимальной организации работы, повышают эффективность деятельности. Анализируя работу гостиниц и ресторанов города Краснодар, можно проследить их преемственность.

Введение. Индустрия сферы питания Краснодара представлена 1200 общедоступных предприятий различного типа (рестораны, бары, кафе, предприятия быстрого питания и т.д.) на 70000 посадочных мест. В летний период эта цифра увеличивается на 5100 мест за счёт открытия летних кафе в парках и открытых летних площадок при стационарных предприятиях. Действующие предприятия индустрии гостеприимства внедряют современные стандарты и технологии, которые оптимизируют деятельность, но традиционные формы организации работы по-прежнему актуальны.

Цель и задачи исследования. Исследовать виды организации работы в предприятиях общественного питания в г. Краснодаре, которые имеют историческую преемственность.

Результаты исследования. Огюст Эскафье, известный французский ресторатор в конце XIX века, ввел в «Савое» конвейерный метод в работе кухни и разделил её персонал на отдельные бригады, каждая из которых управляется своим *chef de partie*. Эта идея в настоящее время реализуется во всех ресторанах и ресторанных двориках при гостиницах, а, следовательно, мы можем заявлять, что данная тенденция не потеряла своей актуальности и сейчас, так, например, в Краснодаре она реализуется в 98 отелях и в 1345 ресторанах. Эскофье также ввёл новый, «русский», способ подачи блюд (*service à la russe*). *Русский метод* предполагает размещение блюд на столе, а также приготовление национальных блюд в горшочках. Холодные блюда и закуски располагают в вазах и блюдах круглой и овальной формы, в зависимости от ингредиентов, которые входят в состав блюд: мясо или рыба и морепродукты. В блюда укладывают приборы для порционирования: вилку - зубцами вниз, а сверху ложку, ручки приборов располагают в сторону гостей. Приборы для раскладывания отварных, припущенных и жареных блюд - столовые ложка и вилка, лопатка. В состав сервировки стола входят тарелки: закусочная, мелкой столовая или десертная и прибором в зависимости от вида блюда и способа его приготовления. Данный метод успешно реализуется в наше время, поскольку является одним из 6 основных способов подачи блюд: французского, английского, русского, европейского, комбинированного. В городе Краснодар русский метод активно используется во всех предприятиях общественного питания при проведении банкетных мероприятий с частичным обслуживанием официантами, на 1 официанта 9-12 человек гостей.

Большое влияние на организацию досуга в предприятиях общественного питания оказал Цезарь Ритц. Он пригласил в торговый зал оркестр, под звуки музыки, посетители принимали пищу. Под произведения Штрауса, процесс употребления блюд, а соответственно и обслуживания посетителей увеличивался во времени, увеличивались доходы предприятия. Данная тенденция имеет коммерческий успех и в наше время и используется в ресторанах

первого, высшего и люкс классов. В Краснодаре заведений, в которых играет оркестр, насчитывается около 16. Это не большое значение, а, следовательно, мы можем сделать вывод, что этому нововведению Ритца еще необходимо развитие.

Цезарь всегда старался превратить все отели, в которых он работал, настоящий раем для высокого общества. Именно поэтому Ритц ввел традицию, согласно которой посетители приходили только в вечерних нарядах. Данная тенденция актуальна и сейчас, и вечерняя одежда, действительно, является дресс-кодом всех ресторанов, но необходимо учесть тот факт, что чем ниже класс заведения, тем чаще мы можем встретить там людей, одетых не в официальные наряды. Дресс-код при посещении предприятий питания формирует культурный уровень, превращая посещение ресторана в яркое событие, оставляет в памяти клиентов ощущение праздника, мотивирует на новый визит. Такие требования предъявляют предприятия общественного питания класса люкс, а также при проведении тематических банкетных мероприятий.

Выводы. Предприятия общественного питания на рынке гостеприимства занимают ведущую позицию, удовлетворяя потребности не только в питании, но и в организации досуга. Очевидно, что внедряя инновационные технологии организации деятельности предприятий питания необходимо развивать традиционные технологии, адаптируя их под требования нашего времени.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Наливайченко Е.В.¹, Бондарчук Т.В.²

¹профессор кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ

²магистрантка кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ

Введение. В современных условиях для успешного функционирования в конкурентной среде необходимым условием обеспечения эффективности инновационной деятельности является эффективное функционирование инновационного предприятия и обеспечение его стойкого финансового состояния. Данная проблематика широко освещена в трудах многих отечественных и зарубежных авторов, таких как: Горфинкель В. Я., Фатхутдинов Р. А., Гохберг Л. М., Санто Б. Тем не менее, актуальной является задача по формированию наиболее оптимальной системы показателей оценки финансового состояния инновационного предприятия.

Цель и задачи исследований. Целью исследования является формирование системы показателей оценки финансового состояния инновационного предприятия. Для достижения цели в ходе исследования выполнены такие задачи: приведено содержание термина «инновационное предприятие»; представлена система показателей для оценки финансового состояния инновационного предприятия с разбивкой на группы, в зависимости от экономического смысла необходимых расчетов; дано теоретическое и экономическое объяснение приведенных показателей.

Методы исследований. При проведении исследования были использованы такие методы, как: анализ и синтез, сравнение и обобщение.

Результаты исследований. В связи с быстрым техническим прогрессом в XXI веке основу конкурентной борьбы составляет интеллектуальный труд, главной задачей при этом становится проектирование, разработка и внедрение нововведений, что послужило В научных работах современных авторов под инновационным предприятием (ИП) понимается хозяйствующий субъект, осуществляющий предпринимательскую деятельность, связанную с разработкой, производством и поставкой инновационной продукции (товаров, услуг), для которого указанная продукция составляет основную часть (не менее 70 процентов) общего объема производства товаров (услуг). Также таковым является предприятие, созданное для реализации инновационного процесса. Предполагается, что данное предприятие обеспечит

выполнение основных этапов разработки новых товаров, осуществит их выпуск (производство) и продвижение на рынок. При этом очевидным является то, что для эффективного функционирования инновационного предприятия необходимым условием является его стойкое финансовое состояние.

Для подробной и обстоятельной оценки инноваций, инновационной деятельности и финансового положения инновационного предприятия разработано множество показателей, экономическое содержание и методика расчета которых рассмотрена рядом ученых-экономистов и представлена в специализированной литературе. Основные показатели, характеризующие финансовое состояние ИП, можно разделить на четыре группы:

Группа 1: показатели доходности деятельности ИП:

- рентабельность (отношение прибыли от реализации товаров (работ, услуг) к выручке) – определяет уровень доходности бизнеса и эффективность работы предприятия в целом; более полно, чем прибыль, характеризует окончательные результаты хозяйствования;

- прибыльность (отношение прибыли, остающейся в распоряжении ИП к выручке от реализации товаров (работ, услуг)) – характеризует величину чистого дохода, полученного ИП на 1 руб. реализованной продукции, дает обобщающую характеристику номенклатуры выпускаемой продукции и учитывает, как структуру цены, так и размер налоговых платежей и обязательных отчислений;

- величина прибыли на собственный капитал (отношение прибыли, остающейся в распоряжении ИП к собственному капиталу) – характеризует эффективность хозяйственной деятельности ИП, меру чистого дохода, приходящуюся на 1 руб. собственного капитала; чем выше значение этого показателя, тем эффективнее используется собственный капитал предприятия.

Группа 2: показатели оборачиваемости активов ИП:

- оборачиваемость активов (отношение выручки от реализации к совокупным активам) – выступает обобщающей характеристикой использования совокупных активов ИП (движимого и недвижимого имущества, нематериальных активов, денежных средств, ценных бумаг и т. п.), участвующих в хозяйственном обороте;

- оборачиваемость оборотного капитала (отношение выручки без учета НДС и акцизов к средней сумме оборотных средств за период) – для каждого предприятия он индивидуален и, если он определен, то необходимо его значение поддерживать на оптимальном уровне.

Группа 3: показатели финансовой устойчивости ИП:

- платежеспособность ИП (отношение собственного капитала к совокупным активам) – определяет способность предприятия выполнять все свои внешние обязательства (как краткосрочные, так и долгосрочные), используя свои активы. Считается, что если его значение больше 0,5, то финансовый риск невелик и нет оснований беспокоиться за платежеспособность ИП;

- общая ликвидность ИП (отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам) – характеризует возможность быстрого превращения ценностей предприятия (хозяйственных средств) в наличные деньги без каких-либо потерь в цене и способность ИП выполнять свои краткосрочные обязательства (по кредитам, по уплате налогов, по выплате заработной платы и т. п.), используя свои текущие активы;

- срочная ликвидность (отношение средств на расчетном и прочих счетах в банке и денег в кассе к краткосрочным обязательствам – определяет, имеется ли возможность погасить все краткосрочные обязательства ИП только за счет денежных средств, находящихся на счетах ИП и в его кассе;

- размер дебиторской и кредиторской задолженности – характеризуют состояние денежных расчетов предприятия с дебиторами и кредиторами.

Группа 4: показатели доходности акций ИП:

- расчетный курс акций (отношение собственного капитала к акционерному);

– прибыль на акцию (отношение прибыли, остающейся в распоряжении ИП, к общему числу акций);

– размер годового дивиденда (отношение части прибыли, остающейся в распоряжении ИП и направляемой на выплату дивидендов, к номинальной стоимости акций).

Все показатели, входящие в четвертую группу, предназначены прежде всего для сведения акционеров предприятия. Первый из них характеризует реальную ценность акций данного ИП в случае его ликвидации (перепродажи); второй показатель – доходность акций, т. е. отдачу на капитал, равный номинальной стоимости этой акции; третий показатель – чистую прибыль акционера, т. е. конкретную сумму денег, которую он получит на каждую из своих акций.

Выводы. Инновационное предприятие создается с целью реализации инновационного процесса, т. е. основной целью его деятельности является обеспечение выполнения необходимых этапов разработки новых товаров (работ, услуг), осуществление их выпуска (производства) и продвижения на рынок.

Устойчивое финансовое состояние играет важную роль в обеспечении эффективности деятельности инновационного предприятия. Для оценки финансового состояния хозяйствующих субъектов разработано множество показателей, однако, наиболее важные из них можно сгруппировать по четырем направлениям: показатели доходности деятельности, показатели оборачиваемости активов, показатели финансовой устойчивости и показатели доходности акций инновационного предприятия.

РОЛЬ КАДРОВЫХ ИННОВАЦИЙ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Наливайченко Е.В.¹, Кацалап А.В.²

¹профессор кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ

²магистрантка кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ

Введение. Неотъемлемой частью деятельности предприятия в современных условиях хозяйствования являются инновации. Благодаря внедрению инноваций предприятиями создаются наиболее сильные конкурентные преимущества, а центральное место в повышении инновационной активности занимают кадры, так как именно на человеческих ресурсах базируется инновационный процесс. Таким образом, общий результат инновационного процесса зависит от внедрения наиболее современных методов в управлении персоналом предприятия. Вопросы роли кадровых инноваций в управлении персоналом предприятия изучены в научных трудах таких авторов как А. Я. Кибанов, Ю. Г. Одегов, Дж. М. Иванцевич и многих других. Однако, на сегодняшний день, данная проблематика остается актуальной и требуют дальнейшего изучения.

Цель и задачи исследований. Целью исследования является определение роли кадровых инноваций в управлении персоналом предприятия. Для достижения цели в ходе исследования выполнены такие задачи: приведено содержание термина «управление персоналом»; рассмотрено содержание и функции кадровых инноваций; определены основные критерии оценки кадровых нововведений; раскрыто влияние кадровых инноваций на показатели эффективности деятельности предприятия.

Методы исследований. При проведении исследования были использованы такие методы, как: анализ и синтез, сравнение и обобщение.

Результаты исследований. Существует множество трактовок термина «управление персоналом». Проведенный анализ показал, что нет единого мнения по поводу содержания данной категории. Как отмечает В. А. Спивак, «управление персоналом – прежде всего, научная дисциплина об административно-управленческих, организационно-экономических, личностных факторах, методах и способах воздействия на персонал предприятия для улучшения эффективности достижения основных целей». Более широкая трактовка данного

термина приведена в работе А. Я. Кибанова. Так, по мнению данного автора, «управление персоналом – это целенаправленная деятельность руководящего состава организации, руководителей и специалистов подразделений системы управления персоналом, включающая разработку кадровых концепций и стратегии, кадровой политики, принципов и методов управления персоналом». Исходя из данных определений можно сделать вывод о том, что управление персоналом – это правила и нормы, систематизированные с целью соответствия человеческих ресурсов предприятия его стратегическим целям, которые необходимо постоянно совершенствовать и развивать.

Рост инновационной активности в настоящее время приобретает особое значение и поэтому основной целью каждого предприятия является построение эффективной системы инновационного управления кадрами как в рамках самого предприятия, так и в рамках государства, региона и отрасли в целом.

Кадровые инновации – это внедрение новых кадровых технологий и управленческих решений, которые направлены на развитие творческого потенциала работников, повышение их профессионального уровня и эффективности функционирования организации в целом. Такие инновации изменяют кадровую работу как объект управления и приводят к получению экономического, социального или другого эффекта.

Для инноваций в сфере управления персоналом предприятия характерны следующие функции:

- развитие и стимулирование инновационного поведения персонала;
- внесение инновационных средств и методов управления, ориентированных на достижение целей компании;
- развитие инновационных коммуникаций и разработка схем должностного совершенствования.

Таким образом, основной целью кадровых инноваций является обеспечение эффективных темпов и масштабов обновления кадровой системы в соответствии с современными закономерностями развития экономики, с текущими и перспективными целями и интересами предприятия. Также немаловажным аспектом внедрения кадровых инноваций является обеспечение работников предприятия безопасными условиями труда и совершенствование организации рабочих мест, которое включает в себя закрепление за рабочим местом определенной номенклатуры работ и операций и оснащение рабочих мест необходимыми приборами, инструментами и оборудованием.

В современных условиях, на этапе развития научно-технического прогресса, внедрение кадровых инноваций является важной составной частью развития каждого предприятия, так как обеспеченность предприятия высококвалифицированным персоналом и эффективное его использование ведет к повышению всех экономических показателей финансово-хозяйственной деятельности в целом, так как трудовые ресурсы – это главный фактор в борьбе с конкурентами. С каждым годом роль трудовых ресурсов существенно возрастает, и поэтому решение кадровых вопросов на предприятии имеет особенно важное значение, так как система управления кадрами требует более гибкой, новой стратегии развития кадрового потенциала.

Эффективные кадровые инновации оказывают прямое влияние на сокращение текучести персонала, рост производительности труда, что, в свою очередь, способствует росту таких показателей, как доход и прибыль. Эффективность кадровых нововведений – это система показателей, отражающих соотношений затрат и результатов их внедрения. Различают коммерческую, бюджетную, экономическую и социальную эффективность. Главным внутриорганизационным критерием инновационной эффективности является грамотное использование социального капитала. К основным критериям оценки кадровых нововведений относятся:

- а) финансовое обоснование – определение экономической эффективности;
- б) социальное обоснование – определение социальной эффективности;

в) общественное обоснование – определение общественного мнения о кадровом нововведении – степени солидарности членов коллектива для определения сопротивления кадровым нововведениям.

Использование инновационных методов управления персоналом и организации труда позволяет предприятию повысить свою конкурентоспособность. Так, Маслова Н.В. в своей работе «Инновации в управлении персоналом и организации трудовой деятельности как фактор повышения конкурентоспособности предприятия» приводит такие результаты воздействия кадровых инноваций на конкурентоспособность: «прямое воздействие: повышение производительности труда, улучшение качества продукции и услуг, сокращение издержек (в том числе непроизводительных затрат рабочего времени), снижение затрат, связанных с текучестью персонала; косвенное воздействие: стабилизация трудового коллектива, улучшение имиджа организации как работодателя, улучшение социально-психологического климата, повышение квалификации работников, рост удовлетворенности трудом, повышение уровня мотивации сотрудников».

Таким образом, можно утверждать, что кадровые инновации являются основой успешного управления персоналом предприятия.

Выводы. Одним из ключевых факторов экономического развития предприятий являются кадровые инновации, их правильное и своевременное применение, что должно вести к росту конкурентных преимуществ, повышению качества и производительности труда, увеличению объемов выручки и прибыли. Исходя из этого, главной задачей инновационно-кадрового управления является создание благоприятного инновационного климата на предприятии и выработка инновационной стратегии на дальнейшую перспективу всестороннего развития трудового потенциала.

РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА С ВНЕДРЕНИЕМ АДДИТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Круликовский А.П.¹, Таштанова Л.Л.²

¹ к.ф.-м.н., доцент кафедры бизнес информатики и математического моделирования
института экономики и управления КФУ

² магистрант кафедры бизнес информатики и математического моделирования
института экономики и управления КФУ
anat03385@ukr.net

Введение. 3-D печать или аддитивное производство, за последнее десятилетие значительно продвинулось в развитии и уже не ограничивается обычным пластиковым прототипированием. Сегодня 3-D печать может справляться не только со сложными материалами, начиная от титана и заканчивая человеческой хрящевой тканью, но и производить полностью функционирующие конструкции, включая сложные механизмы, батареи, транзисторы, светодиоды. 3-D биопечать в будущем позволит производить различные биологические конструкции, начиная от продуктов питания, до органов человека, кровеносных сосудов и различных тканей живого организма.

Цель и задачи. Целью работы является анализ изменений процессов производства и возможностей рационализации производства с внедрением аддитивных технологий. Задачами работы являются:

1. Рассмотрение изменений и оптимизации производственных и логистических процессов на предприятии при внедрении аддитивных технологий производства.

2. Прогноз дальнейшего развития и внедрения аддитивных технологий производства.

Методологические основы включают: изучение и анализ публикаций и научных исследований по тематике работы, методы обобщения, сравнения и прогнозирования.

Результаты исследований. С внедрением технологий аддитивного производства появляется возможность создавать большее количество продукции, повышая ее качество и при этом сокращая затраты на производство, тем самым снижая стоимость самой продукции.

Одним из основных преимуществ технологии является сокращение затрат временных и трудовых ресурсов на предприятии. Кроме того, аддитивные технологии способны повысить гибкость производства, например, позволяя предприятиям сокращать время и стоимость на стадии разработки, сборки и тестирования продукции. Сокращаются отходы производства, что приводит к минимизации затрат и повышению производительности. Появляется возможность создавать кастомизированную продукцию без значительных расходов временных и денежных ресурсов.

Многие авторы, проводящие исследования в данной области, сходятся во мнении, что большое количество изменений придется на логистику: как на уровне B2B, так и на B2C. Сократится цепочка поставок материалов и комплектующих, деталей на предприятия. Будут нарушены мировые логистические потоки. Основной объем потерь сосредоточится в морских контейнерных перевозках на маршрутах Восточная Азия — США и Восточная Азия — Европа. Так как такие этапы как сборка, требующие значительных человеческих ресурсов, осуществляемые в основном в азиатских странах, станут в дальнейшем невостребованными. Сократятся логистические издержки на доставку товаров от производителя конечному потребителю. Традиционная модель логистического канала доставки товара потребителю «производитель - оптовый продавец - розничный продавец» так же перестанет быть востребована. В будущем, когда технология получит большее распространение и станет более доступной для рядовых потребителей, процесс покупки и доставки товаров может сводиться к одному клику в Интернет-магазине.

Значительные конкурентные преимущества получают компании, работающие в режиме «Build to order», то есть когда товар не производится до получения подтверждения о заказе. Аддитивные технологии позволяют это реализовать с минимальными временными и стоимостными затратами.

Например, сервисное обслуживание, требующее предоставление значительного ассортимента запчастей для такой категории товаров, как потребительская электроника, значительно улучшится без больших затрат со стороны производителя. Что значительно обусловит его конкурентные преимущества и заслужит признание покупателей.

Динамика изменения цепочки поставок приведет к эволюции нового типа логистической компании, подобной 4PL, или компании по предоставлению широкого круга услуг, включающих разработку программного обеспечения, доставку и сопровождение продукции; работу по поддержанию отношений с партнерами, заключение договоров и т.п. Новые компании будут заниматься разработкой решений по планированию спроса, производства, доставки, анализа рынка, предоставления сервисной поддержки, переработки продукции. Практически, они станут поставщиками услуг по сопровождению жизненного цикла продукта.

Следует отметить, что аддитивные технологии помогут улучшить экологическую ситуацию, что не маловажно. Для изготовления тех же продуктов потребуется меньшее количество энергетических ресурсов.

Производство на основе аддитивных технологий является практически безотходным. Сократятся площади цехов и складов, которые не нужно будет содержать. Такое понятия как «склад» в принципе теряет свое традиционное значение. Теперь склад будет представлять собой файлообменник в виртуальной реальности.

В целом, можно сказать, что аддитивные технологии найдут широкое применение в условиях глобализации. В настоящее время большой потенциал для внедрения аддитивных технологий имеют отрасли: производственное прототипирование, некрупное производство высокотехнической продукции, потребительская электроника, медицина (стоматология, звуковые аппараты); в перспективе: широкое производство техники, более широкое применение в медицине и массовое производство.

На сегодняшний день запатентовано множество продуктов, деталей, конструкций для изготовления с помощью 3-D печати. Многие прогрессивные компании успешно используют аддитивные технологии производства не первый год (Boeing, Airbus, Lockheed Martin). На российском рынке к технологии еще относятся скептически, но уже начинают появляться компании, предоставляющие услуги по печати конструкций по готовым моделям или по моделям, созданным штатными сотрудниками компании на заказ. Создаются проектные группы при производственных центрах, главным вектором деятельности которых является продвижение и развитие аддитивных технологий в российской промышленности.

Мировая динамика развития технологии позволяет сделать вывод, что объемы рынка 3-D печати будут только увеличиваться с каждым годом. Использование аддитивного производства будет находить все большее применение. Технология продолжит развиваться и станет более доступной с течением лет.

Выводы. В соответствии с задачами, поставленными в работе, были проанализированы основные изменения и возможности оптимизации производственных и логистических процессов на предприятии при внедрении аддитивных технологий производства, а так же дан прогноз дальнейшего развития и внедрения аддитивных технологий производства.

Таким образом, с внедрением аддитивных технологий в производство устраняются некоторые этапы традиционного производственного процесса и снижается потребность во многих видах деятельности традиционного производства, что приводит к сокращению расходов, повышению экономической эффективности и рационализации производственных процессов на предприятии.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЯ

Гайсарова А.А.¹, Немцев А.П.²

¹ *доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ*

² *студент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ*
vip.gaysarova@mail.ru

Введение. Инвестиционная деятельность является одной из важных составляющих функционирования экономической системы. Изменение структуры и объема инвестиций оказывают влияние на объем производства и занятости, структурные сдвиги в экономике, развитие отраслей народного хозяйства. Актуальность данной темы, позволяет не только сформировать новые подходы к инвестиционной деятельности России, но и сгруппировать проблемы инвестиционного развития, что в дальнейшем поможет выявить перспективы их решения.

• **Цель и задачи.** Цель работы состоит в выявлении особенностей и проблем инвестиционной деятельности Российской Федерации, оценка перспектив ее развития, а также направлений по ее совершенствованию. В рамках поставленной цели планируется решение следующих задач:

- провести анализ теоретических подходов к организации инвестиционной деятельности страны;
- провести анализ показателей инвестиционной активности Российской Федерации на современном этапе;
- рассмотреть направления и мероприятия по совершенствованию инвестиционной деятельности;
- разработать комплекс мероприятий по совершенствованию инвестиционной деятельности Российской Федерации.

Методика исследований. В ходе данного исследования проведен детальный анализ совокупности литературных источников, статистических данных по оценке инвестиционной деятельности государства.

Результаты исследований. Вопросами изучения подходов к определению сущности и особенностям осуществления категорий «инвестиции» и «инвестиционная деятельность» занимались С. Фишер, Ю.В. Яковец, Н.Я. Коваленко, Э. Дж. Долан, Д.Е. Линдсей, Т. С. Хачатуров, Б. Райзберг, Л. Лозовский и Е. Стародубцева, Л. Л. Игонина, Николаева И.П., Баскакова О. В., Сейко Л. Ф. и другие ученые.

В настоящее время все страны стремятся увеличить свой ВВП, уменьшить государственный долг, а также добиться финансовой и политической стабильности, в связи с чем возрастает конкуренция между государствами. Это приводит к тому, что разрабатываются новые подходы к организации производственных процессов, повышается конкурентоспособности товаров, работ и услуг, а это требует инвестирования капитала. Поэтому инвестиции играют важную роль не только для отдельных субъектов экономики, но также и для всей экономической системы в целом.

Система показателей оценки инвестиционной деятельности государства включает в себя: инвестиции в нефинансовые активы, объем финансовых вложений организаций, капитальные вложения в зависимости от вида экономической деятельности.

По результатам проведенного анализа вышеуказанных показателей в Российской Федерации за период 2014-2016 гг. необходимо отметить:

- общая сумма инвестиций в нефинансовые активы снизилась на 30,03%, что является негативной тенденцией, т.к. государство снизило инвестиционную деятельность в таких сферах как строительство, реконструкция объектов и их модернизация, уменьшилось финансирование интеллектуальной собственности.

- общая сумма инвестиций финансовых вложения организаций увеличилась на 31,23%, что можно охарактеризовать положительно в связи с увеличением вложений инвестиций организаций в доходные активы других предприятий, а также повышением заинтересованности организаций в покупке государственных ценных бумаг.

- положительная тенденция заметна в таких отраслях как: сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, добыча полезных ископаемых, добыча топливно-энергетических полезных ископаемых, химическое производство, производство машин и оборудования, производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования и др. Наибольший регресс наблюдается в таких видах экономической деятельности как рыболовство, текстильное и швейное производство, целлюлозно-бумажное производство, гостиницы и рестораны, предоставление коммунальных, социальных услуг.

Исходя из проведенного анализа инвестиционной деятельности в Российской Федерации, а также отталкиваясь от существующего положения и участия государства в мировой экономической деятельности можно выделить следующие направления по решению проблем в сфере инвестиционной деятельности России:

- обеспечение пропорциональности в более быстром развитии тех отраслей, которые обеспечивают ускорение НТП во всем народном хозяйстве;

- стимулирование более перспективных видов экономической деятельности, таких как: туристическая сфера деятельности, добыча полезных ископаемых, рыболовство;

- совершенствование нормативно-правовой и законодательной базы в области работы малых предприятий (предоставление налоговых льгот, налоговых каникул и инвестиционных скидок), т.к развитие малого бизнеса в современных условиях является приоритетным направлением развития экономической деятельности государства;

- разработка методологии, позволяющей проследить состояние и эволюцию отраслей экономики государства;

- обеспечение государственных гарантий для инвесторов;

- увеличение производств с высокими технологиями, обеспечивающими конкурентоспособность отечественной продукции на мировом рынке.

Выводы. На современном этапе происходит преобразование инвестиционной инфраструктуры в Российской Федерации. Одним из ключевых преимуществ нашего государства является наличие богатых природных ресурсов, которые можно использовать в промышленности, сельском хозяйстве и санаторно-курортном лечении. Инвесторам сейчас предлагается целый ряд преференций: гарантии правительства по проектам, гибкое налоговое обложение и предоставление субсидий, минимизируются административные барьеры. В стране с каждым годом появляется все больше целевых программ научно-инновационного и инвестиционного развития, проводится поддержка стратегических проектов.

Для того, чтобы активно привлекать иностранный капитал в российскую экономику, необходимо ускорить создание благоприятного инвестиционного климата, завершить формирование нормативно-правовой базы, регулирующей инвестиционные условия для внешней стабильности инвесторов, гарантии, в том числе личной безопасности, защиты вложенных средств от некоммерческих рисков. Приток иностранных инвестиций в российскую экономику должен способствовать решению проблем социально-экономического развития страны, а также продвижению российских товаров и технологий на внешние рынки; содействию в расширении и диверсификации экспортного потенциала, развитию импортозамещающих производств; содействию притока капитала в трудоизбыточных районах; развитию современных рыночных отношений в сфере предпринимательства.

В результате проведенного исследования проведен анализ показателей оценки инвестиционной деятельности государства, уточнены направления совершенствования инвестиционной деятельности государства.

ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ МАРКЕТИНГОВОЙ СРЕДЫ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Гайсарова А.А.¹, Филипенко Н.Ю.², Филиппенкова Т.А.³

¹ доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ

² студентка кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ

³ студентка кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ

vip.gaysarova@mail.ru

Введение. На современном этапе развития деятельности хозяйствующих субъектов, предприятие выступает как открытая система, которая постоянно находится во взаимодействии с элементами внешней и внутренней среды. Деятельность организации считается эффективной лишь при учете того факта, что она является частью маркетинговой системы, с которой непосредственно взаимодействует. Под маркетинговой средой понимается весь спектр возможностей предприятия по поддержанию своей конкурентоспособности на должном уровне. Именно поэтому необходимо обладать знаниями, которые касаются данной среды и уметь реагировать на ее влияние и изменения. Исходя из этого, непосредственной задачей руководства является обеспечение адекватности стратегии предприятия, позволяющей адаптироваться под оказываемые влияния. Поэтому, исследуемая проблематика актуальна в любое время и в отношении любой организации.

Цель и задачи. Целью данного исследования является выявление особенностей основных элементов маркетинговой среды, в ходе чего планируется решение следующих задач: рассмотреть теоретические аспекты конкурентоспособности предприятия, оценить влияние элементов маркетинговой среды на деятельность предприятия на различных уровнях.

Методика исследований. В процессе данного исследования проведен комплексный анализ совокупности литературных источников, посвященных проблеме взаимосвязи и взаимодействия маркетинговых элементов и предприятия как системы.

Результаты исследований. Анализ источников литературы показал, что вопросами изучения конкурентоспособности предприятия, под влиянием маркетинговых факторов, занимались такие ученые как: профессор международного маркетинга Ф. Котлер, который первым выделил маркетинг в отдельную специальность, профессор Гарвардской школы бизнеса М. Портер, а также французские экономисты А. Олливье, А. Дайан, Р. Усре. Воздействие элементов, влияющих на конкурентоспособность российских предприятий, представлено в трудах профессора В.П. Оболенского. Сущностные характеристики современного маркетинга в России рассматривали российские маркетологи А.П. Панкрухин, Т.Л. Короткова и другие ученые.

В современном мире руководство предприятий активно использует маркетинговую концепцию как основу эффективного управления. Зачастую предприятия планируют пересмотр своих целевых, стратегических и тактических установок, тем самым создают себе комфортные условия для оптимального функционирования предприятия и адаптации его к различным видам рыночных структур. Маркетинг в данном случае используется как основа инструментария наблюдения за рыночной средой. Следовательно, можно определить сущность маркетинга как комплексную деятельность, связанную с оценкой, анализом рынка, рекламой, системой продвижения продукции (услуг) с одной стороны, а с другой - маркетинг – это деятельность специальной структуры сотрудников.

Маркетинговая среда имеет неустойчивый, налагающий ограничения и полной неоднозначности смысл, тем самым значительно влияет на протекающие процессы внутри и вне предприятия. Данная среда является неоднородной и дифференцированной по своим составляющим и характеру воздействия на хозяйствующий субъект. В ней выделяют микромаркетинговую и макромаркетинговую среду.

Макромаркетинговой средой принято называть внешнее окружение предприятия, которое имеет в своем составе демографические, экономические, природные, технические, политические и культурные факторы. Рассмотрим каждый из них.

К демографическим факторам можно отнести половозрастную структуру страны, плотность населения, изменение его численности и плотности, уровень рождаемости и смертности, а также миграция и урбанизация.

Экономические факторы представляют состояние кредитно-финансовой системы, уровень инфляции, конвертируемость и курс национальной валюты, структура распределения доходов, уровень безработицы, покупательная способность населения и т.д.

Культурные факторы определяют социальные институты, формирующие моральные и культурные ценности, убеждения и нормы.

Правовые факторы включают особенности законодательной системы и ее исполнения, существующие законодательные акты и нормативы, регулирующие взаимоотношения предприятий с потребителями и другими предприятиями, уровень правовой грамотности населения.

Научно-технические факторы, включающие силы, способствующие созданию новых технологий, благодаря которым появляются новые товары, призваны существенно улучшить качество жизни людей. Новые технологии создают новые рынки, стандарты, государственный контроль над качеством товаров и маркетинговые возможности.

Элементы, с которыми организация находится в непосредственном контакте, являются составляющими микромаркетинговой среды. Примером элементов можно выделить потребителей – физические лица, домохозяйства, предприятия, которые приобретают и используют производимый товар или услугу. При проведении исследований потребительского рынка можно выяснить, на какой вид производимой продукции спрос наиболее велик.

Важное место в стратегическом управлении занимает изучение деятельности конкурентов. Рассмотрение данного вопроса направлено на выявление слабых и сильных сторон конкурентов, что позволяет построить стратегию конкурентной борьбы, включающую в себя специфические элементы.

Элементом непосредственного воздействия на предприятие являются и поставщики, которые обеспечивают поступление необходимых для работы предприятия видов ресурсов.

Также важным элементом микромаркетинговой среды предприятия является контактная аудитория – группа людей, которые проявляют реальный или потенциальный интерес к предприятию и имеют на него определенное влияние. К контактной аудитории можно отнести средства массовой информации, государственные органы власти, общественные организации.

Выводы. Таким образом, маркетинговая среда представляет собой комплекс сфер деятельности (микромаркетинговая среда и макромаркетинговая среда), из которых предприятие черпает для себя новые возможности и в ходе использования которых следит за возникновением угроз в будущем. Составляющими данной среды являются силы, оказывающие влияние на способность предприятия устанавливать и поддерживать контакты с внешним целевым рынком. Условия нахождения предприятия в маркетинговой среде являются достаточно изменчивыми, что обуславливает разнородность складывающихся связей между ними. Совокупность этих связей и представляет собой понятие маркетинговой среды, которая в свою очередь определяет характер деятельности организации. Для широкого определения стратегии поведения предприятия и успешного ее запуска на практике, руководителям необходимо иметь достаточно глубокие знания о маркетинговой среде, тенденциях ее развития и знать, какое место занимает в данной среде предприятие. Чем лучше предприятие осведомлено об элементах микро- и макромаркетинговой среде, об уровнях их влияния - непосредственного и косвенного в рамках маркетингового анализа, тем более обоснованные решения будут готовиться и приниматься, что в условиях неопределенности позволит снизить риск негативных процессов на предприятии.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНА В ПРОЦЕССЕ БИЗНЕС-ПРОЕКТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Штофер Г.А.

*к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления
(структурное подразделение) ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Введение. Создание новых проектов предполагает предварительное экономическое обоснование их целесообразности, последующее планирование необходимых затрат на их осуществление и ожидаемых конечных результатов. Бизнес-планирование позволяет не только обосновать необходимость разработки того или иного инновационного проекта, но и возможность его реализации в действующих рыночных условиях.

Цель и задачи исследований. Основными объектами бизнес-планирования в свободных экономических отношениях служат высокодоходные и конкурентоспособные инновационные проекты. Как известно, современный рынок, основанный на соблюдении всеми производителями и потребителями равновесия между спросом и предложением и соизмерении своих доходов и расходов, всегда будет отдавать предпочтение в кредитовании и финансировании тем производственным, предпринимательским или коммерческим предложениям, которые в будущем дадут наибольший социально-экономический результат. Следовательно, любой инновационный бизнес-проект должен иметь соответствующий бизнес-план обоснования оптимальных показателей производства и продажи товаров и услуг как на отечественном, так и на зарубежном рынке. При этом особую актуальность приобретает обоснование направлений использования результатов оценки финансовой устойчивости региона в процессе бизнес-проектирования на предприятии, что и является целью данной статьи.

Результаты исследований. Выбранная социально-экономическая цель фирмы на предстоящий период ее производственно-хозяйственной или иной деятельности должна получить наиболее полное отражение в разрабатываемом бизнес-плане. На вновь создаваемые или открываемые фирмы и предприятия разрабатывается в соответствии с проектом комплексный бизнес-план, включающий подробные технико-экономические расчеты по всем разделам и показателям проектирования, строительства и освоения нового производства товаров и услуг. На действующих предприятиях бизнес-планы обычно создаются с целью достижения соответствующих стратегических, тактических или оперативных направлений или задач,

связанных с дальнейшим развитием производственных или функциональных подразделений, реструктуризацией или расширением организации и т.д. При стабильной и устойчивой работе предприятия бизнес-план может быть направлен на обновление основных производственных фондов и развитие новых технологий. При значительном спаде производства, имеющем место в переходный период, бизнес-план должен предусматривать поиск новых рынков, расширение сбыта продукции и т.п. В одних случаях требуется разработка комплексных бизнес-планов, в других - локальных бизнес-проектов. Бизнес-планы нужны на открытие любого нового проекта или своего дела всем производителям и предпринимателям.

При этом в российском предпринимательстве в последние годы значительно расширилась практика составления бизнес-планов с учетом специфики новых рыночных отношений и особенностей финансовой сферы региона, в котором будет реализовываться бизнес-проект. В частности, рассмотрению подвергаются финансовые потоки, функционирующие в данном территориальном образовании, так как финансовые ресурсы региона, как правило, переходят с одного расчетного счета на другой в процессе потребления и производства товаров, услуг и других благ. Наряду с этим, важно учитывать финансовые потоки, поступающие извне и обеспечивающие приток капитала на территорию региона (экспортно-импортные операции и др.). Данный подход позволяет получить наиболее полную информацию для выявления причин утечки финансовых средств за пределы территории, произвести объективный анализ и дать наиболее полную оценку финансовых средств функционирующих в регионе.

При исследовании финансовой устойчивости, как правило, возникает потребность всесторонне проанализировать динамику развития региона, объем денежных средств выделенных на поддержание социальной и производственной сфер, определить насколько эти средства достаточны для реализации идей устойчивого развития, какие программы для их развития разработаны, а какие должны разрабатываться и как финансироваться и многое другое. В тоже время, в современной научной литературе понятие "уровень жизни населения" употребляется и в широком смысле, включая в себя еще условия жизни, труда и занятости, быта и досуга, его здоровье, образование, природную среду обитания и т. д. В таком случае чаще употребляется термин "качество жизни". Исходя из этого, мы предлагаем использовать в качестве критерия оценки финансовой устойчивости, не уровень, а качество жизни населения.

Между тем, использование в качестве критерия только качество жизни населения, с нашей точки зрения, не может в полной мере объективно отразить финансовое состояние территории так как, "уровень и динамика развития любой социально-экономической системы, продолжительность ее существования зависят, прежде всего, от степени соответствия и подчиненности экономических результатов функционирования целям ее социального развития". После глубокого анализа различных статистических систем описания функционирования экономики, было предложено для оценки критериев финансовой устойчивости территории использовать методологию и показатели Системы национальных счетов (СНС). Использование СНС при оценке эффективности функционирования и сбалансированности финансовых потоков территории имеет ряд преимуществ, таких как: сопоставимость получаемых показателей, как на общероссийском, так и международном уровнях; относительную доступность информации; единую методологическую базу расчета.

Выводы. Предложенная схема оценки финансовой устойчивости позволяет оценить результативность движения финансовых потоков на территории, а также, что не маловажно, не происходит ли оттока капитала из регионов России.

Тем самым для инвестора создается система показателей, на основе которой будет приниматься решение об инвестировании и реализации бизнес-проекта или об отказе от таких действий. При осуществлении бизнес-проектирования следует обратить внимание на:

- анализ социально-экономического развития за предшествующий и текущий год и характеристика главных проблем развития экономики и социальной сферы;
- состояние использования естественного, производственного, научно-технического и трудового потенциала, экологическая ситуация;
- возможные пути решения главных проблем развития экономики и социальной сферы;
- цели и приоритеты социально-экономического развития в следующем году;

- система мероприятий по реализации социально-экономической политики с определением сроков выполнения и исполнителей;
- основные показатели социально-экономического развития и др.
- данные о получении и использовании доходов от распоряжения объектами коммунальной собственности и др.

Учитывая, что в настоящее время государственными органами принято решение о переходе на программные методы управления экономикой, использование результатов оценки финансовой устойчивости региона приобретает особую актуальность. Дальнейшие исследования финансовой устойчивости, основанные на разработанной методике, могут быть связаны с совершенствованием системы показателей по отдельным элементам финансовой устойчивости и уточнением их сущности, а также с определением уровня финансовой устойчивости по всем субъектам Российской Федерации.

АНАЛИЗ И ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Юсуфов Ю.Н.

*студент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления
ФГА ОУ ВО «КФУ им.В.И.Вернадского»*

научный руководитель: к.э.н., доцент Чернявая А.Л.
ysuv96@gmail.com

Введение. В настоящее время, в связи с проводимыми реформами как на территории Российской Федерации та и в зарубежных странах рынок труда становится одним из важнейших факторов влияющий на прибыль предприятия, и каждый предприниматель старается заполучить свою нишу на рынке. Для этого требуется грамотное распределение кадрового потенциала предприятия. Кадровый состав предприятия является тем ресурсом, благодаря которому предприятие может быть конкурентоспособно или не конкурентоспособным. Одним из факторов развития предприятия как экономической структуры и повышения его конкурентоспособности будет обеспечение квалифицированными рабочими.

Цель и задачи исследований. Целью исследования является анализ теоретических и практических аспектов кадрового потенциала на предприятиях в зарубежных странах. Для решения поставленных задач были использованы общенаучные и специализированные методы: абстрактно-логические – при теоретическом обобщении трудов отечественных авторов и методы научного познания.

Результаты исследований, их краткий анализ. Кадровый потенциал предприятия напрямую зависит от потенциала кадров, но при этом он не является их суммой, так как кадровый потенциал предприятия более целостен и зависит от общей слаженной работы кадров, а не потенциалу каждого из работников, более важен результат отделения нежели одного или нескольких работников по отдельности. Под кадровым потенциалом понимают (скрытые) не используемые способности, возможности кадровых резервов предприятия.

Л.Ф. Суходоева разделяет кадровый потенциал на внутренний и внешний. «Внешний кадровый потенциал – это возможность рядового работника подняться с самых низов по карьерной лестнице. Внутренний кадровый потенциал – это то, что предприятие ориентируется на найме работников с низших классов должностных уровней, и их замещением внутренними резервами компании». Однако на практике кадровый потенциал - это баланс между внутренними и внешними его свойствами.

В каждой стране подбор и найм кадрового потенциала имеет свои требования и особенности.

И. А. Стальнова, А. Г. Стальнов отмечают: «...различия национальных культур, нормативно правовых требований, особенностей делового взаимодействия и прочих факторов, оказывающих влияние на практику формирования кадрового потенциала государственной службы, делают невозможным применение унифицированных моделей профессионального

отбора для эффективной кадровой работы с чиновниками в разных странах. При этом адаптация управленческой практики других государств может быть полезной с точки зрения поиска новых эффективных форм и методов менеджмента персонала».

Х. Куперус и А. Роуд выявили, что созданию универсальной системы подбора кадров, мешают определённые национальные различия. Так же они вывели четыре модели управления.

Большая часть Европы придерживается модели призвания статуса высших государственных чиновников, который гласит об определённых условиях кадровой работы с государственными служащими.

В США по-прежнему пользуются методом компетентного подхода, только на данном этапе он имеет определённые фиксированные критерии отбора персонала в федеральную службу.

На практике кадровый потенциал - это баланс между внутренними и внешними его свойствами. Однако при сбалансированном кадровом потенциале появляются дополнительные вложения капитала на найм и обучение персонала. При этом могут возникать разные степени риска.

Для таких стран как Германия, Италия и Швеция характерна альтернативная форма подготовки кадров, она заключается в наборе молодых людей до 25 лет. Тем самым обеспечивается частичная занятость молодым специалистам и предоставляется возможность получения. Для этого используют специальные программы которые обеспечивают возможность практики молодым специалистам.

Во Франции функционирует порядок, благодаря которому предприятия с численностью персонала от 10 человек обязаны выделять на подготовку специалистов не менее 1% от общего фонда заработной платы.

В США на уровне государственных структур по трудоустройству, есть так же и частые структуры, позволяющие найти работу соискателю.

Американские предприятия которые занимаются поиском работников по стандартной системе, чаще всего обращают внимание на наличие специализации и профессиональных знаний. При приёме на работу претенденты проходят тесты, по которым будет выяснен их уровень специализации. При этом каждое предприятие имеет свои уникальные критерии отбора (в зависимости от целей и задач), которые они ставят перед соискателями.

В Японии считают, что потенциальный сотрудник обязан уметь работать по той специальности которая имеется на предприятии, и не должен заниматься чем-то одним. При появлении новых функций на предприятии сотрудник обязан изучить и знать, как их выполнять.

Умение грамотно поставить производство в современном мире играет не маловажную роль, но нельзя забывать про человеческий фактор, от которого зависит большая часть, так как именно люди работают на предприятии и от них зависит качество и объёмы производства.

Для этого требуется грамотное управление персоналом.

Японская модель отличается тем, что при приёме на работу предприятие рассчитывает на долгосрочное содружество с потенциальным работником (пожизненный наём), которая поощряется повышением зарплаты за года работы на предприятии, так же на предприятиях создаются профсоюзы в котором принимают участие работники. Также в Японии очень трепетно относятся к подбору новых кадров, при безработице в 2-2,5%, эта проблема больше предприятий нежели государств, по причине небольшого процента безработицы.

В США этапы приёма на работу следующие:

- ознакомление работников с их обязанностями, функциями, ответственностью
- отдел кадров помогает руководителям, готовит документы для приёма работников, список кандидатов.
- кандидат вносится в список, далее проходит несколько интервью со своим будущим руководителем, результаты интервью дополняются рекомендациями.

Работа управления персоналом в США, основана на большом количестве теоретических исследований. Американская и Японская модель управления, как две стороны одной монеты – противоположны.

В Европе преобладает почасовая оплата труда, это связано с тем, что на современном рынке требуется качество, а не количество продукции. Служба управлением персонала в Европе

занимает одну из руководящих должностей. Большую роль играет ориентация на высокие социальные стандарты при работе с персоналом.

Выводы, заключение. На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что требования к кадровому потенциалу на предприятиях в разных странах сильно отличаются, как по способам управления, подходом персонала и ориентацией.

ПОСЛЕКРИЗИСНЫЕ ИНДИКАТОРЫ СОСТОЯНИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЫ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Чернявая А.Л.

*к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Введение. Р Крым обладает разнообразными природными ресурсами благодаря которым создана система санаторно-курортного лечения и отдыха. Вне зависимости от форм собственности и ведомственной подчиненности, санаторно-курортные комплексы в решении общих задач выступают как единый рекреационный комплекс, требующий грамотного управления и организационно-методического обеспечения контроля по выполнению государственных гарантий и программ развития всем контингентам населения. Однако позиционирование Р Крым как курортного региона на региональном и международном уровне необходимо решение определенным проблем (активизация процесса классификация средств размещения, повышение уровня качества и предоставления услуг и т.д.).

Цель и задачи исследований. Целью исследования является анализ послекризисного состояния туристической сферы в Р Крым.

Методика исследования – аналитическая.

Результаты исследований, их краткий анализ. Развитие санаторно-курортного и туристического комплекса в настоящее время является приоритетным направлением развития экономики республики. Согласно стратегии развития туризма в РФ на период до 2020г., (утвержденной Распоряжением правительства РФ от 31.05.2014 №941-р), туризм рассматривается как источник финансовых доходов бюджета, средство повышения занятости и качества жизни населения, способ поддержания здоровья граждан и т.д. в профильной государственной программа развития курортов и туризма в Р Крым на 2015-2017 годы, утвержденной постановлением Совета Министров Р Крым (от 09.12.2014 №501 (с учетом последующих изменений и дополнений)), Правительство Р Крым стратегической целью определено формирование современного международного туристического центра РФ, который должен соответствовать основным критериям: круглогодичности, востребованности и конкурентоспособности.

На начало 2017г. в Р Крым функционирует 825 рекреационных предприятий емкостью более 200 тыс.мест, 40% из них осуществляют свою деятельность круглогодично. Санатории сосредоточены в основном на южном берегу Крыма и в Евпатории (курорт Евпатория позиционируется как детский курортно-оздоровительный комплекс – доля детских мест занимает 73%). Кроме того, с позиции развития туризма Р Крым представляет учреждения, предоставляющие услуги оздоровительного характера. Данная категория состоит из 224 объектов в которых предоставляется первичная консультация врачей, SPA-услуги, программы правильного питания с сопутствующими дополнительными услугами.

На начало 2017г. территориальное распределение и функционирование здравниц по районам Крыма выглядит следующим образом: в Ялтинском районе расположено 168 объектов; в Феодосии – 112; в Алуштинском районе – 107; в Сакском – 103 и в остальных 12 районах – 335 объектов размещения (включая г.Симферополь, Старый Крым и Советский район).

В Р Крым осуществляют деятельность 208 туроператоров. В базу экскурсионных туров включено около 200 маршрутов. Также функционирует 21 туристско-информационных фентров в 10 райцонах полуострова (г.Керчь, Саки, Симферополь, Ялта, Судак, Евпатория, Феодосия, Бахчисарай, Черноморское и Ленинский район).

Только за 2016г. в Р Крым отдохнуло 5573,5 тыс. туристов, что на 21,2% выше уровня за аналогичный период прошлого года. Из общего числа прибывших в Крым отдыхающих за 2016 г.: 42,5% - паромной переправой; 41% - прибыли авиатранспортом; 16,5% - прибыло другими видами транспорта.

Наибольшее число туристов с 2014 отдыхает на южном берегу Крыма. На начало курортного сезона 46,5% от большего количества туристов отдохнуло на ЮБК, на западном полуострове – 31%, в других районах – 4,5%.

На основе проведенного анализа туристического потока были составлены следующие данные: 51,7% туристов впервые побывали в Крыму за последние 5 лет; 60,2% туристов отдохнули в Крыму от 10 до 14 дней; 13,2% - отдыхали 21 день и 8,4% - отдыхали более 1 месяца.

В частном секторе (дом, квартира) отдохнуло 49,9% туристов; в гостиницах – 25,9% и 14% - в санаториях. При чем 78,2% туристов отметили желание и готовность приехать в Крым повторно. Средний возраст отдыхающих – 39 лет.

По данным ФНС по Р Крым только за 2016г. налоговые поступления в бюджет от туристической отрасли составили 2362,7 млн.руб (за 2015г. – 2055,1млн.руб.).

Самым активным периодом массового туризма на полуострове длится с мая по октябрь. Второй всплеск происходит на зимние каникулы. В структуре объема реализации туристических услуг наибольшая доля приходится на внутренний туризм – 67%. На втором месте иностранный туризм – 32,7% и на третьем зарубежный - 03%. Для федерального округа на 2017г. характерно стабильное положительное сальдо въездного и выездного туризма (9+198,5чел.).

Несмотря на стремительное развитие туристической отрасли в Р Крым, не в полном объеме (или вообще не реализуются) новые виды туров:

- традиционные поездки (с познавательной целью);
- поездки на учебу за границу (с целью обучения);
- шоп- туры (с целью получения торгово-экономической выгоды);
- комбинация традиционного туризма с шопингом;
- бизнес- туры (с деловой целью).

К проблемам, сдерживающим развитие регионального и особенно международного туризма, следует отнести:

- слабое предложение современных туров, отражающих спрос на международном рынке;
- невысокий уровень сувенирной индустрии (кроме винодельческой продукции);
- скудность развлекательной сферы;
- недостаточное умение организовать коммерческую эксплуатацию уникальных и экзотических объектов;
- высокий уровень износа основных фондов и медицинской базы коллективных средств размещения;
- неудовлетворительное состояние инфраструктуры на территории туристических районов Р Крым;
- перебои с электроэнергией;
- неравномерность развития туристического потенциала Р Крым;
- политическая нестабильность в Украине (до 2014г. 65% туристов приходилась на граждан Украины);
- проблема транспортной доступности (большая нагрузка на авиатранспорт и паромную переправу).

На данный момент времени большинство представленных проблем уже решаются: уже осуществляется строительство транспортного сообщения с материковой частью РФ, строительство трассы «Таврида», строительство новых электростанций в Симферополе и Севастополе. Также интенсивно происходит увеличение количества индустриальных парков; развитие и стимулирование малого и среднего предпринимательства в рекреационной сфере (альтернативные виды туризма) и т.д.

Выводы, заключение. На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что с 2014 по 2017г. туристическая сфера в Р Крым интенсивно развивается не только за счет увеличения потока туристов, но и за счет федеральных проектов и инвестиций.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА В РАМКАХ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА К РОСТУ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Кирильчук С.П.¹, Конюхова М.А.²

¹д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономики предприятия,
Институт экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского

²студентка направления 38.04.01. «Экономика», профиль «Экономика фирмы», Институт
экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского
Skir12@yandex.ru

Введение. Экономическое развитие в современном мире строится на росте производительности труда. Именно производительность труда характеризует уровень развития производительных сил, эффективность общественного производства, степень использования трудового потенциала. Вопросы повышения производительности труда в настоящее время, особенно актуальны. В процессе преобразования экономики Россия столкнулась с целым рядом серьезных проблем: зависимостью от экспорта сырьевых ресурсов и мировых цен на них, невысоким уровнем жизни большинства населения и др. Россия обладает богатейшим ресурсным потенциалом и, в то же время, по уровню производительности труда отстает от развитых стран в 5 - 7 раз, и, как следствие, не входит в число лидеров в мире по уровню благосостояния населения.

Цель и задачи. Целью данной работы является рассмотрение проблем повышения производительности труда в современной экономике, и основных факторов, обеспечивающих решение этой задачи. Исходя из поставленной цели, в статье выделена необходимость решения следующих задач: определить экономические основы повышения производительности труда в современной экономике; выявить приоритетные факторы роста производительности труда; провести сравнительный анализ производительности труда в российской экономике и других странах; провести анализ сложившейся ситуации в сфере производительности труда.

Результаты исследования. Данные Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Международной организации труда (МОТ), характеризующие производительность труда, показали, что в 2005-2016 годах в Российской Федерации сохранялся значительно более низкий (больше чем в два раза), уровень производительности труда в экономике, по сравнению с группами стран Европейского союза, «Большой семерки», ОЭСР, причем в динамике этот разрыв практически не сокращался. Для изучения факторов и причин, влияющих на уровень и динамику производительности труда в Российской Федерации, были исследованы данные российских экспертов, информационные материалы Совета Федерации Федерального собрания Российской Федерации, аналитические доклады зарубежных консалтинговых центров, результаты социологических опросов. В результате анализа материалов и документов, выявленные факторы, влияющие на производительность труда, могут быть условно, по времени возникновения, разделены на две группы: «традиционные», характерные для дореформенного периода, и «новые» факторы, возникшие вследствие реформ, проводимых в России начиная с 90-х годов XX века. К «традиционным» относят: наличие устаревших, изношенных производственных мощностей и инфраструктуры, отсталые технологии, в том числе ИТ, дефицит квалифицированных кадров. В новой России возникли дополнительные факторы и причины, влияющие на производительность труда в экономике, усугубляющие влияние «традиционных» факторов. Среди них следует выделить макроэкономические факторы, коррупцию, непрозрачное и избыточное регулирование бизнеса и производственных процессов со стороны государства, устаревшее трудовое законодательство и др.

Российская экономика характеризуется в настоящее время крайне нерациональной возрастной структурой оборудования, в которой абсолютно преобладает машинное оборудование, со сроком службы свыше 20 лет. Даже в период относительно быстрого экономического роста произошло лишь незначительное увеличение доли оборудования со сроком до пяти лет. Но далее эта позитивная тенденция замедлилась. Необходимо, на наш взгляд, перевод экономики на так называемый «инновационный путь» развития. Применение

современных технологий позволит сократить потребление электроэнергии и энергоносителей, увеличить конкурентоспособность производимой продукции, более экономично использовать сырье. Представление, что проблема заключается в отсутствии современных технологий, весьма распространенное. Следует заметить, что и в советские, и в послесоветские времена закупами заводы и технологии, но они, как правило, давали более низкую производительность и качество, чем у себя на родине - в Японии, Германии или Франции. Например, можно построить сверхсовременный завод, но при этом оставить старый режим регулирования. Или на условном автозаводе в результате технологического перевооружения производительность выросла, а численность сократилась. Если работники начали трудиться с пониженной производительностью, это означает вычит из общего роста производительности. В развитых государствах конкуренция выравнивает межотраслевые различия в производительности. В развивающихся странах такие различия существенны. Экономический рост в Восточной Азии сопровождался как ростом производительности внутри отраслей, так и перетоком рабочей силы в высокопроизводительные отрасли. Этому способствовала быстрая урбанизация. В Латинской Америке рост производительности труда внутри отраслей частично перечеркивался перетоком труда из промышленности обратно в сельское хозяйство или в неформальный сектор.

Для роста производительности труда в Российской Федерации должны в большом количестве создаваться новые предприятия и расти успешные старые. Для этого нужен дружественный бизнес-климат и предсказуемое необременительное регулирование. Внедрение инноваций требует развития рынка квалифицированной рабочей силы, а также наличия инновационных разработок. Но нужно, чтобы рабочий до конца рабочего дня оставался дисциплинированным и строго соблюдал технологию. Инженер должен иметь мотивацию к труду, работать в команде, быть ответственным, добросовестным, трудолюбивым. Таким образом, мы выходим на совершенно иной круг проблем: ограничением может быть не дефицит технических навыков и умений, а социальных навыков. Пионером в этой области исследования считается Джеймс Хекман, который получил Нобелевскую премию за вклад в эконометрическую методологию, но постепенно перешел к тематике раннего развития социальной ответственности бизнеса.

На наш взгляд, основными факторами, влияющими на повышение производительности труда, являются: повышение технологического уровня производства, квалификационные факторы, совершенствование трудового законодательства, социально-психологические факторы. Государственное регулирование различных направлений должно играть ведущую роль в повышении производительности, обеспечивая благоприятный инвестиционный климат, комплексное развитие отраслей и территорий.

Вывод: Таким образом, на основании вышеперечисленных аргументов можно сделать вывод, что только системный подход к решению проблемы повышения производительности труда, позволит уже в ближайшие годы повысить конкурентоспособность отечественных промышленных предприятий, а в долгосрочной перспективе будет способствовать планомерному повышению производительности труда и обеспечивать достойный экономический рост.

МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Яковенко А.Т.

*к.т.н., доцент кафедры экономики предприятия, Институт экономики и управления
ФГУАО ВО «КФУ имени В.И. Вернадского», г. Симферополь*

Введение. Изменения, которые происходят в последнее время в России (санкции, импорта замещения и др., и в связи с этим рост ответственности отечественных производителей перед населением), требуют переосмысление теоретической базы корпоративной социальной ответственности бизнеса (КСОБ). Важность повышения эффективности КСОБ для предприятия заключается, прежде всего, тем, что социально ответственные предприятия имеют значительные преимущества перед другими.

В России крупнейшие фирмы успешно внедряют принципы КСОБ в свою деятельность. Например, компания PepsiCo, работающая в России, поддерживает проекты в области КСОБ следующими способами: прямое финансирование, денежные пожертвования, предоставление продукции компании на бесплатной основе.

Существуют разные подходы к оценке эффективности КСОБ в зависимости от целей и позиции оценки:

- различие социальных инвестиций в зависимости от направленности;
- неоднозначность оценки в зависимости от выбранной позиции;
- комплексный характер понятия «эффективность»;
- различие уровней и оценок эффективности в зависимости от конкретных направлений, предприятия и рынка, на которые они действует.

Цель и задачи исследований. Используя показатели устойчивого развития предприятия, ориентируясь на бизнес-стратегию, целью исследования ставилась задача – с помощью методик Лондонской бенчмаркинг-модели, А.Л. Кузнецова, таблиц SWOT-анализа определить эффективность программ КСОБ на предприятии.

Рассмотрим применение КСОБ в рамках отдельного предприятия. АО «Завод "Фиолент"», работающее в Симферополе. АО «Завод "Фиолент"» является общепризнанным предприятием с международной репутацией, занимающим прочные позиции в изготовлении элементов и систем автоматики. АО «Завод "Фиолент"» – одно из ведущих предприятий Крыма.

Вся деятельность АО «Завод "Фиолент"» направлена, с одной стороны, на удовлетворение запросов потребителя и завоевание его доверия, а также содействие социально-экономическому развитию региона, а с другой стороны – на создание благоприятного делового и рабочего климата, поддержание достойных условий труда, обеспечение социального благополучия и защиты всех работников и членов их семей. Для достижения этих целей предприятие проводит социальную политику, закрепленную коллективным договором, который выполняет защитную функцию для каждого члена трудового коллектива от рождения до последних дней жизни. Например, дополнительные денежные выплаты за выслугу лет и на оздоровление, оказание денежной помощи женщинам и неполным или многодетным семьям, дополнительные льготы молодежи с целью закрепления ее на заводе, денежные бонусы за введение инноваций на рабочем месте и экономию материалов и пр.

Результаты исследований. Автором проведена оценка социальной политики АО «Завод "Фиолент"» и предложены рекомендации по повышению эффективности КСОБ на предприятии с использованием трёх методик:

1) Анализ Лондонской бенчмаркинг-модели. Данная методика предусматривает расчёт по 14 показателям и её достоинство заключается в том, что она предусматривает отдельный расчёт по социальным процессам, сопоставление показателей с социальными нормативами. Данный анализ показал повышение уровня КСОБ, однако он не предусматривает

конкретной количественной оценки уровня КСОБ предприятия, поэтому были проведены следующие две оценки с использованием других методик.

2) Для оценки мер по повышению КСОБ на АО «Завод "Фиолент"» предлагается ввести социальный паспорт предприятия по методике А.Л. Кузнецова. При этом социальная структура позволяет оценить приоритетные направления КСОБ, а именно:

а) социализацию труда (социальная структура коллектива, условия труда и социально бытовые условия, оплата и дисциплина труда);

б) социальную инфраструктуру..

Разработанный социальный паспорт предприятия АО «Завод "Фиолент"» по методике А. Л. Кузнецова показал рост уровня социализации труда на предприятии с 0.83 до 0.93 при максимуме в 1, т.е. с удовлетворительного до хорошего уровня.

Недостатком этого метода является то, что он сосредоточен исключительно на отношениях между предприятием и работниками, и игнорирует отношения с прочими стейкхолдерами компании.

3) Оценка состояния КСОБ на предприятии АО «ЗАВОД «ФИОЛЕНТ» с помощью SWOT-анализа. Высокая репутация завода среди населения, низкая текучесть человеческого капитала и сохранение кадрового состава во многом обусловлено эффективной социальной политикой. В целом это было сведено в таблицу SWOT-анализа, где были рассмотрены сильные и слабые стороны, а также потенциальные возможности и угрозы для предприятия, после чего дана бальная оценка. Она составила 3,5 из 5. Состояние КСОБ на предприятии можно считать удовлетворительным, однако требуется устранить ряд недостатков (низкие зарплаты, отсутствие социальной отчётности, недозагруженность предприятия) и принять меры по защите от ряда угроз (мирового экономического кризиса, рост цен на сырьё и комплектующие, хедхантинга). Отмечена необходимость сосредоточиться на исправлении слабых сторон и снижении опасности угроз для предприятия. Повышение уровня КСОБ возможно только путём взаимодействия предприятия с местными властями и обществом на основе равноправного учёта интересов и сотрудничества.

Таким образом, в результате предложенных мер SWOT-анализа показал изменение балльной оценки состояния КСОБ на предприятии АО «Завод "Фиолент"» с 3.5 баллов (удовлетворительного) до 4.3 баллов (хорошего) уровня.

По результатам исследования применительно к предприятию АО «Завод "Фиолент"», можно дать следующие рекомендации для дальнейшего развития деятельности в сфере КСОБ:

- активное привлечение бизнес - партнеров, стейкхолдеров к социальным программам;
- организация взаимодействия между заводом и вузами Крыма с целью внедрения передовых научных идей, разработок и обмена опытом;
- развитие культуры социальной ответственности среди работников завода путем предоставления бесплатных ознакомительных курсов КСО;
- проведение регулярного мониторинга уровня социальной ответственности и социального самочувствия персонала на предприятии;
- введение современных форм нефинансовой отчетности: социальной, экологической и прочих;
- регулярное информирование (пресс-релизы, отчёты, разделы корпоративного сайта, информационные письма и т. д.);
- обмен мнениями (переговоры, консультации, общественные слушания, круглые столы);
- экспертные обсуждения (консультативные и экспертные комитеты, рабочие группы).

Выводы. В данной работе рассмотрены основные положения и значение повышения КСОБ на эффективность работы предприятия. Рассмотрена непосредственно КСОБ АО «Завод "Фиолент"», а предложенные меры позволят повысить уровень КСОБ данного предприятия с удовлетворительного уровня до хорошего.

ОБ УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ КРЫМА В МИРОВОЙ СИСТЕМЕ РАЗВИТИЯ

Кирильчук С.П.¹, Бибка А.А.²

¹д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономики предприятия,

²студент-магистрант направления «Экономика» Института экономики и управления КФУ
ekonomika307@yandex.ru

Аннотация. В данной работе рассматривается понятие устойчивого развития; концепции устойчивого развития и их проблемное видение; методы решения проблем; делается обзор существующих положений, отражающих суть проблемы.

Введение. Последние десятилетия 20 века радикальным образом изменили представления о прогрессе, ценностях, о перспективах развития человечества: человечество идет далее, по теории устойчивого развития, определённой саммитом в Рио-де-Жанейро.

Целью работы является рассмотрение концепции устойчивого развития Крыма в мировой системе развития.

На основании поставленной цели, сформулированы **задачи**:

1. Выявить критерии устойчивого развития по общепризнанным показателям.
2. Сформулировать целевые параметры устойчивого развития Крыма.

Результаты исследования. Устойчивое развитие - термин, отражающий стремление мировой общественности найти такой способ существования человечества, который бы позволил обеспечить достойные условия существования нынешнего поколения людей на Земле, не подвергая опасности жизнь будущих поколений. Совершенно ясно, что это может быть достигнуто лишь при сохранении основных свойств окружающей природной среды, её способностей к саморегуляции. С формальной точки зрения, устойчивое развитие рассматривается как гармонизация отношений трех структурных подсистем цивилизационного мира – социума, экономики и окружающей среды. Проблемное видение концепции устойчивого развития в современном выражении показано на рисунке 1.

Видно, что понятие устойчивого развития опирается на «три кита»: мировоззренческий, теоретический и технологический аспекты. В фокусе этой проблемы находится оптимальное управление ресурсами, которое опирается на международную практику и высокие технологии, планирование устойчивого бизнеса и использование нормативно-правовых механизмов регулирования отношений в сфере природопользования. Справа обозначены региональные особенности устойчивого развития, его экономический и информационный базисы. В нижней части блок-схемы видны экологические основы устойчивого развития – экологические вопросы, а также экологический менеджмент как средство реализации всех этих возможностей.

Прежде всего, следует понимать, что цели развития любого региона должны вписываться в национальную и мировую стратегию развития, но иерархия целей такова, что мировые цели нельзя непосредственно воспроизвести в регионе – их можно только определенным образом соотнести между собой.

В качестве целевых и лимитирующих показателей устойчивого развития в экономической сфере рассматриваются уровни удельного потребления энергии и других ресурсов, а также производства отходов. Критерии прогресса и благосостояния не могут быть единообразны для всех стран и народов, имеющих различную историю, религию, сложившиеся традиции, менталитет, уровень экономического развития и др.

Исходя из изложенной концепции, в состав целевых параметров устойчивого развития Крыма необходимо включить характеристики состояния окружающей среды, экосистем и охраняемых территорий, специфические для региона. В этой группе – показатели качества атмосферы, вод, лесов с учетом их продуктивности и степени сохранности, количества биологических видов, находящихся под угрозой исчезновения, с

учетом рекреационной специализации региона и спроса на экологически чистую среду и сельскохозяйственную продукцию.

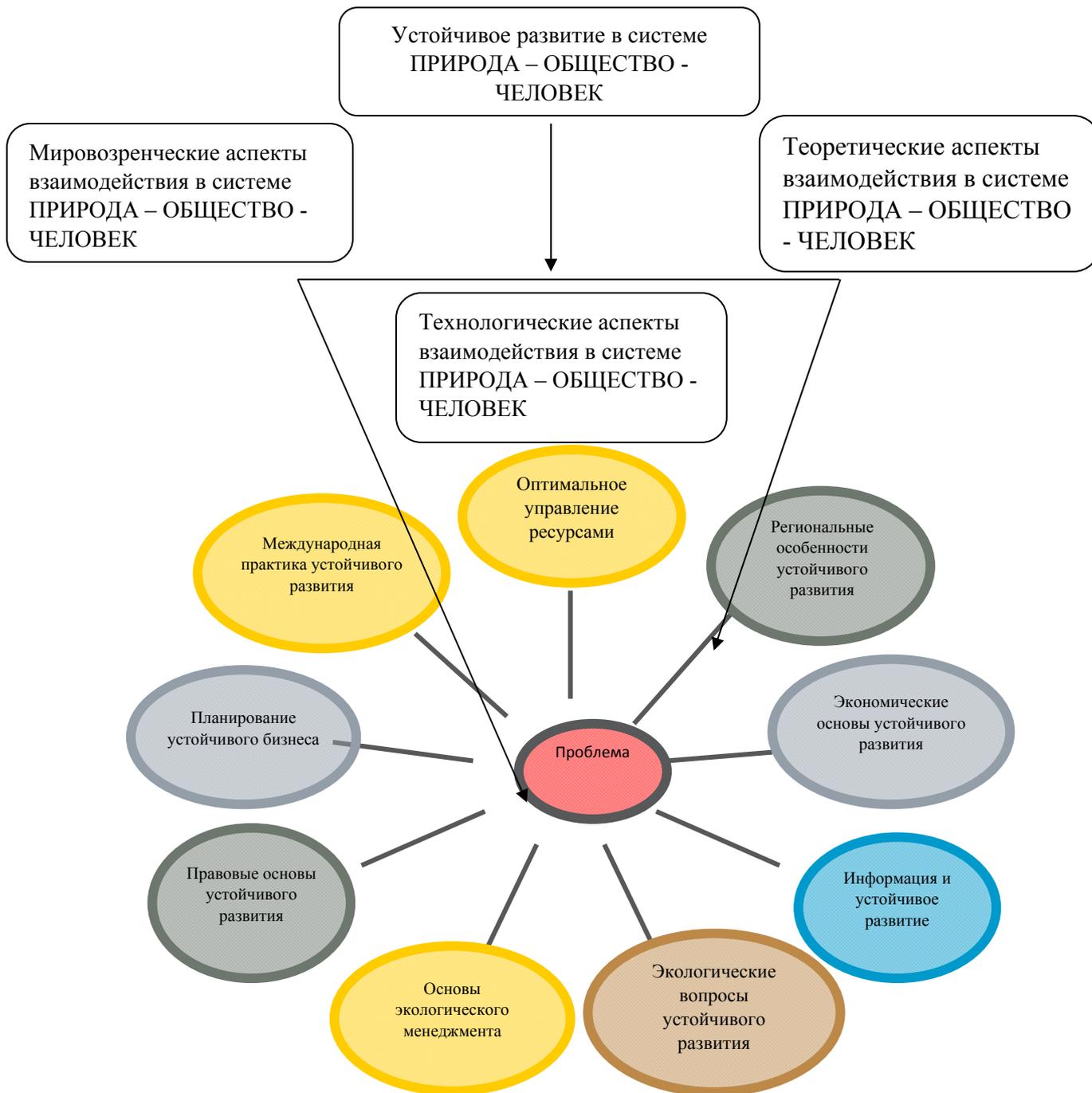


Рисунок 1 - Проблемное видение концепции устойчивого развития региона в мировой системе развития

Выводы. В качестве основных критериев устойчивого развития Крыма можно назвать общепризнанные показатели: продолжительность жизни человека; отклонение состояния окружающей среды от нормативов; уровень знаний и образовательных навыков; валовой внутренний продукт на душу населения; уровень занятости; степень реализации прав человека; степень нарушенности экосистем в результате хозяйственной деятельности и другие. Дополнительно в состав целевых параметров устойчивого развития Крыма необходимо включить характеристики состояния окружающей среды, экосистем и охраняемых территорий, специфические для региона.

ПРОЦЕСС ОБУЧЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ ПРОЕКТНОМУ УПРАВЛЕНИЮ

Шевченко Е.В

доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ

Введение. Вследствие изменчивости внешнего окружения, которое оказывает непосредственное влияние на деятельность предприятий малого и среднего бизнеса, в том числе туристических предприятий, необходимо обеспечить возможность совершенствования процессов управления. Одним из направлений совершенствования является внедрение непрерывного управления проектами посредством формирования комплексной интегрированной системы управления проектами (далее КИСУП), с целью установления единых норм и правил и формализации инструментария и процессов управления. Так как внедрение проектного подхода может сопровождаться отдельными трудностями, такими как: открытый и/или скрытый саботаж персонала, низкая квалификация персонала, низкий статус проектной деятельности целесообразно в процессе формирования КИСУП обучить специалистов проектному управлению.

Цель и задачи исследований. Целью данной работы является определение последовательности процесса обучения специалистов проектному управлению с указанием сметной стоимости данного этапа внедрения непрерывного управления проектами.

Для реализации поставленной цели автором использована **методика** систематизации и группировки этапов процесса обучения специалистов проектному управлению.

Результаты исследований. Обучение – это процесс приобретения дополнительных навыков и умений сотрудниками предприятия, которые в дальнейшем позволят персоналу освоить новые, более совершенные функции и инструменты. Кроме того, профессиональное обучение способствует личностному росту специалистов, что повышает их конкурентоспособность на рынке труда.

Процесс обучения специалистов проектному управлению осуществляется поэтапно.

На первом этапе персонал знакомится с проектной деятельностью, изучает общую терминологию, процессы, стандартные проектные решения и тому подобное.

Цель второго этапа - это углубление теоретических знаний и их адаптация к особенностям деятельности отдельного предприятия, а также детальное изучение типовых ролей проектной команды.

Третий этап обучения - перспективный, так как он направлен на профессиональное развитие персонала, с учетом психологии личности.

Для осуществления процесса обучения целесообразно привлечение сторонних консультантов – экспертов в области проектного управления. Это могут быть учебные центры широкого профиля, проектные школы, консалтинговые фирмы, независимые тренеры, специалисты по коучингу и лайф коучингу.

При этом процесс обучения может быть организован двумя способами: очно, то есть непосредственно в учебном центре с отрывом от основного вида деятельности на весь период обучения; дистанционно, то есть без необходимости посещения учебного центра, а с обязательным прослушиванием видеолекций, семинаров и тому подобное без отрыва от основного места работы. Учитывая то, что процесс обучения специалистов проектному управлению должен осуществляться комплексно всеми сотрудниками предприятия, второй способ обучения является более предпочтительным, так как позволяет персоналу одновременно выполнять основные функции и изучать проектную деятельность.

Следует отметить, что процесс обучения специалистов проектному управлению в рамках формирования КИСУП осуществляется параллельно с организацией общих процессов непрерывного управления проектами, их формализацией и совершенствованием. Параллельность обусловлена тем, что каждый этап обучения зависит от внедрения отдельных процессов непрерывного управления проектами, поэтому этот процесс также

является непрерывным, и обеспечивает постоянное повышение квалификационного уровня персонала предприятия.

В таблице 1 рассмотрен план мероприятий процесса обучения специалистов проектному управлению на примере повышения уровня проектной деятельности персонала туристического предприятия с указанием ориентировочного бюджета каждого мероприятия.

Таблица 1 - План мероприятий процесса обучения специалистов проектному управлению

Мероприятие	Предполагаемые затраты мероприятия	Результат мероприятия
1 этап – Знакомство с проектной деятельностью		
1. Тренинг «Проектный подход в малом и среднем бизнесе».	28000 руб. / 18 ак. ч.	Повышение уровня теоретических знаний о проектном управлении. Появление интереса к проектной деятельности. Выработка идей относительно повышения конкурентоспособности на основе непрерывного управления проектами.
2. Семинар «Разработка туристических проектов».	8000 руб. / 8 ак. ч.	
3. Круглый стол «Использование непрерывного управления проектами для повышения уровня конкурентоспособности предприятия».	7000 руб. / 8 ак. ч.	
2 этап – Глубинный уровень изучения проектного управления		
1. Ознакомление с организационно-распорядительными документами.	5500 руб. / 8 ак. ч.	Изучение комплекса стандартов принятого на предприятии для введения управления проектами. Получение знаний о типовых ролях в проектной команде. Формирование навыков работы с программным обеспечением.
2. Ознакомление с типовыми ролями и должностными инструкциями.	5500 руб. / 8 ак. ч.	
3. Практическая работа по запуску информационной системы управления проектами.	25% от оклада премия программисту компании	
3 этап – Профессиональное развитие сотрудников туристического предприятия		
Повышение навыков и компетенций специалистов (работа в стрессовых ситуациях, преодоление межличностных конфликтов, развитие лидерских качеств и другое).	55 000 руб. / год	Совершенствование навыков и компетенций

Согласно приведенному в таблице 1 плану мероприятий предполагаемые затраты на процесс обучения специалистов проектной деятельности составят 109000 руб. в год, из которых 54000 руб. – это одноразовые платежи, а 55000 руб. – постоянные, которые направлены на обеспечение профессионального развития персонала и являются статьей затрат мотивационной программы предприятий.

Выводы. Таким образом, процесс обучения специалистов проектному управлению осуществляется в три последовательных этапа: знакомство с проектной деятельностью, глубинный уровень изучения проектного управления и профессиональное развитие сотрудников предприятия. Основная цель данного процесса – это обеспечить внедрение инструментов непрерывного управления проектами для повышения результативности деятельности предприятия в условиях изменчивости внешнего окружения.

ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Сычева М.Л.¹, Ольховая Г.В.²,

¹студентка кафедры экономики предприятия

Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского

²доцент кафедры экономики предприятия

Института Экономики и Управления КФУ им. В.И. Вернадского

Введение. Инновационная деятельность является неотъемлемой и важной составляющей хозяйственной деятельности предприятий, обеспечивая их развитие и адаптацию под постоянно изменяющиеся условия конкурентной среды. Для создания конкурентного преимущества в долгосрочной перспективе, равно как и выживания на рынке, субъекты хозяйствования должны быть инновационно активными.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является оценка показателей инновационной активности предприятий Республики Крым. Для достижения цели использовались общенаучные методы исследования.

Результаты исследований. До настоящего времени учеными и практиками, занимающимися проблемами инновационной экономики, не выработан универсальный терминологический аппарат. Это в полной мере относится и к термину «инновационная активность». Ученые с различных позиций определяют это понятие, наделяя его различными свойствами. Никитина О.В. определяет инновационную активность как «степень интенсивности действий предприятий по созданию новшеств и их практической реализации».

Богдановский Е.М. подразумевает под инновационной активностью «комплексную характеристику интенсивности инновационной деятельности, основанную на способности к мобилизации инновационного потенциала». Суворушкина Е.Н. определяет термин как «комплекс взаимосвязанных элементов, отражающих возможности организации для осуществления инновационной деятельности, интенсивность разработки и внедрения новых продуктов и технологий, а также эффективность реализации инновационной деятельности». Росстат дает следующее определение: «инновационная активность организации характеризует степень участия организации в осуществлении инновационной деятельности в целом или отдельных ее видов в течение определенного периода времени».

Систематизируя взгляды ученых, можно заключить, что наиболее полно сущность термина «инновационная активность» раскрывают такие характеристики как готовность к восприятию и освоению инноваций, интенсивность разработки и/или внедрения инноваций.

Вхождение Республики Крым в состав Российской Федерации создало новые условия и дало новый толчок инновационному развитию субъектов хозяйствования Крыма. Была принята государственная программа Республики Крым «Экономическое развитие и инновационная экономика» на 2015-2017 годы и далее на 2017-2020 годы. Объемы финансирования внушительные – 6 847 069,35 тыс. руб. в программе 2017-2020 г. г., что в 7,5 раза превышает суммы, предусмотренные программой 2015-2017 г. г., в том числе по подпрограмме «Развитие предпринимательства и инновационной деятельности в Республике Крым» предусмотрено 1927967,10 тыс. руб. против 48 400 тыс. руб. в подпрограмме 2015-2017г. г. Однако, несмотря на существенную поддержку со стороны государства, уровень развития инновационной деятельности в Республике Крым остается неудовлетворительным.

Согласно данным статистики, совокупный уровень инновационной активности крымских предприятий, осуществляющих деятельность в добывающих и обрабатывающих производствах в 2015 году составил только 4,7%. При этом 3,8% организаций осуществляли технологические инновации, 2,5% - маркетинговые, 1,7% - организационные. Уровень инновационной активности предприятий, осуществляющих деятельность в сфере связи, информационных технологий, научных исследований и разработок, оценивается в 7,5%. 2,5% этих предприятий осуществляли маркетинговые инновации, 7,5% - технологические.

В 2015 году объем инновационных товаров, работ и услуг предприятий добывающих и обрабатывающих производств составил 741,6 млн. руб., что соответствует 1,2% общего объема

отгруженных товаров, выполненных работ (услуг) в отрасли. Совокупные затраты на технологические инновации составили 401,0 млн. руб., что соответствует 0,5% общего объема отгруженных товаров, выполненных работ (услуг) в отрасли.

По предприятиям сферы связи, информационных технологий, научных исследований и разработок объем инновационной продукции составил 30,4 млн. руб. или 2,4% общего объема отгруженных товаров. Сумма затрат на технологические инновации составила 195,8 млн. руб. или 15,4% общего объема отгруженных товаров, выполненных работ (услуг) в отрасли.

По оценкам 2016 года среди 85 субъектов Российской Федерации по рейтингу инновационных регионов Республика Крым находится на 71-ом месте (табл. 1) и относится к средне-слабым инноваторам.

Таблица 1. - Распределение субъектов РФ по рейтингу инновационных регионов, 2016 г.

Ранг	Регион	$I = \Sigma I / 29$	% от среднего
1	г. Москва	0,73	190,3%
2	г. Санкт-Петербург	0,70	181,9%
3	Республика Татарстан	0,68	177,5%
...
70	Курганская область	0,28	72,1%
71	Республика Крым	0,27	70,8%
72	Забайкальский Край	0,27	69,4%
...

В рейтинге субъектов Российской Федерации по значению российского регионального инновационного индекса (РРИИ) в 2015 году Республика Крым занимает 80-е место с уровнем РРИИ, равным 0,2050. Максимальное значение показателя 0,5753 и первое место присвоено Республике Татарстан. Минимальное значение показателя 0,1637 и последнее 85-е место рейтинга присвоено Еврейской автономной области.

Выводы. Таким образом, в настоящее время уровень развития инновационной деятельности, и соответственно, инновационная активность субъектов хозяйствования в Республике Крым крайне низкие по отношению к другим регионам РФ. Среди ученых и практиков нет разногласий в отношении причин, сдерживающих развитие инновационной сферы. Основными из них являются: 1) неразвитая инновационная инфраструктура – нет целостной совокупности организаций, которые бы предоставляли комплекс услуг по обеспечению инновационной деятельности экономическими ресурсами (финансовыми, трудовыми, интеллектуальными, материальными) на всех этапах инновационного процесса;

2) отсутствие механизма оценки и передачи инновационных разработок для практического внедрения. Процесс движения инновационной разработки от идеи до конечного потребителя во многих случаях обрывается после завершения НИОКР;

3) недостаточный спрос организаций на применение результатов инновационной деятельности в связи с нарушением прямых и обратных связей в цепи наука – производство;

4) дефицит квалифицированных специалистов в области коммерциализации инновационных разработок и управления инновационной деятельностью.

Отрадным является понимание причин отставания инновационного развития республики региональными властями. На нивелирование этих причин направлена вышеупомянутая государственная программа Республики Крым «Экономическое развитие и инновационная экономика» на 2017-2020 годы. Мероприятия программы должны создать условия для роста инновационной активности субъектов хозяйствования и рейтинга Республики Крым как инновационно-активного региона в ближайшей перспективе.

ВЛИЯНИЕ ДОСТУПНОСТИ ПАССАЖИРСКИХ АВИАПЕРЕВОЗОК НА РАЗВИТИЕ СФЕРЫ ТУРИЗМА В КРЫМУ

Музыка А.С.

*аспирантка кафедры экономики предприятия Института экономики и управления
КФУ им. В.И. Вернадского*

научный руководитель: д.э.н., профессор Кирильчук С.П.

myzuka29@mail.ru

Введение. Уникальное природное разнообразие Крыма и выгодное приморское расположение полуострова привлекает множество туристов со всех уголков России, что должно способствовать стремительному росту туристической отрасли и, таким образом, содействовать социально-экономическому росту республики. Принципиальное значение имеет обеспечение четко налаженной транспортной инфраструктуры и сообщения Крыма с материковой частью Российской Федерации, что в условиях кризиса российско-украинских отношений и сокращения возможных наземных маршрутов через территорию Украины выводит аэротранспортную отрасль в лидеры по количеству обслуживаемых туристов, направляющихся на отдых в Республику Крым.

Цель и задачи. Целью исследования является комплексный анализ авиатранспортной отрасли как одного из важнейших факторов развития Республики Крым. В соответствии с целью поставлены следующие задачи:

- показать неразрывность и взаимообусловленность отрасли воздушных пассажирских перевозок и туристического сектора, особенно в условиях приморских и приграничных регионов;

- выявить содержание и структуру современного российского туризма в Крыму;

- обозначить основные проблемы гражданской авиации РФ, тормозящие развитие туризма в республике.

Результаты исследования. Транспорт является одним из важнейших компонентов туристического продукта как на макроуровне, представляя собой связующее звено между пунктом отправления и местом назначения туриста, так и на микроуровне, под которым понимается передвижение внутри туристической дестинации. В сущности, оба рассматриваемых сектора экономики структурно взаимосвязаны: с одной стороны, спрос на транспортное сообщение возникает в связи с желанием потребителя участвовать в определенном рода деятельности, которая возможна исключительно в конкретном ограниченном пространстве (например, рекреационный и деловой туризм); с другой стороны, транспортная доступность существенно влияет на величину спроса со стороны потребителей туристических услуг в конкретной туристической локации.

Согласно данным Министерства курортов и туризма Республики Крым в 2016 году преобладающее число туристов (82,6%) посетили полуостров для отдыха на море, 6% приехали в гости к родственникам, 4% выбрали лечение в местных санаториях и только 2,7% прибыли по делам бизнеса. Таким образом, принимая во внимание высокий туристско-рекреационный потенциал республики, уникальные географические и природные условия, представляется актуальным развивать туристическую отрасль Крыма, что невозможно без предоставления доступных авиатранспортных услуг для туристов.

В связи с длительным украино-русским конфликтом и вызванному им частичным либо полным прекращением железнодорожного и автосообщения, послужившим искусственному созданию транспортной замкнутости полуострова, на первый план выходит воздушный и водный транспорт: в 2016 году свыше 4/5 всех пассажиров, направляющихся в Республику Крым, воспользовались услугами авиатранспортных компаний и Керченской паромной переправы.

В соответствии с предоставленными Министерством курортов и туризма Республики Крым данными, в 2016 году ведущими регионами по количеству приехавших на полуостров туристов

являются г. Москва и Московская область, г. Санкт-Петербург и Ленинградская область, на долю которых приходится свыше 1/3 отдохнувших. Туристы из Краснодарского края и Ростовской области составляют десятую часть всех потребителей крымских туристических услуг в аналогичном году, тогда как наименьший результат - менее 2% от совокупного числа туристов - имеют следующие территориальные единицы Российской Федерации: Тульская, Воронежская, Свердловская и Челябинская области, Республика Татарстан и Ставропольский край. Другими словами, в настоящий момент воздушные перевозки в Республику Крым доступны городам и областям с высокими уровнями доходов (г. Москва и Санкт-Петербург) и близлежащим к крымскому региону российским территориальным единицам с явно выраженной прямо пропорциональной зависимостью между расстоянием от пункта отправления и конечным местом назначения.

Для поддержания внутреннего туризма и авиаперевозок в Республику Крым Правительство Российской Федерации в 2014 году издает Постановление о предоставлении из федерального бюджета субсидий организациям воздушного транспорта в целях обеспечения доступности воздушных перевозок пассажиров в г. Симферополь и в обратном направлении. Субсидируемые авиаперевозчики отводят 1/3 мест в салоне эконом-класса под данную категорию билетов, стоимость которых на 50% покрывается из федерального бюджета, на 50% - туристом. Более того, авиакомпании освобождаются от НДС, составляющего 18%, в случае предоставления дотационных мест в салоне, что также является дополнительным стимулом для перевозчика.

Проведенный анализ динамики турпотоков, географического распределения туристов и политики ценообразования авиакомпаний, также как применяемого комплекса мер государственного стимулирования воздушных пассажирских перевозок в Республику Крым показал, что росту потребительского спроса на авиатранспортные услуги препятствуют следующие факторы:

- общая отсталость отечественного сектора гражданской авиации, заключающаяся, в частности, в моральном и физическом старении авиапарка воздушных средств; разрозненности аэропортового хозяйства страны; отсутствии прозрачной и экономически обоснованной системы ставок аэропортовых сборов и тарифов и других причинах. Вследствие всех вышеизложенных обстоятельств, становится ясно, что российские авиакомпании имеют сильную зависимость от зарубежных стран, которая проявляется в лизинге заграничных воздушных средств, техническом обслуживании, запчастях и т.д.

- введенные против России экономические санкции со стороны США и стран Европейского Союза, которые препятствуют созданию российских низкобюджетных авиакомпаний, способных удовлетворить имеющийся спрос на отдых в Крыму и обеспечить доступность к данной туристической дестинации. Более того, следствием западных ограничений стал искусственно созданный барьер для вхождения на рынок зарубежных авиаперевозчиков, которые могли бы осуществлять пассажирские воздушные перевозки на полуостров (в том числе выполнять чартерные рейсы) и, таким образом, создавать конкуренцию российским авиакомпаниям, что, в конечном итоге, привело бы к саморегулированию рынка авиатранспортных услуг и снижению авиатарифов.

Выводы. Конкурентоспособность Крыма как туристической дестинации зависит от доступности воздушных перевозок для российских туристов, что в данный момент не удается осуществить по причине западных санкций и отсталости российской авиатранспортной отрасли в целом. Кроме того, ситуацию усугубляют имеющиеся проблемы авиаперевозчиков, связанные с непогашенными задолженностями и невыполнением своих обязательств перед клиентами.

Повышение уровня конкурентоспособности Крыма, как развивающегося приморского и приграничного региона, путем преодоления имеющихся внешних трудностей с большой долей вероятности привлечет новых инвесторов в данный регион, что в дальнейшем даст толчок созданию новой, модернизации и реконструкции имеющейся инфраструктуры и искусственно созданных туристических объектов.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аблязимова А.Р.

*студентка кафедры экономики предприятия Института экономики и управления
ФГА ОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

научный руководитель: к.э.н., доцент Чернявая А.Л.

krasivey@list.ru

Введение. В современных условиях при инвестировании, кредитовании, страховании, исчислении налогооблагаемой базы возрастает потребность в оценке бизнеса. Оценка бизнеса необходима для выбора обоснованного управления предприятием. Одним из важнейших условий оценки стоимости бизнеса является анализ факторов, влияющих на стоимость данного бизнеса.

Цель и задачи исследований. Целью исследования является анализ теоретических и практических аспектов оценки бизнеса в целях максимизации деятельности предприятия. Для решения поставленных задач были использованы общенаучные методы.

Результаты исследований, их краткий анализ.

Эффективное управление стоимостью компании во многом зависит от выбранных стратегических целей и разработки системы показателей, обеспечивающей руководителей информацией о результатах работы их менеджеров. Успех здесь зависит во многом от того, насколько правильно руководство сможет расставить приоритеты и определить факторы стоимости.

Отлаженный менеджмент, инновационные технологии управления и контроля, прозрачность ведения бизнеса и бухгалтерской отчетности, хорошо организованная организационная структура, отработанные и прописанные бизнес-процессы добавляют устойчивости предприятию. Обученный персонал, мотивированный на достижение поставленной цели, обеспечивает залог снабжения жизнеспособности бизнеса.

Направления деятельности, которые пронизаны стоимостными мышлениями, и на которые предприятию необходимо сосредотачивать усилия по организации стоимости:

- строго придерживаться подхода к управлению своим бизнес портфелем, позволяющим максимизировать стоимость;
- увериться в том, что корпоративная культура и организационная структура компании подчиняются требованиям создания стоимости;
- подкрепить целевую установку четким количественным индикатором, увязанным с созданием стоимости;
- хорошо изучить главные факторы создания стоимости, которые характерны для любого бизнес-подразделения;
- организовать эффективное управление своими бизнес подразделениями;
- поиск способов создания у работников мотиваций к созданию стоимости.

Одним из решений может быть внедрение программы корпоративной социальной ответственности КСО для предприятия.

Определение элементов программы КСО зависит от множества факторов, таких как:

- 1) сфера деятельности компании;
- 2) финансовые возможности;
- 3) размер компании;
- 4) приверженность сотрудников компании;
- 5) сотрудничество с местными органами самоуправления и местными экологическими организациями;
- 6) ожидаемые результаты реализации программ.

Так, для увеличения стоимости активов необходимо занести на баланс предприятия всё имеющееся имущество, оборудование, транспортные средства (не по остаточной стоимости, а по

реальной рыночной).

Внедрение системы управления стоимостью бизнеса включает в себя разработку программы КСО для предприятия.

Для того, чтобы определить необходимый перечень мероприятий, необходимо сопоставить главных стейкхолдеров предприятия, их интересы, мероприятия, которые затрагивают стейкхолдеров. Необходимо обратить внимание, что каждый элемент программ КСО рассчитывается на определенное время, следовательно, может быть краткосрочным или среднесрочным. Ожидаемый результат от реализации программы позволяет оценить значимость будущих итогов реализации программ. Примерный перечень элементов программы КСО представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Определение элементов программы КСО для предприятия

Стейкхолдеры	Описание элемента	Ожидаемый результат
Сотрудники	Премияльному работнику, оплата питания сотрудников во время рабочей смены, поощрения отгулами	Привлечение сотрудников, поддержание работоспособности сотрудников и мотивация для отличной работы
Сотрудники	Организация культурно-массовых и спортивных мероприятий	Сплоченность команды, укрепление корпоративного духа сотрудников, улучшение обстановки в коллективе
Клиенты	Благоустройство прилегающей территории	Забота о экологии, и конечно же о наших клиентах
Собственники, сотрудники и потребители	Участие в конкурсе торговых предприятий	Повышение репутации компании, привлечение новых клиентов, получение нового опыта, укрепление компании на рынке

Затраты на данные цели представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Затраты на программу КСО

Мероприятие	Единица измерения	Цена	Стоимость реализации планируемый период
Премия лучшему работнику	Рубль РФ (1 чел. в месяц)	5000	60000
Бесплатное питание сотрудников	Рубль РФ/сотрудник	100	252000
Участие в конкурсе торговых предприятий	Рубль РФ	700	4900
Организация корпоратива для сотрудников	Рубль РФ	2500	17500
Организация летнего похода на природе	Рубль РФ	1000	7000
Благоустройство	Рубль РФ	1500	15000
Итого:			356 400

Оценка эффективности программы КСО должна строиться на основе принципов эффективности затрат на мероприятия и ожидаемых от мероприятий результатов.

Основными преимуществами, которые получает предприятие от реализации программ КСО, следующие: социальная реклама организации, благополучие работников предприятия.

Выводы, заключение. На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что Затрачиваемые предприятием средства на выполнение КСО адекватны, а ожидаемые в результате проведения мероприятий социальные последствия важны для предприятия.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПЕРСОНАЛА И ПУТИ ЕГО ПОВЫШЕНИЯ

Мешкова Т.С.¹, Шамилева Э.Э.²

¹студент кафедры экономика предприятия,
Институт экономики и управления КФУ

²доцент кафедры экономика предприятия,
Институт экономики и управления КФУ
mts291195m@gmail.com

Введение: Актуальность исследования заключается в том, что в условиях современного состояния экономики, важную роль играет интеллектуальный потенциал персонала на предприятии, который в свою очередь входит в структуру трудового потенциала. Нынешний уровень знаний и умений эффективно пользоваться достаточно высоко востребовано среди потенциальных работников предприятий, это связано с тем, что оно может повысить конкурентоспособность предприятия (организации) в целом.

Цель и задачи исследования.

Целью исследования является анализ интеллектуального потенциала персонала и путей его повышения.

Задачи исследования:

- исследовать работы отечественных и зарубежных ученых касательно использования интеллектуальных возможностей персонала;
- проанализировать эффективности интеллектуального потенциала;
- выявить проблемы развития персонала;
- разработать и обосновать рекомендации по повышению качества интеллектуального потенциала.

Методика исследования. В основе исследования касательно эффективности использования интеллектуального потенциала лежат труды выдающихся отечественных и зарубежных специалистов среди которых можно выделить О.А. Антонова, Е.Г. Новоселова, Э. Брукинг. В результате определено, что работник существо с биологическими и социальными характерными сторонами. Важно учитывать, как биологические (здоровье, пол, работоспособность, выносливость) факторы, так и социальные (уровень потребностей, интересов, жизненные ценности) характеристики. Именно от этих двух факторов зависят профессиональные качества, что в свою очередь образует интеллектуальный потенциал.

Результаты исследования. Актуальность, особая теоретическая и практическая значимость указанной проблемы определяются следующими обстоятельствами:

- Необходимостью анализа и обобщения имеющихся исследований зарубежных и отечественных экономистов и социологов в области выявления роли и значения разумного, интеллектуального начала в развитии общественного прогресса;
- Потребность в создании единой теории совокупности потенциала, релевантной задачам сегодняшнего дня;
- Необходимостью оценки интеллектуального потенциала и степени интенсивности его влияния на результаты экономической деятельности;
- Необходимостью совершенствования мотивационного механизма, ориентированного на достижение адекватности вознаграждения результатам и качеству труда;
- Необходимостью целостного подхода к проблеме управления интеллектуальным потенциалом, в том числе посредством мониторинга за оценкой, динамикой, эволюцией и эффективностью использования интеллектуального потенциала как фактора развития организации и обеспечения ее конкурентоспособности.

Таким образом, в настоящее время существует настоятельная потребность в научном исследовании такого феномена как интеллектуальный потенциал участников производства, становящийся решающим фактором общественного прогресса и экономического роста.

Следует учитывать непредсказуемость и динамичность развития внешнего окружения, усиление борьбы между конкурентами в условиях рыночной экономики, а также скорость развития инновационной деятельности на предприятиях. Чрезвычайно важным становится уровень подготовки персонала и их интеллектуальных возможностей. И что немало важно, прогнозирование рационального использования интеллектуального потенциала персонала для будущего предприятия.

В результате вполне целесообразно рекомендовать следующие направления по повышению качества интеллектуального потенциала:

- Определение приоритетов в изучении необходимых направлений, связанных с направленностью касательно специфики их деятельности;
- Переоснащение и обучение работников с учетом внедрения инновационно-технического оснащения;
- Привлечение высококвалифицированных специалистов и ученых с целью повышения качества подготовки работников;
- Поддержка «научно-инновационной» деятельности в рамках отдельного предприятия;
- Для более детального изучения вопросов относительно повышения интеллектуального потенциала предприятия внедрение идеи «круглого стола»;
- Развитие международного сотрудничества с целью получения дополнительных средств как денежных, так и информационных.

Выводы. Проанализировав влияние интеллектуальных возможностей человека на деятельность предприятия, можно предположить, что на современном этапе социально-экономического развития интеллектуальный потенциал сотрудников организаций является важнейшим ресурсом предприятия, способным создать ей новые стратегические конкурентные преимущества и обеспечить их устойчивость.

Важнейшим фактором, определяющим формирование, развитие интеллектуального потенциала и его рациональное использование является образование, накопление и использования знаний.

Вследствие активного применения интеллектуального потенциала, скорости и качества его наращивания формируется конкурентоспособность современных предприятий (организаций). Так как наиболее важным из ресурсов производства в которых нуждаются современные предприятия (организации) это знания, умственные способности и предприимчивость сотрудников.

ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Герасимова С.В.¹, Козлова Д.В.²

¹профессор кафедры бизнес-информатики и математического моделирования

²магистрант кафедры бизнес-информатики и математического моделирования

Института экономики и управления КФУ

svetlana-gerasimova-68@mail.ru

Введение. Одно из важных условий развития современного общества – конкуренция предприятий, которая мотивирует представителей бизнеса более дифференцировано подходить к формированию ценовой политики и повышению качественных параметров реализуемой продукции. К сожалению, реалии указывают на высокий уровень жесткости такой конкуренции, выдержать которую при помощи только ценовых и качественных показателей уже невозможно. Это аргументирует необходимость поиска новых путей решения создавшихся трудностей, среди них специалисты называют инновационное развитие субъектов хозяйствования.

Среди основных положительных результатов инновационного развития предприятий отмечаются:

- представление рынку товаров-новинок;
- модернизация производства;
- обновление и расширение товарного ассортимента;
- выведение на рынок новых модификаций существующего товара;
- повышение качества товара;
- формирование соответствующего имиджа;
- расширение доли рынка предприятия;
- достижение высокой степени лояльности и приверженности потребителей;
- заполнение свободных рыночных ниш и др.

Обобщающий итог всего перечисленного - увеличение прибыли и удовлетворение потребностей потребителей.

Цель и задачи исследования. Характеристика инновационного развития предприятий, функционирующих на территории Российской Федерации, выступает основной целью данного научного исследования. Основными научными задачами определены следующие: 1) проанализировать уровень инновационной активности предприятий на современном этапе; 2) выделить наиболее приоритетные направления инновационного развития предприятий; 3) конкретизировать условия микросреды, способствующие более эффективному инновационному развитию отечественных предприятий.

Методика исследований. Для получения результатов научного исследования были применены такие методы как анализ научных и аналитических источников, сравнение и систематизация данных, обобщение мирового опыта хозяйствования.

Результаты исследований. Мировой опыт, связанный с деятельностью корпораций показывает, что инновации являются одной из самых важных форм их развития. Немаловажная роль в процессах, направленных на развитие, отведена инновациям, генерируемым российскими предприятиями. Так, в среде отечественного бизнеса складывается общая тенденция, декларирующая о том, что в нынешних условиях активного развития общества при осуществлении инвестиционной деятельности необходимо отдавать предпочтение проектам, содержащим в себе большой инновационный потенциал.

Результаты, полученные в ходе разных маркетинговых исследований, уже не раз указывали на то, как изменилось мировоззрение рядового потребителя товаров и услуг. Как субъект рынка потребитель также находится в курсе достижений науки и техники, поэтому очевидно его острое желание увидеть эти достижения, воплощенные в определенную форму – новую продукцию. Его желание в большей степени мотивировано его стремлением к решению собственных бытовых и производственных проблем путем применения новых товаров, наделенных новыми функциями и свойствами.

Динамично функционирующая среда, объединяющая всех субъектов рынка, становится фактором постоянного обновления и усовершенствования. Таким образом, инновационное развитие характеризуется регулярностью и цикличностью. Признаки, указывающие на регулярность, видны в том, что спрос на новые или усовершенствованные товары практически неизменен и не прерывен на протяжении длительного временного интервала. Цикличность инновационного развития как явления зависит от жизненного цикла инноваций, поскольку появление инновационного продукта может стать причиной снятия с производства устаревшего продукта. Дополнительными аргументами в пользу двух отмеченных выше особенностей инновационного развития предприятий могут стать и такие тенденции как улучшение качества жизни населения и, как следствие, – формирование новых потребностей.

Характеризуя инновационное развитие предприятий в Российской Федерации, обратимся к данным, представленным в аналитическом докладе «Глобальный индекс инноваций 2017» (The Global Innovation Index 2017). Согласно этих данных Россия находится

на 45 месте в рейтинге 127 стран мира по уровню инновационного развития, а именно между Грецией и Чили. Этот документ, подготовленный совместно несколькими организациями, а именно Корнельским университетом, Школой бизнеса INSEAD и всемирной организацией интеллектуальной собственности (ВОИС), также позволяет определить место Российской Федерации среди других стран по уровню инновационных возможностей. Например, высокие баллы наше государство имеет по показателям «Человеческий капитал и исследования» (23 место) и «Развитие бизнеса» (33 место). Следует отметить и такие показатели как «Институты» (72 место) и «Инфраструктура» (62 место).

Данные показатели указывают на сильные и слабые стороны инновационной деятельности российских предприятий. Общеизвестно, что роль человеческого капитала является важнейшим элементом инновационного развития, поэтому 23 место по этому показателю можно рассматривать как сильную сторону или скрытый потенциал, а 62 место по инфраструктуре – как слабую сторону.

Не высокий уровень инновационной активности российских предприятий подтверждают и официальные данные Федеральной службы государственной статистики за 2016 год, согласно которым этот показатель составил 8,4% от общего числа обследованных организаций. Изучая составляющие этого показателя, констатируем, что в приоритете у обследованных представителей бизнеса маркетинговые и организационные инновации, так как они основаны на минимальном использовании научных материалов и не требуют значительных финансовых вложений.

Один из основных постулатов рыночной экономики гласит, что важной предпосылкой выживания предприятия в конкурентной борьбе является его конкурентное преимущество, то есть сильные стороны. Необходимо правильно их определить и использовать их для укрепления своих рыночных позиций. Считаем немаловажным наличие стратегии у предприятия, главным предназначением которой должно быть определение ориентиров по поиску, формированию и усилению конкурентных преимуществ.

Так, маркетологи уже давно отмечают изменения в списке пожеланий потребителей. Речь идет о том, что кроме уже известных параметров конкурентоспособности товара – цена и качество, приобретает вес в глазах покупателя еще один – обслуживание (сервис). Именно это направление, по нашему мнению, можно рассматривать как скрытый потенциал для дальнейшего и более результативного инновационного развития предприятий.

Выводы. Признание роли инноваций в развитии бизнеса должно носить не декларативный, а прикладной характер. Конкурентоспособность товара и сильные стороны предприятия следует рассматривать как ключевой ориентир на пути инновационного развития. Инновационное развитие как процесс сопряжен с изменениями, которые улучшают качество жизни потребителей товаров и условия функционирования их производителей.

ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Казарина А.Г.¹, Шамилева Э.Э.²

¹студентка кафедры экономики предприятия Института экономики и управления
КФУ им. В.И. Вернадского

²к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления
КФУ им. В.И. Вернадского
sweet_nastya09@mail.ru

Аннотация. В работе рассматривается сущность обновления основных производственных фондов в условиях современной рыночной экономики. Проведён анализ проблем, возникающих при обновлении основных фондов на предприятиях России. Предоставлены рекомендации относительно целесообразности своевременного обновления основных производственных фондов.

Введение. На современном этапе развития рыночной экономики основные производственные фонды являются незаменимым элементом ресурсного потенциала предприятия. Конкурентоспособность выпускаемого товара и финансовое состояние предприятия зависят от эффективности и интенсивности использования основных фондов. В сложившихся экономических условиях необходим поиск нетрадиционных способов обновления и ускоренной модернизации основных фондов предприятий. Это обусловлено тем, что конечные результаты деятельности предприятия напрямую зависят от рационального использования основных фондов.

Таким образом, актуальность выбранной темы состоит в том, что в условиях постоянного научно-технического прогресса создается новаторское оборудование, которое отличается улучшенными характеристиками, более высокой производительностью, экономией потребления ресурсов и т.п. Для выживания на рынке и повышения конкурентоспособности предприятиям необходимо своевременно обновлять и модернизировать свои основные производственные фонды, что будет способствовать увеличению выпуска продукции, снижению себестоимости, а также максимизации прибыли.

Целью данного исследования является обоснование целесообразности своевременного обновления основных производственных фондов предприятия в условиях современной рыночной экономики.

Исходя из цели решаются следующие задачи:

- изучить и проанализировать мнения ученых-экономистов по теме исследования;
- выявить проблемы, возникающие при обновлении основных фондов на предприятиях России;
- осуществить диагностику и дать рекомендации относительно целесообразности обновления основных фондов.

При написании работы были использованы такие методы исследований, как метод анализа, метод обобщения.

Основные фонды являются неотъемлемой частью процесса производства продукции.

Современные ученые-экономисты, такие как Й.Р. Бакеева, Л.Е. Намятова, Л.В. Примак, А.К. Штрыков считают, что обновление основных фондов заключается в восстановлении или повышении их потребительной стоимости. То есть, предприятию необходимо осуществлять замену основных фондов или их модернизацию. В свою очередь, любому предприятию, независимо от вида деятельности, необходимо постоянно проводить мониторинг наличия и движения основных фондов, оценивать эффективность их использования, уровень износа, что было бы целесообразно в условиях современной рыночной экономики. Полученная информация позволит вовремя выявить существующие отклонения и скорректировать их, а также выявить резервы повышения эффективности использования основных производственных фондов.

Л.Е. Намятова, исследуя обновление ОПФ, утверждает, что оно диктуется необходимостью производить продукцию, соответствующую национальным и мировым стандартам; снижать издержки всех видов ресурсов на изготовление продукции и повышать уровень рентабельности производства; обеспечивать сопряженность производственных мощностей на предприятии, в пределах отрасли и системы взаимосвязанных отраслей; уменьшать уровень загрязнения окружающей среды и т.п.

Можно согласиться с утверждениями ученых, добавив, что обновление ОПФ должно осуществляться на основе качественного преобразования средств труда производства. Основные фонды в процессе эксплуатации изнашиваются как физически, так и морально, в результате чего увеличиваются затраты на содержание и ремонт оборудования, а вследствие это приводит к низкому качеству производимой продукции.

Исследование статистических данных по видам экономической деятельности предприятий РФ показало, что ввод в действие основных фондов сократился со 129 % в 2011 г. до 97,3 % в 2016 г. Вследствие недостаточного количества вводимых в эксплуатацию основных фондов, коэффициент износа составил 48,7 %. В промышленно развитых странах ежегодно обновляется не менее 10 % активной части ОПФ. Коэффициент обновления в России в 2015 г. составил всего лишь 3,9 %, что говорит о незначительной степени замены и модернизации основных фондов.

В наибольшей степени в 2016 г. износ основных фондов затронул предприятия таких видов экономической деятельности, как транспорт и связь (56,9%), здравоохранение и предоставление социальных услуг (56,9%), добыча полезных ископаемых (56,1%), рыболовство и рыбоводство (51,9%), строительство (51,8%). Наименьшая степень износа приходится на отрасли, которые проводят операции с недвижимым имуществом, предоставляют услуги по аренде и прочие услуги (38,3%).

Следует отметить, что изменение состояния основных производственных фондов может быть достигнуто за счет своевременного проведения плановых ремонтов; внедрения новой техники и технологии производства; обновления ОПФ с целью предотвращения чрезмерного физического и морального износа.

Целесообразность обновления основных производственных фондов заключается в том, что:

- ОПФ изнашиваются не только физически, но и становятся отсталыми по своей технической характеристике и экономической эффективности, т.е. подвергаются моральному износу, следствием чего является увеличение затрат на содержание и ремонт оборудования;
- несвоевременная замена морально устаревших фондов приводит к ухудшению качества продукции и увеличению цены на нее;
- осуществление замены изношенных основных фондов способствует развитию производства продукции и услуг;
- выпускаемый предприятием товар становится более конкурентоспособным и востребованным на рынке;
- финансовое состояние предприятия в целом улучшается, его позиция на рынке закрепляется.

В результате можно сделать вывод, что на основе своевременного обновления основных производственных фондов увеличиваются экономический и производственный потенциал предприятия, улучшается технический уровень производства. В свою очередь, это способствует повышению темпа выпуска продукции, а, следовательно, и максимизации прибыли. Решение проблемы целесообразности обновления основных фондов является одной из основных задач производственной деятельности предприятий, от результата которой зависит их конкурентоспособность, финансовое состояние и эффективное функционирование в целом.

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Ваденина Е.С.

*студент кафедры экономики предприятия Института Экономики и управления
«КФУ им. В.И. Вернадского»*

научный руководитель: старший преподаватель Каминская А.О.

Аннотация: в данной статье рассмотрены основные особенности формирования эффективной системы управления на предприятии, проанализированы критерии эффективности системы управления, выявлены факторы, которые влияют на эффективность предприятия - как внешние, так и внутренние.

Введение. Для того чтобы производить продукцию высокого качества, удерживать свои позиции на рынке и постоянно быть в прибыли, предприятие должно уделять внимание оптимизации и автоматизации технологического процесса. Сюда входит как модернизация оборудования, обучение персонала, так и разработка новой эффективной системы управления предприятием.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что управление предприятием на современном этапе развития рыночных отношений является важной проблемой, так как именно эффективность управления позволяет обеспечить успешное функционирование и развитие всех организационно-хозяйственных звеньев его деятельности.

Целью данного исследования является изучение особенностей формирования эффективной системы управления предприятием.

Исходя из цели решаются следующие **задачи:**

- изучение эффективной системы управления предприятия в целом;
- рассмотрение внешних и внутренних факторов, которые влияют на эффективность предприятия;
- выявление проблем при формировании системы управления на предприятии.

В качестве способов исследования применялись методы экономического анализа, обобщения; синтез полученных данных.

Согласно Лайкерту, «организация эффективна та, которая побуждает руководителя сосредоточить главное внимание на создании эффективной рабочей группы с высокопроизводительными целями».

Б.З. Мильнер считает, «что эффективность организации следует определять через оптимальный баланс между различными видами деятельности по приобретению и использованию ресурсов».

Формирование эффективной системы управления предприятием является одним из важнейших направлений современного менеджмента. Организация представляет собой систему, которая состоит из множества взаимосвязанных элементов, часть которых отражает её формальную сторону, а часть – неформальную.

Эффективное управление предприятием как системой возможно только при наличии эффективных систем управления. Под системой управления предприятием понимается совокупность всех элементов, подсистем и коммуникаций между ними, а также процессов, обеспечивающих заданное функционирование предприятия.

Так как внешние условия постоянно изменяются, то в соответствии с этим для эффективного управления предприятием необходимо создать процедуры, позволяющие регулярно приводить системы управления предприятием.

Если система управления не будет эффективно координировать движение всех составных частей организационной системы, то в конечном счёте, эта система является неэффективной и в ней может скрываться множество дефектов. Эффективная система управления во многом определяет эффективность предприятия в целом.

На эффективность работы предприятия влияют множество факторов, они подразделяются на внутренние и внешние. К внутренним относятся такие как: способность

руководителя и его команды управлять предприятием в условиях рынка; ускорение НТП; совершенствование организации производства и труда и многие другие. К внешним: изменение политической обстановки как внутри страны, так и в международном масштабе; инфляционный процесс; изменение конъюнктуры внутреннего и мирового рынка.

Чтобы система организация гармонично функционировала, состоящая из машин и людей, для этого требуется эффективный способ управления теми и другими в любой из производственных ситуаций. Такой способ может быть действительным только в рамках эффективной системы управления.

Если внутренняя эффективность организации зависит от уровня совокупной производительности труда, то возможность создания эффективной организации можно лишь при наличии действенных механизмов повышения производительности.

Двойственная природа совокупной производительности труда предполагает наличие двух механизмов ее повышения, которые имеют разную основу в силу различия природы обеих составляющих производительности.

Повышение индивидуальной производительности труда должно обеспечиваться функционирующим механизмом мотивации. Шансы на рост производительности организационно-технических средств зависят от использования методов научной организации труда и производственно-технологической оснащенности организации.

Следовательно, эффективную систему управления предприятием в целом необходимо строить на основе двух названных механизмов.

Исходя из двойственной природы производительности, под системой управления предприятием понимается наличие двух взаимосвязанных подсистем: системы управления организационно-техническими средствами и системы управления персоналом организации.

Если две названные системы будут функционировать одновременно, то это приведет к композиционной зависимости уровня эффективности системы управления организацией в целом от уровня эффективности управления персоналом и от уровня эффективности управления организационно-техническими средствами.

Для формирования эффективной системы управления важен не только характер факторов систем управления, но и эффективный механизм, который будет обеспечивать устойчивое развитие предприятия.

При этом всё, можно сказать, и даже выделить некий недостаток, что сегодня не существует научно обоснованного способа эффективно управлять организацией, который бы позволил устранить все «дефекты» и проблемы в существующих управленческих системах и формализовать все отношения в рамках организационных структур до степени, позволяющей сделать процесс управления «технологичным».

Поэтому существует только один выход – это разработать способ эффективно и рационально управлять организацией, использовать его в совокупности с набором всех необходимых процедур и механизмов в рамках эффективно функционирующей системы управления предприятием.

Выводы. В результате исследования можно сделать вывод, что на сегодняшний день одной из наиболее важных задач для руководителей является формирование эффективной системы управления предприятием, так как в случае успешной реализации данной задачи эффективность организации можно повысить в разы. Структура управления предприятием – это совокупность взаимосвязанных элементов, которые находятся между собой в устойчивых отношениях, обеспечивающих их функционирование и развитие как единого целого.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ДИАГНОСТИКЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Загорулько С.Е.

студент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления

ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

научный руководитель: к.э.н., доцент Стаценко Е.В.

19sveta09@ukr.net

Введение. Финансовые результаты и финансовое состояние предприятия находятся в динамике, что обусловлено внутренними и внешними условиями функционирования хозяйствующего субъекта. В этой связи возникает необходимость в оценке и анализе изменений в деятельности предприятия, что осуществляется в результате осуществления его комплексной диагностики.

Цель и задачи. Целью работы является исследование теоретических подходов к диагностике финансовых результатов и финансового состояния предприятия. Задачами работы является изучение сущности финансовых результатов, финансового состояния предприятия и анализ теоретических подходов к диагностике деятельности предприятия.

Результаты. В современной экономической литературе существует множество подходов к определению понятия диагностики. Так, Рапопорт В.Ш. определяет понятие «диагностика» как «управленческая работа по выявлению проблем системы управления предприятием». Соглашаясь с мнением Рапопорта В.Ш., Коротков Э.М. дополняет категорию диагностика необходимостью «определения состояния объекта, предмета, явления или процесса управления посредством реализации комплекса исследовательских процедур». Колос Б. считает, что «диагностика – это поиск, анализ, выявление ошибки и выработки путей совершенствования управления системой». А Мищенко А.П. определяет диагностику, как «этап процесса принятия решения, на котором менеджеры анализируют основные причинно-следственные связи конкретной ситуации». Ковальчук Т.М. полагает, что «диагностика – это способ установления характера нарушений нормального хода экономических процессов на основе типичных признаков, присущих только для данного нарушения». Лафта Д.Ж. отождествляет диагностику с «анализом величин и соотношений показателей организации, а также изменений данных соотношений с целью установления: причин возникновения проблемы, уровня выполняемых функций, структуры или параметров, на котором возникла и может быть устранена проблема».

Таким образом, под диагностикой следует понимать процесс определения состояния исследования, осуществляемый посредством реализации комплекса исследовательских процедур с целью выявления диспропорций в деятельности предприятия.

Диагностика проводится с использованием данных финансовой отчетности, расчета финансовых показателей, горизонтального и вертикального анализа финансовой отчетности.

Процесс диагностики осуществляется по этапам:

- 1) определение объекта и субъекта исследования;
- 2) получение исходной информации о результатах деятельности предприятия;
- 3) оценка значений и изменений значений показателей, характеризующих финансовое состояние и финансовые результаты предприятия;
- 4) анализ финансовых результатов и финансового состояния предприятия;
- 5) определение диагноза (состояния) предприятия.

Объектом исследования в процессе диагностики являются финансовые результаты и финансовое состояние предприятия. Финансовые результаты - это системное понятие, которое отражает совместный результат от производственной и коммерческой деятельности предприятия в виде выручки от реализации, а также конечный результат финансовой деятельности в виде прибыли и чистой прибыли. При этом рост значений

финансовых результатов не только укрепляет позиции предприятия в производственной и финансовых сферах, но и стимулирует поток инвестиций.

Вопросы определения сущности финансового состояния предприятия отражены в работах Рогатенюк Э.В., Савицкой Г.В., Недосекина С.В., Фурсовой М.Н. и др. Так, Рогатенюк Э.В. отмечает, что «финансовое состояние предприятия – это комплексное понятие, которое является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений предприятия. Определяется совокупностью производственно-хозяйственных факторов и характеризуется системой показателей, которые отображают наличие, размещение и использование финансовых ресурсов». Однако в данном определении не указаны элементы системы финансовых отношений предприятия, что затрудняет его идентификацию.

Савицкая Г.В. полагает, что финансовое состояние организации — это «состояние капитала в процессе его кругооборота в фиксированный момент времени. Характеризует способность предприятия к саморазвитию и самофинансированию». Однако финансовое состояние характеризуют и показатели деловой активности, рентабельности, которые отражают эффективность использования и прирост капитала предприятия.

Недосекин С.В. считает, что «финансовое состояние — это способность предприятия финансировать свою деятельность». Соглашаясь с мнением ученого, Фурсова М.Н. отмечает, что «характеристиками финансового состояния выступают финансовые ресурсы, а именно показатель обеспеченности финансовыми ресурсами, а также целесообразность их размещения и эффективность использования». Артюхова А.В. также отмечает, что финансовое состояние определяется эффективностью процесса управления финансовыми ресурсами.

В данной работе под финансовым состоянием следует понимать комплексный показатель, включающий наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия.

Субъектами диагностики финансовых результатов и финансового состояния предприятия являются бухгалтерская и экономическая службы предприятия.

Информационной базой диагностики финансовых результатов и финансового состояния предприятия являются данные отчетности предприятия, а именно: баланса, отчета о финансовых результатах и отчета о движении денежных средств.

На третьем этапе диагностики финансовых результатов и финансового состояния предприятия осуществляется оценка значений и изменений значений показателей, характеризующих финансовое состояние и финансовые результаты предприятия.

Четвертым этапом диагностики финансовых результатов и финансового состояния предприятия является анализ финансовых результатов и финансового состояния предприятия. Проведение анализа позволяет выявить наиболее перспективные направления деятельности, а также имеющиеся проблемы в работе предприятия. При этом специалисты изучают работу предприятия в комплексе за определенный промежуток времени и могут оценить динамику показателей и определить, почему увеличиваются или уменьшаются те или иные значения и как это влияет на компанию в целом и на эффективность ее работы. Это позволяет выявить наиболее сильные и наиболее слабые участки в работе предприятия и принять правильное решение, которое бы позволило увеличить прибыль в будущем.

На заключительном этапе диагностики финансовых результатов и финансового состояния предприятия выявляются диспропорции в деятельности предприятия, которые могут негативно влиять на рост таких важных показателей в осуществлении деятельности предприятия, как прибыль и рентабельность.

Вывод. Таким образом, диагностика позволяет выявить причины, препятствующие положительной динамике в ходе осуществления хозяйственной деятельности предприятия.

МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Елпанова Я. В.

студент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Стаценко Е. В.

yana.elpanova@gmail.com

Введение. В современных условиях хозяйствования малый бизнес получил широкое развитие, поскольку не требует значительных вложений, большого количества сотрудников, дорогостоящего оборудования. Вместе с этим, в секторе малого предпринимательства Республики Крым по данным на первый квартал 2017 г. трудоустроено более 37 тыс. чел., функционирует около 1400 субъектов хозяйствования, производится продукции на 8650,9 млн. руб, что составляет примерно 10 % от общего объема производства крымских предприятий. В связи с этим, вопросы поддержки и обеспечения условий для развития малого предпринимательства актуальны и своевременны.

Цель и задачи. Целью данной работы является изучение основных направлений государственной поддержки малого предпринимательства в Республике Крым. Основные задачи: обосновать актуальность поддержки малых предприятий со стороны государства, определить основные механизмы государственной поддержки малых предприятий.

Результаты. В начале 2016 г. количество малых предприятий в Республике Крым составляло 1016, на них было трудоустроено 27246 человек, производилось продукции на 5163,6 млн. руб. В 2017 г. количество предприятий возросло на 38%, объем производимой ими продукции увеличился на 67,5%, численность трудоустроенного населения выросла на 35,8%, что свидетельствует об активном развитии малых предприятий.

Поскольку деятельность малых предприятий формирует значительный вклад в развитие экономики региона, разработаны и активно используются инструменты государственной поддержки малого бизнеса. Государственная поддержка малого предпринимательства – это комплекс мер, направленных на становление, развитие и стабилизацию сектора малого предпринимательства. Среди механизмов государственной поддержки малого бизнеса в Республике Крым можно выделить создание СЭЗ, государственного фонда поддержки предпринимательства, действие упрощенной системы налогообложения, выдача грантов, субсидий, обеспечение государственных закупок продукции предприятия и др.

Специальная экономическая зона (СЭЗ) – это часть территории Российской Федерации, которая определяется Правительством Российской Федерации и на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны. Так, вся территория Крыма до 2040 г. признана СЭЗ, в условиях которой применяются льготы: в первые 3 года деятельности ставка налога на прибыль составляет 2%; размер страховых взносов с заработной платы в первые 10 лет – 7,6%; возможность иметь нулевую ставку налога на имущество организаций; налоговая ставка при УНС – 4%.

На данный момент, в условиях СЭЗ в Крыму функционирует около 400 малых предприятий.

Для вхождения в состав СЭЗ необходимо выполнить ряд условий:

- 1) Объем капитальных вложений по проектам в первые 3 года после вхождения в СЭЗ должен составить не менее 3 млн.руб.;
- 2) Регистрация индивидуального предпринимателя или юридического лица с постановкой на учет в местных налоговых органах;
- 3) Подача соответственного заявления в Совмин Крыма с просьбой заключить договор с возможностью деятельности в условиях СЭЗ.
- 4) Заполнение инвестиционной декларации установленного образца;

- 5) Заключение договора о работе в условиях СЭЗ;
- 6) Получение свидетельства о включении участника в единый реестр СЭЗ.

В соответствии с законодательством Российской Федерации, для малых предприятий Крыма предусмотрены общий и специальный налоговые режимы. При этом, в соответствие с упрощенной системой налогообложения для предпринимателей, занимающихся производством и торговлей при высокой доле затрат, выгодными являются условия при налоговой ставке 10% – с объектом налогообложения «доходы минус расходы». Для оказания услуг и аренде более выгодный будет УСН со ставкой в 4% и объектом «доходы». При этом каждый предприниматель может выбирать налоговый режим, или комбинировать их. На выбор системы налогообложения влияют факторы: вид деятельности; организационно-правовая форма; количество работников; объем получаемого дохода; стоимость основных средств на балансе предприятия; круг основных клиентов и потребителей; экспортно-импортная деятельность; льготная налоговая ставка для отдельных категорий налогоплательщиков; регулярность и равномерность получения доходов; возможность правильного документального подтверждения расходов.

Также, в Крыму создан государственный фонд поддержки предпринимательства, целью которого является содействие развитию малого и среднего предпринимательства Крыма с целью улучшения качества жизни населения.

Таким образом, выделим основные преимущества и недостатки функционирования малых предприятий в Республике Крым. К преимуществам можно отнести:

1. Сравнительно более низкие издержки управления и высокая гибкость и оперативность решений в управлении малыми предприятиями, что повышает производительность труда.

2. Более низкая потребность в капитале и способность быстро вводить изменения в продукцию и производство в ответ на требования местных рынков.

4. Более детальное изучение уровня спроса на локальных рынках, т.к. ориентация производителей преимущественно на региональный рынок приспособлена для изучения пожеланий, предпочтений, привычек и других характеристик местного рынка.

5. Относительно более высокая оборачиваемость капитала малых предприятий.

Однако, анализируя предпринимательскую среду, можно выделить ряд причин, сдерживающих развитие малого предпринимательства, несмотря на усиление внимания к этой проблеме государства и непосредственно правительства Республики Крым:

1. Сложная экономическая обстановка в стране: инфляция, разрыв хозяйственных связей, ухудшение платежной дисциплины, высокий уровень процентных ставок, слабая правовая защищенность предпринимателей.

2. Низкий уровень организационно-экономических и правовых знаний предпринимателей, низкий уровень деловой этики, хозяйственной культуры.

3. Низкий уровень информированности собственников малых предприятий о мерах государственной поддержки малого предпринимательства.

4. Отсутствие эффекта масштаба производства на малых предприятиях ухудшает их конкурентоспособность по сравнению с крупными предприятиями.

Вывод. Сектор малого предпринимательства в Крыму развивается достаточно быстро, количество малых предприятий в 2017 году увеличилось по сравнению с 2016 г. на 38%, чему способствуют, в том числе, механизмы государственной поддержки малого предпринимательства, среди которых наиболее важными являются функционирование СЭЗ на территории Крыма, деятельность государственного фонда поддержки предпринимательства и действие упрощенной системы налогообложения.

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ПО ПОДДЕРЖКЕ УЧАСТИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПКАХ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Айрапетова Эллина Геннадиевна

Студентка Института экономики и управления ФГАОУ Во КФУ им. В.И. Вернадского

Определены приоритетные направления государственной поддержки развития малого предпринимательства общесистемного характера, а также специфические меры государственной поддержки развития малого предпринимательства на региональном уровне. Даны рекомендации по повышению эффективности поддержки и определения стратегических перспектив развития малого предпринимательства в регионах.

Наиболее острые проблемы государственных закупок, по результатам мониторинга государственных закупок на региональном и местном уровнях можно назвать тематические исследования, введение электронных аукционов, «тендерной открытости» регионов, подпороговых закупок и предотвращение заговоров участников во время государственных торгов. Также наиболее распространенными проблемами, которые существенно влияют на эффективность, прозрачность и конкурентность государственных торгов, является низкий профессиональный уровень заказчиков и обременительные для бизнеса условия участия в государственных торгах.

Можно выделить ряд предложений для решения проблемы непрозрачных государственных закупок, для этого на длительную перспективу необходимо:

В ближайшее время обеспечить повышение профессионального уровня государственных служащих возможно постепенное формирование корпуса специалистов по госзакупкам в каждом органе власти;

Значительно упростить процедуры участия в государственных закупках. Такое упрощение должно касаться как «бумажных», так и электронных процедур. В качестве примера, целесообразным может быть предоставление квалификационных документов победителем торгов, а не каждым участником

Необходимо внести изменения, которые бы четко обязали органы исполнительной власти обнародовать на своих сайтах следующую информацию: годовые планы закупок, объявления о начале закупки, отчет о результатах, ссылки на актуальные ключевые нормативные акты, описание порядка обжалования действий заказчика

Обязать центральные органы власти обнародовать ежегодный реестр всех их закупок - как высших, так и низших порогов, установленные законом об осуществлении государственных закупок.

Обязать предприятия обнародовать все результаты закупок - как за бюджетные, так и за собственные средства.

Законодательно запретить участникам заговоров на государственных торгах участвовать в государственных закупках в течение одного или двух лет. Это потребует введения Реестра недобросовестных участников государственных закупок

Создать комплексную систему отчетности органов власти и их предприятий об использовании бюджетных средств, средств налогоплательщиков.

Развитие отечественного законодательства в сфере государственных закупок перманентно сопровождали проблемы макроэкономического и микроэкономического порядков.

К основным отрицательным чертам следует отнести следующее:

дискриминационные в отношении участников основания изменения существенных условий договора о закупке;

большой размер обеспечений конкурсных предложений, часто препятствовало участию в торгах представителей малого и среднего предпринимательства;

не определен мера ответственности за ненадлежащее применение процедур закупок, как и не установлено четкого обязанности применения в отношении каждой из них;

наличие оснований для злоупотреблений в порядке обжалования закупочных процедур со стороны недобросовестных субъектов хозяйствования;

неэффективная система квалификационного отбора участников.

Все это приводило к неэффективному использованию дефицитных материально-финансовых ресурсов, монополизации закупочных рынков и снижение конкуренции, коррупционных правонарушений. При этом общественные потребности в товарах и услугах не удовлетворяются своевременно и в полном объеме. К тому же приобретаются они по завышенным ценам и не всегда надлежащего качества. То есть, данный правовой режим содержал все необходимые предпосылки для коррупции.

Развитие внутреннего рынка, индустриализация, а затем и решения социально-экономических проблем невозможно без эффективной защиты национального товаропроизводителя. Это возможно лишь с учётом эффективного использования системы государственных закупок.

ОХОТНИЧЬЕ ХОЗЯЙСТВО В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Бабич М.Р.

студентка кафедры экономической теории

Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: д.э.н., профессор Кирильчук С.П.

marina_babich_94@mail.ru

Введение. В данной работе рассматривается социально-экономическое значение охотничьего хозяйства Республики Крым. Данная тема является актуальной в связи с потенциалом республики и возможностью дальнейшего усовершенствования охотничьего хозяйства, в частности охотничьего туризма.

Цель и задачи исследований. Охотничье хозяйство является важной частью народного хозяйства Республики Крым. Для повышения эффективности данной отрасли и планирования дальнейшей ее деятельности необходимо провести анализ особенности развития этого вида деятельности и изучить основные сведения. Для этого необходимо изучить основные цели охотничьего туризма, его проблемы и предпосылки развития.

Результаты исследований. Охотничье хозяйство является важной отраслью народного хозяйства, предоставляющее продукцию охоты, а так же призвано к сохранению и рациональному использованию ресурсов диких животных. Охотничье хозяйство – неотъемлемая часть системы природопользования природной территории Республики Крым.

По данным 2016 года на территории Крыма действует 38 охотпользователей с площадью закрепленных угодий 1625,7 тысяч гектаров.

Основные сведения об охотничьем хозяйстве в Республике Крым представлены в таблице 1.

Таблица 1 -Сведения об охоте и охотничьем хозяйстве

Показатели	2 014	2 015	2 016
Число пользователей	4 0	3 8	3 8
Площадь закрепленных охотничьих угодий, тыс. гектаров	1 832,7	1 691,4	1 625,7
Затраты на ведение охотничьего хозяйства (в фактических действовавших ценах), тыс. рублей	4 6538,2	4 9706,3	6 8601,3

Число пользователей – это количество пользователей охотничьих услуг, которое формируется на основании охотничьего соглашения или лицензии на охоту в определенных границах территории.

Площадью закрепленных охотничьих угодий является земля, что служит местом обитания диких животных и птиц и используется для ведения охотничьего хозяйства.

К затратам на ведение охотничьего хозяйства относятся:

- 1) затраты по оплате услуг сторонних организаций;
- 2) затраты, связанные с мероприятиями по охотничьему собаководству;
- 3) затраты добычи охотничьих ресурсов по целевому назначению охоты.

В Республике Крым существуют определенные виды охоты:

- 1) охота в целях регулирования численности охотничьих ресурсов;
- 2) любительская и спортивная охота;
- 3) охота в целях акклиматизации, переселения и гибридизации охотничьих ресурсов;
- 4) охота в целях осуществления научно-исследовательской деятельности, образовательной деятельности;
- 5) охота в целях содержания и разведения охотничьих ресурсов в полувольных условиях или искусственно созданной среде обитания.

В связи с принятием в Российскую Федерацию Республики Крым, был разработан и принят новый федеральный закон от 03.07.2016 N 309-ФЗ «Об особенностях правового регулирования отношений в области охоты и сохранения охотничьих ресурсов на территории Республики Крым». Данный закон определяет особенности правового регулирования охоты, а также сохранения охотничьих ресурсов.

В Российской Федерации документом, удостоверяющим право на добычу охотничьих ресурсов, является Разрешение.

Прием заявлений на выдачу Разрешений в Республике Крым осуществляется территориальными подразделениями уполномоченного органа в муниципальных образованиях Республики Крым по месту нахождения охотничьих угодий.

Предоставление услуг по охоте является наиболее доходным направлением в охотничьем пользовании. Цель охотничьего туризма – увеличение финансовых поступлений пользователями охотничьих угодий, оказываемых при организации охоты.

В охотничьем туризме накопился ряд проблем. К основным проблемам относятся: ненадлежащая инфраструктура некоторых охотничьих хозяйств, отсутствие необходимой специализации охотничьих хозяйств, недостаточная численность охотничьих животных, недостаточная реклама.

Существуют предпосылки для динамического развития охотничьего хозяйства, повышения его роли в системе природопользования, удовлетворения потребностей народного хозяйства и населения в продукции и услугах отрасли.

Цель исследования – анализ направлений развития охотничьего хозяйства, подготовка предложений для его дальнейшего динамического развития.

Цель развития охотничьего хозяйства заключается в создании условий для максимального удовлетворения потребностей граждан в охоте, развитие охотничьего туризма для иностранных граждан, при этом сохранить естественное продуцирование охотничьих угодий увеличение их биологического разнообразия путем стимулирования максимальной экологически обоснованной продуктивности популяций охотничьих животных и повышение эффективности охотхозяйственной деятельности.

Для развития охотничьего туризма следует организовать комплекс таких услуг, как транспортное обеспечение, таксидермия, развлечения и активный отдых, экскурсии по знаменательным местам, рыбалка, прокат охотничьего, туристического и спортивного инвентаря, снаряжения и экипировки и пр. особое внимание необходимо уделить рекламной деятельности.

Развитие охотничьего туризма должно быть направлено на создание необходимой инфраструктуры, увеличение численности видов охотничьих животных, подготовка и повышение квалификации сотрудников охотничьего хозяйства, расширение комплекса услуг, активизация рекламной и маркетинговой деятельности, улучшения качества туроператоров.

Выводы. В данной работе мы рассмотрели значение охотничьего хозяйства в Республике Крым. Изучили затраты на ведение охотничьего хозяйства и виды охоты. Исходя из вышесказанного, можно сказать, что существуют такие проблемы, как ненадлежащая инфраструктура некоторых охотничьих хозяйств, отсутствие необходимой специализации охотничьих хозяйств, недостаточная численность охотничьих животных. Существенной проблемой является низкий уровень рекламы и маркетинга.

При этом существуют предпосылки для динамического развития охотничьего туризма и охотхозяйства, повышения его роли в системе устойчивого природопользования и удовлетворения потребностей народного хозяйства и населения в продукции и услугах отрасли.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Дементьев М.Ю.¹, Купрацевич С.М.²

¹к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ

²студент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ

Введение. В современных условиях вопросы разработки стратегии развития приобретают первостепенное значение, так как именно предприятия с эффективной и продуманной стратегией развития могут максимизировать свои рыночные усилия, предложить рынку свои услуги и получить за их осуществление максимально возможную цену, позволяющую сполна окупить все затраты.

В самом общем виде стратегия может быть определена как эффективная деловая концепция, дополненная набором реальных действий, которая способна привести эту деловую концепцию к достижению реального конкурентного преимущества, способного сохраняться длительное время. Разработка стратегии должна основываться на глубоком понимании рынка, оценке позиции предприятия на рынке, осознании своих конкурентных преимуществ.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является изучение теоретических основ формирования стратегии предприятия, формулировка этапов её формирования. Задачами: раскрытие понятия «стратегия», краткая характеристика организационных уровней формирования стратегии, определение этапов стратегического видения и миссии. Исследование основано на анализе и синтезе теоретических положений, применимых для реальной деятельности организации.

Результаты исследований. Разработка стратегии – база управленческих процессов предприятия в условиях рынка в современном мире. Понятие «стратегия» определяется как образ действий руководителей, интегрированная модель операций, предназначенных для достижения целей предприятия.

Разработка стратегии организации является составной частью общего процесса стратегического управления, включающего три взаимосвязанных этапа: планирование стратегии (стратегическое планирование); разработка программ, форм и методов реализации стратегии; оценка и контроль выполнения запланированных действий, обеспечение соответствия между прогнозируемыми и реальными факторами и условиями.

Стратегия бизнеса должна являться интегральной стратегией каждого отдельного бизнеса, сделавшего предприятие диверсифицированным. Функциональная стратегия существует для функциональных служб внутри бизнеса: производства, отдела маркетинга, научных исследований и разработок, финансов, отдела кадров и т.д. Бизнес должен иметь столько функциональных стратегий, сколько и основных функциональных служб. И оперативная стратегия существует для определения управления и решения стратегически важных оперативных задач.

Стратегия организации состоит из действий, предпринимаемых руководством для достижения поставленных целей, и деловых подходов, используемых при этом, и формируется на четырех организационных уровнях:

1. Формулирование стратегического видения. Жизнь любого предприятия начинается с определения его предназначения, видения делового курса и будущего направления развития, что способствует долгосрочному планированию и указывает на намерения занять определенные позиции в бизнесе.

2. Формирование миссии. Задача каждого руководителя определить миссию организации, то есть точно решить, каким является этот бизнес и как он полезен для потребителей. Миссия имеет идеологический и прагматический смысл, ведь она конкретизирует видение организации, информацию о принципах работы и ключевых целях; объединяет людей для достижения поставленных целей, помогает добиться успеха.

3. Проведение SWOT-анализа. Для сведения итогов анализа среды предприятия и выработки стратегических альтернатив его развития рекомендуется применять метод SWOT. Данный подход является широко признанным в качестве аналитического инструмента для планирования и разработки стратегии. Методология SWOT-анализа заключается в последовательном установлении цепочек связей между сильными, слабыми сторонами, возможностями и угрозами и формировании на их основе стратегических альтернатив.

4. Формирование целей. Конкретизацией миссии организации, ориентиром, по которому определяется качество работы и прогресс является цель. При разработке целей организации необходимо учитывать наработанные наукой и практикой требования: четкие временные рамки, на которые устанавливаются цели (стратегические, долгосрочные, и краткосрочные); конкретность содержания и реальная достижимость целей; согласованность и непротиворечивость с иными целями; адресность и установление возможности осуществления контроля в ходе реализации целей.

Стоит отметить, что стратегия никогда не может быть продумана и просчитана до конца. Необходимой процедурой является ее корректировка по мере изменения внешних и внутренних условий.

Выводы. Эффективность функционирования предприятия определяется выбором оптимальной стратегии, которая включает технологию и организацию производства, своевременное и рациональное ресурсное обеспечение, форму и методы реализации продукции. Основными этапами разработки стратегии предприятия являются: формулирование стратегического видения, формирование миссии, проведение SWOT-анализа и формирование целей организации.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Дементьев М.Ю.¹, Донченко А.С.²

¹к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ
²студент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

Введение. В эпоху глобализации меняется многое, в том числе и факторы, влияющие на результативность социально-экономического развития организации. На первый план выдвигается проблема поиска материально-вещественных факторов для повышения интереса работников в достижении стратегических задач организации для эффективного развития экономики и реализации социальной политики. С целью развития такого направления, нацеленного на повышение заинтересованности и экономической ответственности за свою деятельность работников, следует рассмотреть и усовершенствовать роль и качество материального стимулирования труда, посредством уточнения его сущности и структуры.

Материальное стимулирование принято делить на денежное (основное экономическое) стимулирование, такое как зарплата, премии, штрафы, надбавки и т.д.; и неденежное (дополнительное экономическое) стимулирование, такое как оплата за обучение, медицинское обслуживание, постоянная оплата питания и т.д.

Как показывает практика, отсутствие каких-либо вознаграждений за труд работников влияет не так сильно, как неправильное применения материального стимулирования. Несоблюдение, казалось бы, простых и логичных правил, нигде не прописываемых, но само собой разумеющихся, оказывает сильнейший демотивированный эффект на работников.

Цель и задачи исследований. Целью является рассмотрение и обоснование практического применения рекомендаций, основанных на теоретических знаниях, по совершенствованию материального стимулирования.

Задачами по достижению поставленной цели являются:

- изучение теоретической базы материального стимулирования труда в организации;
- обоснование значения материального стимулирования в повышении заинтересованности в результатах труда;
- выявление ряда проблем материального стимулирования труда работников;
- разработка рекомендаций по совершенствованию материального стимулирования труда;

Методика исследований. В процессе написания использовались такие методы, как эмпирические (описание и сравнение) и методы сравнительного и системного анализа.

Результаты исследований. Чаще всего на предприятии имеется большая проблема в денежном стимулировании - слабо развитая система премирования. Как правило, на предприятиях либо отсутствуют объективные критерии премирования, либо компании просто не в состоянии обеспечить соблюдение нужных условий, вследствие чего премии теряют свой изначальный смысл, либо делаются глупейшие ошибки в реализации системы премирования, не соблюдаются элементарные правила.

Для устранения такого рода проблем следует прежде всего описать главные рекомендации по материальному стимулированию:

- прежде всего простота и понятность в изложении каждому работнику;
- четкая связь между результатами трудовой деятельности работника и реализацией стратегии предприятия, которую работник будет ясно видеть;
- материальное стимулирование должно быть построено на показателях, которые каждым сотрудником будут восприниматься как правильные;
- гибкость системы стимулирования, проявляемая в своевременном поощрении положительного результата работы;
- легко просматриваемая тенденция справедливости в материальном стимулировании;

- размеры денежных выплат должны быть обоснованы психологически и экономически (чаще и меньше; больше, но реже)

- поощрение персонала должно содействовать увеличению интереса работника в совершенствовании не только индивидуальной деятельности, но и слаженной работы с другими сотрудниками.

В свою очередь правила, описанные выше, являются наиболее актуальными проблемами материального стимулирования.

Также кроме исполнения и следования правилам, следует ввести инструментарий оценки качества труда на основе использования повышающих и понижающих показателей. В качестве повышающих показателей можно рассматривать совмещение профессий, инициатива в работе, работа без больничных листов, наставничество, перевыполнение установленных заданий, отсутствие брака при работе, соблюдение дисциплины труда, поступление предложений по улучшению процесса производства, объявление благодарности. В качестве понижающих показателей можно рассматривать обратные повышающим: низкое качество работ, наличие выговора, порча или утрата имущества предприятия, нарушение трудовой дисциплины, невыполнении плановых заданий, допущение простоев в работе.

Выводы. Наличие обоснованной системы стимулирования, направленной на повышение качества и эффективности труда, создает необходимую заинтересованность работников в росте индивидуальных показателей, выявляет творческий потенциал, улучшает качество выполняемой работы и даёт предприятию возможность удержания конкурентоспособности на высоком уровне.

Материальное стимулирование – один из главных факторов успешной деятельности предприятия, и правильное его ведение обеспечит стабильное и бесконфликтное его функционирование.

Любое предприятие должно уметь трезво оценивать свои возможности и уметь грамотно реализовывать систему материального стимулирования. Четкое соблюдение правил ведения материального стимулирования обеспечит эффективную экономическую деятельность каждого работника и предприятия в целом. Также необходима тщательная проработка системы стимулирования с учетом индивидуальных особенностей предприятия.

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Кирильчук С.П.¹, Сильченко Ю.О.²

*¹заведующий кафедрой экономики предприятия, д.э.н., профессор,
Институт экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

*²магистрант группы ЭТ 141 о,
Институт экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

Введение. Исследованием внедрения тайм-менеджмента на предприятии занимались отечественные и зарубежные ученые. Среди них: М.А. Орлов, Г.Х. Попов, Ст. Кови, Л. Зайверт, К. Меллера, Д. Аллен и многие другие. Компания, которая позиционирует себя как динамично развивающаяся, обязана эффективно использовать свое время. В современном мире именно тайм-менеджмент является помощником управления крупными предприятиями.

Цель и задачи. Целью данного исследования является рассмотрение тайм-менеджмента как одного из основных инструментов управления на предприятии. Задачи: исследование сущности тайм-менеджмента; определение цели и основных принципов методики; внедрение тайм менеджмента на предприятии: правила и примеры. Для решения поставленных задач использованы методы анализа, синтеза, кабинетный анализ, которые позволили обобщить теоретическую информацию о тайм-менеджменте.

Результаты исследований. Тайм-менеджмент – это искусство владения временем. На наш взгляд, это совокупность правил, принципов и методов организации времени. Целью применения тайм-менеджмента на предприятии является повышение продуктивности как каждого отдельно взятого сотрудника, так и всей компании в целом. Данная методика помогает работнику концентрировать все свое время и силы на решение актуальных для предприятия проблем.

В основе тайм-менеджмента лежат несколько ключевых идей. Первая и базовая идея управления временем заключается в осознании ценности времени. Эта идея означает, что для успешного управления собственным временем необходимо в первую очередь научиться расставлять приоритеты, ценить свои временные ресурсы и не тратить их на ненужные дела.

Для того, чтобы определить для себя ценность того или иного дела и правильно оценить временные ресурсы, следует ответить на ряд вопросов:

Что? - какие есть текущие или стратегические дела, которые нужно выполнить.

Для чего? – какой результат мы ожидаем от выполнения дела.

Кто должен сделать? - оценка возможности делегирования дела или какой-либо его части.

Когда? – сроки выполнения дела. Данный вопрос позволяет выделить наиболее актуальные задачи.

С помощью чего? – какие есть вспомогательные средства для упрощения решения задачи.

Почему так? – этот вопрос позволяет сделать выбор в пользу оптимального способа действий.

К принципам тайм-менеджмента относятся следующие:

1. Планирование. Залогом эффективного расходования времени является планирование. Необходимо заранее продумать план дня и зафиксировать его письменно. Объемные по времени выполнения дела нужно всегда разделять на несколько мелких подзадач.

2. Систематизация. Человек должен постоянно находиться в системе «эффективной деятельности», чтобы его действия приводили к достижению нужной цели.

3. Расставление приоритетов. Грамотное определение главной цели является залогом ее достижения.

4. Материализация - формулирование желаемого результата в конкретные задачи, а задачи – в конкретные действия.

5. Контроль. Фиксация выполнения плана. Эффективным инструментом контроля организации времени является диаграмма Гранта.

Существует несколько наиболее распространенных методик, разработанных специалистами в области управления временем. Среди них:

- матрица целей – цели делятся по степени важности и срочности;
- биоритмы – учет собственного распорядка дня и распределение дел с учетом комфортности их выполнения;
- детализация – разделение большой цели на ряд маленьких задач;
- эффективное использование времени ожидания – время в очереди, в транспорте может быть использовано для подготовки к делам или выполнения мелких задач;
- запись информации - позволяет сэкономить время на поиск необходимых данных.

Используя принципы управления временем отдельного человека, по-нашему мнению, можно организовать работу отделов, подразделений и всего предприятия в целом.

На основании изложенного, разработаем алгоритм внедрения тайм-менеджмента в управление предприятием (рисунок 1):

1. Ознакомление персонала с новой идеей организации рабочего времени. Сотрудники предприятия должны знать, что планируется применять, когда и зачем. Аргументами пользы внедрения изменений являются: повышение прибыли предприятия, возможность больше отдыхать вне работы.

2. Выбор средства обучения. Нужно выбрать, какие вспомогательные средства помогут сотрудникам разобраться в нововведениях: видео - и аудиокурсы, литература или помощь экспертов.

3. Организация обучения. Для облегчения и ускорения процесса освоения тайм-менеджмента рекомендуется организовать внутрифирменное обучение управлению временем.

4. Мониторинг. Во время внедрения тайм-менеджмента на предприятии необходимо отслеживать эффективность проводимых занятий. Учет мнений подчиненных.

5. Подведение итогов. Спустя полтора-два месяца необходимо оценить итоги работы: что удалось внедрить, а что нет, что пришлось по нраву персоналу, а что оказалось бесполезным.



Рисунок 1 - Алгоритм внедрения тайм-менеджмента в управление предприятием
(составлено авторами)

Выводы. Известно, что организовать свое рабочее время непросто. Тем более, организовать время сотрудников фирмы для плодотворной работы. От того, на что и как каждый сотрудник использует свое рабочее время, зависит выполнение, как квартальных, так и годовых задач предприятия. Компетентный руководитель должен знать, постоянно внедрять и вовремя корректировать применение тайм-менеджмента для успешного стабильного развития своего предприятия.

МОТИВАЦИЯ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИИ

Дементьев М. Ю.¹, Неменуцкая И. И.²

¹к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия КФУ

²студент кафедры менеджмента Института Экономики и управления КФУ

Введение. В современном мире ни одна организация, компания или фирма не будет успешно развиваться, если в ней будет отсутствовать эффективная система мотивации трудовой деятельности, при которой каждый сотрудник стремился бы повышать свою производительность труда и качественно работать для достижения личных целей и целей организации.

Цель и задачи исследований. Целью исследования является разработка путей совершенствования системы мотивации персонала и их влияние на производительность труда в современных условиях хозяйствования. Задачами: изучение методов и форм мотивации персонала; изучение теоретических основ и современных тенденций в сфере мотивации труда; изучение роли мотивации в повышении эффективности деятельности предприятия; разработка мероприятий по совершенствованию системы мотивации персонала в организации.

Методика исследования. Во время исследования использовались такие методы, как описание и сравнение способов мотивирования, а также оценка трудовой мотивации.

Результаты исследований. В любой организации именно персонал является самым главным ресурсом. Однако не все руководители понимают сложность управления этим ресурсом. От того, насколько грамотно будет подобран коллектив организации, насколько правильно будет определен потенциал каждого сотрудника, а также его навыки и профессионализм, во многом будет зависеть эффективность её функционирования.

Главной целью организации являются результаты, которых стремится достичь организация с помощью максимально эффективного использования профессиональных качеств своих сотрудников. Для того, чтобы добиться качественного выполнения работы, а в последствии успеха организации необходимо мотивировать персонал, побуждать его к действию, ведь от уровня мотивации зависит очень многое, а именно производительность труда, развитие и прибыльность бизнеса. Как правило, именно непосредственно грамотно выбранный метод мотивации кардинально меняет отношение подчиненных к выполнению своих обязанностей и задач.

Мотивация – процесс побуждения себя и других сотрудников к деятельности для достижения личных целей и целей организации. Различают внутреннюю и внешнюю мотивацию. Внутренняя мотивация исходит от самого человека и определяется личными целями, а именно потребностями, интересами и ценностями. А внешняя мотивация создается непосредственно организацией и обуславливается поставленными целями. Ее принято называть мотивированием, которое направлено на актуализацию мотивов личности.

Существует множество теорий мотивации, а именно: теория Ф. Тейлора, Теория А. Маслоу (иерархия потребностей), Теория Ф. Герцберга, Теория Д. Мак Клелланда. Все вышеперечисленные теории легли в основу разнообразных классификаций мотивов.

Для того, чтобы определить наиболее верный и подходящий мотивационный подход, необходимо принимать во внимание индивидуальные цели и желания своих подчиненных. Ведь не понимая целей работника, нельзя создать эффективную систему мотивации. А также при создании мотивационной системы нужно учитывать такие факторы, как стратегию организации, корпоративную культуру, имеющиеся ресурсы и кадровую политику.

Основные методы мотивации персонала в организации разделяются на материальные и нематериальные, иными словами их можно назвать экономическими и неэкономическими.

Материальный метод мотивации делится на две группы:

1. Прямая материальная мотивация подразумевает стимулирование сотрудников путем денежных выплат, а именно: премий, бонусов, ценных подарков, доплаты за профессионализм, увеличения окладной части заработной платы. При прямой форме материального метода мотивации подчиненный получает деньги в собственное распоряжение. Также данный метод мотивации включает в себя систему поощрений и систему штрафов.

2. К косвенной материальной мотивации относятся различные льготы, оплата путевок, обязательное медицинское страхование, обязательный социальный пакет, оплата обучения, мобильной связи и транспортных затрат, бесплатное питание, скидки на продукцию и услуги компании, предоставление внеплановых выходных дней и досрочного отпуска.

Важно знать, что повышение заработной платы или используемая система социального пакета не всегда являются фактором повышения заинтересованности сотрудников к работе. Поэтому наряду с материальными методами мотивации не стоит забывать о нематериальной мотивации, которая имеет намного больше разновидностей:

1. Похвала руководителя. Публичное и личное признание руководителя, письменное вознаграждение побуждают двигаться дальше, стремиться к лучшему.

2. Карьерный рост, продвижение по службе. За выполнение своей работы более качественно и быстро предусматривается повышение в должности, а значит поднятие социального статуса и гарантия дальнейшего развития в профессиональной сфере.

3. Обучение за счет организации, которое будет являться отличным способом мотивации, если руководство предоставит пройти курсы для повышения квалификации.

4. Доброжелательная атмосфера в коллективе. Работники намного лучше и качественнее выполняют свою работу, если они находятся в тёплом и дружном коллективе, в котором гораздо уютнее работать.

5. Культурные и спортивные мероприятия. Сотрудники смогут отлично работать, если они будут хорошо отдыхать, а в этом им помогут совместные выезды на природу, организованные походы в театр, на концерты и другие культурно-массовые мероприятия.

Каждый руководитель лично подбирает наиболее удобные и подходящие методы мотивации персонала компании или фирмы, которые будут соответствовать специфике предприятия и помогут добиться максимальной эффективности труда.

На сегодняшний день существует множество различных способов мотивирования работников. Руководитель должен руководствоваться такими методами стимулирования, которые позволяют добиться высочайшей производительности труда. Для этого вовсе не обязательно использовать материальные методы мотивации, потому что есть много других простых и интересных способов. Например, такие, как спонтанные небольшие презенты сотрудникам просто для хорошего настроения, внимание членам семьи сотрудников: выдача детских путевок или сладких подарков на праздники, свободное посещение работы, гибкий график для лучших сотрудников, корпоративные спортивные выезды, возможность ухода с работы пораньше или получение внепланового выходного.

Для желаемого результата необходимо четко определить оптимальное сочетание методов стимулирования, которые бы не требовали больших затрат со стороны руководства, но давали бы высокие результаты. Методы мотивации персонала должны оказывать на работников такое воздействие, чтобы их поведение соответствовало условиям и требованиям организации.

Выводы. Мотивация персонала играет очень важную и значимую роль в повышении производительности труда. В трудовой деятельности человека основное место занимают мотивы, без которых деятельность не могла бы осуществляться целесообразно. Не существует единых методов мотивации, которые оставались бы эффективными при любых обстоятельствах. Руководителю следует учитывать личные потребности подчиненных и уметь правильно находить индивидуальный подход к каждому из них. А также, руководителю необходимо следить, чтобы в рабочем коллективе не было «слабого звена». Иначе, если среди работников есть такой тип личности, то он может оказывать демотивирующее воздействие на весь коллектив

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Дементьев М.Ю.¹, Любонька Н.Г.²

¹к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Института экономики и управления КФУ

²студентка кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

Введение. В кадровом менеджменте люди рассматриваются как источник конкурентных преимуществ предприятия, поэтому совершенствование системы управления персоналом является первоочередным путём повышения его конкурентоспособности.

Кадровая политика предприятия состоит из определенных принципов, реализуемых его кадровыми службами. Она оказывает большое влияние на деятельность трудового коллектива, с целью объединить интересы организации и персонала в целом. Объектом кадровой политики является персонал предприятия.

Успеха добивается то предприятие, которое имеет четкую стратегию процесса жизнедеятельности, полностью обеспеченное грамотным кадровым составом, который умеет быстро адаптироваться к новшествам. Поэтому каждому руководителю своего предприятия необходимо владеть не только теоретической информацией в сфере управления, но и уметь управлять своим персоналом.

Целью является поиск направлений совершенствования кадровой политики. **Задачами** является определение понятия и важности, а также установление направлений кадровой политики.

Результат исследования. Цель и задача кадровой политики может быть разной и выбор альтернативных вариантов достаточно широк:

- уволить работника или оставить;
- подготовить самостоятельно работника или найти уже с опытом работы;
- набирать дополнительные рабочие силы или научиться рационально использовать уже имеющиеся силы.

В формирование и изучение теории совершенствования кадровой политики значительный вклад внесли такие зарубежные ученые как: М. Армстронг, У. Дейв, Р. Марр, Х. Мартин, Стивен П. Роббинз, Л. Стаут и др. и отечественные ученые: Базаров Т.Ю., Горелов Н.А., Дятлов В.А., Кулапов М.Н., Половинко В.С., Руденко Г.Г., Федченко А.А. и др.

На основании анализа литературных источников, можно сделать вывод, что формирование кадровой политики отечественных предприятий до сих пор происходит под воздействием идеологизированных стереотипов управления трудовыми ресурсами, сформировавшихся за советский период. С тем, что успешное функционирование любого предприятия напрямую зависит от слаженной и стабильной работы квалифицированного персонала соглашается подавляющее число учёных, однако, существуют дискуссионные моменты в выборе направлений кадровой политики предприятия.

Направлениями кадровой политики предприятия являются:

- проведение маркетинга в области персонала;
- создание новых рабочих мест с учётом внедрения новых технологий;
- подбор кадров;
- разработка стимулирования, мотивации и повышение удовлетворённости трудом;
- организация рабочих мест;
- разработка программ занятости и социальных программ;
- эффективное распределение и использование занятых в организации работников, оптимизация их численности;
- управление нововведениями в кадровой работе;
- обеспечение безопасности и охраны здоровья персонала;
- обеспечение высокого уровня качества труда, трудовой жизни и результатов труда.

Немецкие специалисты Р. Марр и Г. Шмидт отмечают, что главной стратегией управления персоналом является то, что линейный менеджмент должен включать в себя практические аспекты управления персоналом и стратегию совершенствования бизнеса. Подобная тактика

позволит руководителям всех уровней продвигать работников и развивать их в соответствии с требованиями современного бизнеса.

Вывод. Реализация всех возможных путей совершенствования кадровой политики предприятия зависит от знаний, квалификации, мотивации, способности решать проблемы и гибкой обучаемости людей. Для каждого предприятия, которое стремится обогнать конкурентов, необходимо умение каждого работника обладать обширными знаниями. А формирование у работников нужной компетенции начинается уже на этапе подбора кадров и их приеме на работу. Каждый работник должен стремиться быстро и качественно овладеть всеми навыками нужными для данной деятельности.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

Цыганова В.С.

студентка кафедры экономика предприятия и организации Института экономики и управления КФУ имени В.И. Вернадского

научный руководитель: д.э.н., доцент Ергин С.М.

Введение. Современная экономическая ситуация и кризисное состояние на предприятиях обусловили необходимость повышения эффективности труда как на уровне предприятия, первичного звена общественного производства, так и на уровне всего народного хозяйства в целом. Повышение производительности труда является несомненным условием прогресса и развития производства. Систематический рост производительности труда имеет приоритетное значение для повышения эффективности функционирования любого предприятия, отрасли промышленности, всего хозяйственного комплекса, для повышения материального благосостояния каждого работающего. Именно поэтому выбранная тема является весьма актуальной.

Цель и задачи статьи. Для стимулирования повышения производительности труда целесообразно конкретно видеть цели и цели деятельности предприятия в выбранном векторе развития, а это можно сделать только через разработку «Программы управления производительностью труда» на предприятии.

В большинстве случаев, на предприятиях эта программа управления производительностью труда отсутствует, что обеспечивает сложность в понимании, как работников, так и руководства, направлений в достижении наилучших результатов. Именно поэтому **целью** данной статьи является рассмотрение и выбор основных направлений повышения производительности труда на предприятиях, имеющих программу управления производительностью труда, а также рационализация этих направлений.

Результаты исследований. В современной научной литературе много различных взглядов и трактовок термина «производительность труда». Согласно рекомендациям Международной организации труда производительность считается общим показателем, характеризующим эффективность использования ресурсов (таких, как труд, капитал, земля, материалы, энергия и другие) в процессе производства различных товаров и услуг. Анализируя научную литературу, можно выделить много трактовок таких понятий как «производительность» и «производительность труда», которые сформулированы в табл.1.

В случае повышения производительности труда в стране, ее национальный доход, валовой национальный продукт, увеличиваются быстрее, чем показатели расходов. Снижение производительности способствует росту инфляции, обеспечивает пассивный торговый баланс, замедляет темпы роста производства и/или ведет к росту безработицы.

Таблица 1

Трактовки понятий «производительность» и «производительность труда» *

Ученый 1	Научное объяснение 2
Синк Д.	«Производительность - это отношение количества продукции, произведенной данной системой за данный период времени, к количеству ресурсов, потребленных для создания этой продукции за тот же период времени»[10] (Синк, Д.С. <i>Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение</i>)
Комитет по производительности при Европейском агентстве по проблемам производительности (1959 г.)	«Производительность - это состояние ума, отношение к миру, которое предполагает непрерывное совершенствование всего присущего ему. Это - убежденность в том, что человек может выполнять работу сегодня лучше, чем вчера, а завтра лучше, чем сегодня. В конце концов, производительность предусматривает непрерывность усилий, связанных с приспособлением экономической деятельности к постоянно меняющимся условиям, применение новых теорий и методов»[6, 299]

Продолжение таблицы 1

Трактовки понятий «производительность» и «производительность труда» *

1	2
Макконнелл К.Р. и Брю С.Л.	«Производительность труда - это общий объем продукции, деленное на количество затраченного на его производство труда; средний продукт труда или выработка одного работника»[7, 925]
Мочерный С.В.	Экономическая энциклопедии определяет производительность труда как эффективность производственной деятельности людей в процессе создания материальных благ и услуг. «Ученый определяет способ измерения этой категории как количество продукции или услуг, производимых работником за единицу времени (год, месяц, неделю), или количество рабочего времени, затрачиваемого на производство продукции или оказание услуг»[9, 118]
Гришнова А.А.	«Производительность труда как обобщающий показатель использования рабочей силы, характеризующий соотношение результатов труда и его расходов»[3] (Гришнова, А.А. <i>Экономика труда и социально-трудовые отношения</i>)
Гринчуцкий В.И.	«Производительность труда определяет как эффективность, результативность затрат труда и определяется количеством продукции, произведенной в единицу рабочего времени, или затратами труда на единицу произведенной продукции или выполненных работ»[2, 122] (Гринчуцкий, В.И. <i>Экономика предприятия: учебное пособие</i>)
Иванилов А.С.	«Производительность труда как плодovitость, эффективность деятельности людей в процессе создания материальных благ»[5, 237] (Иванилов, А.С. <i>Экономика предприятия</i>)

* Источник: разработано автором на основе [2, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 10].

Выводы. Таким образом, в рамках программы повышения производительности руководство предприятия самостоятельно определяет цели и проблемы, а также разрабатывает планы и программы по усовершенствованию деятельности предприятия. Общей целью программы повышения производительности является обеспечение связи между созданием эффективной системы измерения производительности и задачам человека по повышению результатов деятельности предприятия путем внесения изменений во все или некоторые элементы организации – человека, структуру, культуру и технологию.

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ ОБОБЩАЮЩЕГО ПОКАЗАТЕЛЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Стаценко Е.В.

к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ
stacforever2@mail.ru

Введение. На современном этапе развития научной мысли сформированы различные подходы к комплексной оценке финансового состояния предприятия, которые различаются объемами используемой информации, математическим инструментарием, количеством оцениваемых параметров, многомерностью подхода, степенью объективности полученного результата и другими характеристиками, поэтому считаем необходимым провести их сравнительную характеристику.

Цель и задачи исследований. Целью исследования является процесс сравнения научных подходов к комплексной оценке финансового состояния предприятия, что будет являться основой для формирования интегрального показателя оценки финансового состояния предприятия. Для достижения поставленной цели в работе решены задачи характеристики основных методов формирования обобщающего показателя оценки финансового состояния предприятия; их сравнительной оценки и выявления преимуществ и недостатков анализируемых методов формирования обобщающего показателя оценки финансового состояния предприятия.

Методика исследований. Методической основой комплексной оценки финансового состояния предприятия является система показателей и аналитических таблиц, логика отбора и составления которых позволяет осуществить комплексный анализ финансового состояния различных предприятий.

Результаты исследований. Анализируя работы Баканова М.И., Шеремета А.Д., Ковалева В.В., Нитецкого В.В., Гаврилова А.А. была осуществлена сравнительная характеристика методов формирования обобщающего показателя оценки финансового состояния предприятия (табл.1.) и охарактеризованы 4 основных метода: метод рейтинговой оценки; метод балльной оценки; метод динамического норматива; метод главных компонент.

Таблица 1. – Сравнительная характеристика методов комплексной оценки финансового состояния предприятия

Сравниваемые характеристики	Метод рейтинговой оценки	Метод балльной оценки	Метод динамического норматива	Метод главных компонент
Многомерность подхода	+	+	+	+
Доступность исходной информации	+	+	+	+
Наглядность и простота интерпретации результатов	+	+	+	—
Возможность сравнения с другими предприятиями	+	+	+	+
Гибкость вычислительного алгоритма	+	+	—	—
Учет фактора времени	—	—	+	—
Учет коррелирования факторов	—	—	+ —	+ —
Способ объединения единичных показателей в групповые	—	—	—	—
Учет весомости показателей при комплексном оценивании	—	—	—	+

Возможность использования для одного предприятия, а не в сравнении с конкурентами	—	+	+	+
Недостатки при формализации	Субъективизм при определении оптимального значения показателей.	Наличие субъективизма. Отсутствие функциональной связи между параметрами оценки и значениями показателей	Основан на расчете темпа роста, искажает оптимальные значения показателей, по которым темп роста не наблюдается.	Наличие сложного математического аппарата, требующего большого объема выборки
Качественная оценка рассчитанных обобщающих показателей	—	—	—	—

Так, в качестве основных преимуществ методов комплексной оценки финансового состояния предприятия выделим многомерность подхода, доступность исходной информации, поскольку используются данные публичной отчетности, возможность использования для любых предприятий, наглядность и простота интерпретации результатов. Вместе с этим, каждый из методов обладает недостатками, которые обуславливают невозможность качественной оценки рассчитанных обобщающих показателей. В частности, анализируемые методы комплексной оценки финансового состояния предприятия не содержат методики объединения единичных показателей оценки в групповые, что приводит к дублированию идентичных показателей (например, абсолютной ликвидности и платежеспособности), значительно усложняет процедуру интегрирования и приводит к возникновению несистематических ошибок. Для методов рейтинговой и балльной оценки не разработан механизм определения оптимальных значений показателей и способ их сопоставления с фактическими значениями показателей, поскольку для показателей, характеризующих деловую активность и рентабельность предприятия, оптимальное значение стремится к бесконечности. Вместе с этим, низкое значение показателей рентабельности может иметь высокий темп роста, что искажает эффективность метода динамического норматива. Также остается нерешенной проблема коррелирования факторов, влияющих на числитель и знаменатель финансовых показателей. Так, в методе динамического норматива учет коррелирования факторов возможен только для тех финансовых показателей, для которых установлено соотношение «быстрее». В методе главных компонент в процессе свертки показателей возникает эффект взаимопогашения, т.е. отрицательные значения одних показателей компенсируются положительными значениями других.

Выводы. Выявленные недостатки анализируемых методов комплексной оценки финансового состояния предприятия приводят к невозможности качественной интерпретации интегрального показателя, поскольку в них не разработан механизм приведения различных в метрическом отношении показателей к единым единицам измерения. Поэтому целесообразным является дальнейшее развитие методических подходов к оценке финансового состояния предприятия с целью унификации комплексного показателя.

ВОЗДЕЙСТВИЕ ФАКТОРОВ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Колосова М. О.

*студентка кафедры экономики предприятия Института экономики и управления
КФУ имени В.И. Вернадского*

научный руководитель: д.э.н., доцент Ергин С.М.

Введение. Влияние уровня производительности труда на уровень конкурентоспособности предприятия в данный момент не нашло должного отражения в экономической литературе. Между тем возможность производить продукцию с аналогичными качествами, что и у конкурента, сохраняя уровень себестоимости ниже, чем у конкурента, либо такой же, можно обеспечить только на основе роста производительности труда.

Цель и задачи исследований. **Целью** данного исследования является выявление закономерностей и основных тенденций влияния отдельных факторов роста производительности труда на уровень конкурентоспособности предприятия на рынке. Для реализации этой цели были решены следующие **задачи**:

- изучены факторов производительности труда;
- выявлены закономерности взаимосвязей между ростом производительности труда и уровнем конкурентоспособности предприятия (организации).

Результаты исследований.

В современных экономических условиях проблема конкурентоспособности российской продукции как на мировом, так и на внутреннем рынке становится важнейшей. От того, насколько быстро и эффективно она будет решаться, зависят возможности интеграции России в мировую экономик. Освещение в мировой экономической литературе концепции производительности и внедрение её практики в работу предприятий и организаций позволяет утверждать, что только повышение производительности даёт им возможность сохранить конкурентоспособность на рынке. Низкая производительность означает, что предприятие неэффективно использует свои ресурсы, отчего в итоге теряет конкурентоспособность, сокращает объёмы производства и в итоге покидает рынок.

В Росси серьёзные исследования по проблеме взаимосвязи производительности труда и конкурентоспособности предприятия на всех уровнях хозяйствования не получили достаточно широкого развития, роль производительности труда в обеспечении конкурентоспособности неоправданно занижена. Вместе с тем можно утверждать, что достижение высокой производительности и конкурентоспособности предприятия – две взаимосвязанные проблемы.

Взаимосвязь выражается в следующем. Снижение удельных издержек при изготовлении продукции, способствующее повышению конкурентоспособности, можно обеспечить лишь за счёт роста производительности труда. Последняя, в свою очередь, определяет, насколько эффективно предприятие использует свои ресурсы, что в общем виде выражается отношением выхода продукции к затратам на её производство. Конкурентоспособность продукции показывает, насколько эффективнее конкретное предприятие действует на рынке по сравнению с другими предприятиями. При одинаковом выходе конечного продукта более успешным будет считаться то их них, у которого ниже затраты ресурсов, поскольку это преимущество даёт возможность увеличить долю продукции на рынке и получить за счёт этого более высокую прибыль.

Для того, чтобы отследить взаимосвязь конкурентоспособности и роста производительности труда на предприятии, сравним группы основных факторов конкурентоспособности предприятия и производительности труда на нём во взаимодействии с различными факторами внешней среды.

На уровне предприятия это: уровень техники и технологии, уровень использования кадрового потенциала, качество менеджмента. Эти же факторы влияют, в свою очередь, на качество и цену товара, соответствие требованиям рынка и качество управленческого состава предприятия. Более слабое по сравнению с факторами, перечисленными выше, влияние оказывают такие факторы внешней среды как: изменения в политической ситуации страны и на мировой арене, особенности инвестиционной, денежно-кредитной, налоговой и бюджетной политики правительства, неожиданные финансовые потрясения и т.д.

Самым влиятельным фактором роста производительности труда на предприятии в долгосрочной перспективе является внедрение усовершенствований и нововведений науки и техники, причём не только в производство, но и в управление предприятием. Внедрение инноваций позволяют заложить надёжный фундамент роста конкурентоспособности не только отдельно взятого предприятия (организации), но и даже целых отраслей производства.

В последнее время всё больше внимания стало уделяться значению человеческого ресурса как важнейшего фактора, обеспечивающего большую эффективность производственной деятельности. Эффективное использование кадрового потенциала организации обеспечивает высокие результаты её деятельности в настоящем, а также позволяет обеспечить расширение потребительского рынка в будущем.

В настоящих условиях одним из важнейших производительных ресурсов становятся информация и знания, которыми обладают работники. Этим объясняется важность человеческого капитала на рынке. Эффективность использования вещественного фактора производства напрямую зависит от уровня профессиональной подготовки сотрудников, от общего уровня их развития, способностей, умений и наличия мотивации в труде.

На самом деле все факторы роста производительности труда предприятия, оказывающие влияние на рост их конкурентоспособности, тесно взаимодействуют друг с другом. Факторы, влияющие на эффективное использование техники и технологий, также оказывают влияние и на концентрацию, специализацию, а также кооперирование производства, благоприятствует появлению прогрессивных форм труда и производства.

Уровень новейшего технического оснащения производства требует определённого уровня развития производственного персонала, работающего там, к уровню его квалификации. И обратное влияние: техническое творчество, возникшее в результате этого, в свою очередь, способствует дальнейшему совершенствованию самой технологии и техники.

Выводы. Выявление скрытых механизмов влияния роста производительности труда на повышение конкурентоспособности предприятия затруднительно в силу того, что сама природа данных экономических явлений двойственна.

Конкурентоспособность продукции основывается на ряде ценовых и неценовых характеристик выпускаемой продукции, а производительность труда представляет собой производную от результатов конкретного вида труда, направленного на производство конкретной продукции во времени, базирующихся на естественных ресурсах экономики. Однако нам удалось сравнить основополагающие факторы роста производительности труда с уровнем конкурентоспособности предприятия, их взаимодействии с факторами внешней среды и ряд тенденций в их взаимном влиянии друг на друга.

МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Яковенко А Т.

к.т.н., доцент кафедры экономики предприятия, Институт экономики и управления ФГУАО ВО «КФУ имени В.И. Вернадского», г. Симферополь

Введение. Изменения, которые происходят в последнее время в России (санкции, импорта замещения и др., и в связи с этим рост ответственности отечественных производителей перед населением), требуют переосмысление теоретической базы корпоративной социальной ответственности бизнеса (КСОБ). Важность повышения эффективности КСОБ для предприятия заключается, прежде всего, тем, что социально ответственные предприятия имеют значительные преимущества перед другими.

В России крупнейшие фирмы успешно внедряют принципы КСОБ в свою деятельность. Например, компания PepsiCo, работающая в России, поддерживает проекты в области КСОБ следующими способами: прямое финансирование, денежные пожертвования, предоставление продукции компании на бесплатной основе.

Существуют разные подходы к оценке эффективности КСОБ в зависимости от целей и позиции оценки:

- различие социальных инвестиций в зависимости от направленности;
- неоднозначность оценки в зависимости от выбранной позиции;
- комплексный характер понятия «эффективность»;
- различие уровней и оценок эффективности в зависимости от конкретных направлений, предприятия и рынка, на которые они действует.

Цель и задачи исследований. Используя показатели устойчивого развития предприятия, ориентируясь на бизнес-стратегию, целью исследования ставилась задача – с помощью методик Лондонской бенчмаркинг-модели, А. Л. Кузнецова, таблиц SWOT-анализа определить эффективность программ КСОБ на предприятии.

Рассмотрим применение КСОБ в рамках отдельного предприятия. АО «Завод "Фиолент"», работающее в Симферополе. АО «Завод "Фиолент"» является общепризнанным предприятием с международной репутацией, занимающим прочные позиции в изготовлении элементов и систем автоматики. АО «Завод "Фиолент"» – одно из ведущих предприятий Крыма.

Вся деятельность АО «Завод "Фиолент"» направлена, с одной стороны, на удовлетворение запросов потребителя и завоевание его доверия, а также содействие социально-экономическому развитию региона, а с другой стороны – на создание благоприятного делового и рабочего климата, поддержание достойных условий труда, обеспечение социального благополучия и защиты всех работников и членов их семей. Для достижения этих целей предприятие проводит социальную политику, закреплённую коллективным договором, который выполняет защитную функцию для каждого члена трудового коллектива от рождения до последних дней жизни. Например, дополнительные денежные выплаты за выслугу лет и на оздоровление, оказание денежной помощи женщинам и неполным или многодетным семьям, дополнительные льготы молодежи с целью закрепления ее на заводе, денежные бонусы за введение инноваций на рабочем месте и экономию материалов и пр.

Результаты исследований. Автором проведена оценка социальной политики АО «Завод "Фиолент"» и предложены рекомендации по повышению эффективности КСОБ на предприятии с использованием трёх методик:

1) Анализ Лондонской бенчмаркинг-модели. Данная методика предусматривает расчёт по 14 показателям и её достоинство заключается в том, что она предусматривает отдельный расчёт по социальным процессам, сопоставление показателей с социальными нормативами. Данный анализ показал повышение уровня КСОБ, однако он не предусматривает

конкретной количественной оценки уровня КСОБ предприятия, поэтому были проведены следующие две оценки с использованием других методик.

2) Для оценки мер по повышению КСОБ на АО «Завод "Фиолент"» предлагается ввести социальный паспорт предприятия по методике А.Л. Кузнецова. При этом социальная структура позволяет оценить приоритетные направления КСОБ, а именно:

а) социализацию труда (социальная структура коллектива, условия труда и социально бытовые условия, оплата и дисциплина труда);

б) социальную инфраструктуру.

Разработанный социальный паспорт предприятия АО «Завод "Фиолент"» по методике А. Л. Кузнецова показал рост уровня социализации труда на предприятии с 0.83 до 0.93 при максимуме в 1, т.е. с удовлетворительного до хорошего уровня.

Недостатком этого метода является то, что он сосредоточен исключительно на отношениях между предприятием и работниками, и игнорирует отношения с прочими стейкхолдерами компании.

3) Оценка состояния КСОБ на предприятии АО «ЗАВОД «ФИОЛЕНТ» с помощью SWOT-анализа. Высокая репутация завода среди населения, низкая текучесть человеческого капитала и сохранение кадрового состава во многом обусловлено эффективной социальной политикой. В целом это было сведено в таблицу SWOT-анализа, где были рассмотрены сильные и слабые стороны, а также потенциальные возможности и угрозы для предприятия, после чего дана бальная оценка. Она составила 3,5 из 5. Состояние КСОБ на предприятии можно считать удовлетворительным, однако требуется устранить ряд недостатков (низкие зарплаты, отсутствие социальной отчётности, недозагруженность предприятия) и принять меры по защите от ряда угроз (мирового экономического кризиса, рост цен на сырьё и комплектующие, хедхантинга). Отмечена необходимость сосредоточиться на исправлении слабых сторон и снижении опасности угроз для предприятия. Повышение уровня КСОБ возможно только путём взаимодействия предприятия с местными властями и обществом на основе равноправного учёта интересов и сотрудничества.

Таким образом, в результате предложенных мер SWOT-анализа показал изменение балльной оценки состояния КСОБ на предприятии АО «Завод "Фиолент"» с 3.5 баллов (удовлетворительного) до 4.3 баллов (хорошего) уровня.

По результатам исследования применительно к предприятию АО «Завод "Фиолент"», можно дать следующие рекомендации для дальнейшего развития деятельности в сфере КСОБ:

- активное привлечение бизнес - партнеров, стейкхолдеров к социальным программам;
- организация взаимодействия между заводом и вузами Крыма с целью внедрения передовых научных идей, разработок и обмена опытом;
- развитие культуры социальной ответственности среди работников завода путем предоставления бесплатных ознакомительных курсов КСО;
- проведение регулярного мониторинга уровня социальной ответственности и социального самочувствия персонала на предприятии;
- введение современных форм нефинансовой отчетности: социальной, экологической и прочих;
- регулярное информирование (пресс-релизы, отчёты, разделы корпоративного сайта, информационные письма и т. д.);
- обмен мнениями (переговоры, консультации, общественные слушания, круглые столы);
- экспертные обсуждения (консультативные и экспертные комитеты, рабочие группы).

Выводы. В данной работе рассмотрены основные положения и значение повышения КСОБ на эффективность работы предприятия. Рассмотрена непосредственно КСОБ АО «Завод "Фиолент"», а предложенные меры позволят повысить уровень КСОБ данного предприятия с удовлетворительного уровня до хорошего.

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ПО ПОДДЕРЖКЕ УЧАСТИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПКАХ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Айрапетова Э.Г.
Институт экономики и управления
ellina.ayrapetova@mail.ru

Определены приоритетные направления государственной поддержки развития малого предпринимательства общесистемного характера, а также специфические меры государственной поддержки развития малого предпринимательства на региональном уровне. Даны рекомендации по повышению эффективности поддержки и определения стратегических перспектив развития малого предпринимательства в регионах.

Наиболее острые проблемы государственных закупок, по результатам мониторинга государственных закупок на региональном и местном уровнях можно назвать тематические исследования, введение электронных аукционов, «тендерной открытости» регионов, подпороговых закупок и предотвращение заговоров участников во время государственных торгов. Также наиболее распространенными проблемами, которые существенно влияют на эффективность, прозрачность и конкурентность государственных торгов, является низкий профессиональный уровень заказчиков и обременительные для бизнеса условия участия в государственных торгах.

Можно выделить ряд предложений для решения проблемы непрозрачных государственных закупок, для этого на длительную перспективу необходимо:

В ближайшее время обеспечить повышение профессионального уровня государственных служащих возможно постепенное формирование корпуса специалистов по госзакупкам в каждом органе власти;

Значительно упростить процедуры участия в государственных закупках. Такое упрощение должно касаться как «бумажных», так и электронных процедур. В качестве примера, целесообразным может быть предоставление квалификационных документов победителем торгов, а не каждым участником

Необходимо внести изменения, которые бы четко обязали органы исполнительной власти обнародовать на своих сайтах следующую информацию: годовые планы закупок, объявления о начале закупки, отчет о результатах, ссылки на актуальные ключевые нормативные акты, описание порядка обжалования действий заказчика

Обязать центральные органы власти обнародовать ежегодный реестр всех их закупок - как высших, так и низших порогов, установленные законом об осуществлении государственных закупок.

Обязать предприятия обнародовать все результаты закупок - как за бюджетные, так и за собственные средства.

Законодательно запретить участникам заговоров на государственных торгах участвовать в государственных закупках в течение одного или двух лет. Это потребует введения Реестра недобросовестных участников государственных закупок

Создать комплексную систему отчетности органов власти и их предприятий об использовании бюджетных средств, средств налогоплательщиков.

Развитие отечественного законодательства в сфере государственных закупок перманентно сопровождали проблемы макроэкономического и микроэкономического порядков.

К основным отрицательным чертам следует отнести следующее:

дискриминационные в отношении участников основания изменения существенных условий договора о закупке;

большой размер обеспечений конкурсных предложений, часто препятствовало участию в торгах представителей малого и среднего предпринимательства;

не определен мера ответственности за ненадлежащее применение процедур закупок, как и не установлено четкого обязанности применения в отношении каждой из них;

наличие оснований для злоупотреблений в порядке обжалования закупочных процедур со стороны недобросовестных субъектов хозяйствования;

неэффективная система квалификационного отбора участников.

Все это приводило к неэффективному использованию дефицитных материально-финансовых ресурсов, монополизации закупочных рынков и снижение конкуренции, коррупционных правонарушений. При этом общественные потребности в товарах и услугах не удовлетворяются своевременно и в полном объеме. К тому же приобретаются они по завышенным ценам и не всегда надлежащего качества. То есть, данный правовой режим содержал все необходимые предпосылки для коррупции.

Развитие внутреннего рынка, индустриализация, а затем и решения социально-экономических проблем невозможно без эффективной защиты национального товаропроизводителя. Это возможно лишь с учётом эффективного использования системы государственных закупок.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Апатова Н.В.¹, Деркач А.А.²

¹ *заведующая кафедрой бизнес-информатики и математического моделирования
Института экономики и управления КФУ*

² *магистрант кафедры бизнес-информатики и математического моделирования
Института экономики и управления КФУ*

Аннотация. Рассматриваются возможности продаж товаров и услуг с использованием видео рекламы в социальных сетях.

Введение. Социальные сети являются бурно развивающейся коммуникационной и экономической средой. Имея многочисленные контакты из хорошо знакомых и вовсе незнакомых виртуальных друзей, предприниматель может продвигать свои товары и услуги, не заботясь о целевой аудитории, поскольку сама сеть будет способствовать распространению маркетинговой информации. Данная область экономической деятельности остается мало изученной, поскольку все действия происходят спонтанно, не подчиняясь какому-либо планированию, кроме создания рекламного контента. Проблема состоит в выявлении общих закономерностей использования социальных сетей для продвижения товаров и услуг и выработке практических рекомендаций.

Целью является выявление возможностей продаж с использованием социальных сетей Фейсбук (Facebook) и средств Ютуб (YouTube).

Результаты исследований. Для использования видео в продажах через социальные сети используются некоторые принципы или, как их еще называют, микроконцепции.

Во-первых, по данным американских исследователей в области продаж с использованием видео, прежде чем люди свяжутся с соответствующим брендом и захотят воспользоваться товарами или услугами, им нужно увидеть этот бренд 7-20 раз, будь то через рассылку по электронной почте, посещение сайта компании или рекламу в социальных сетях. Даже самые вирусные видеоролики и лучшие видеоролики не дают такого результата. Благодаря тому, что кто-то, кто смотрел рекламное видео, попал на веб-страницу продавца и через своих друзей в социальных сетях стал заниматься ремаркетингом компании.

Видео обладает наибольшей способностью вызывать эмоции. Отображение продукта или услуги с помощью видео помогает ему продавать лучше, чем любой тип маркетинга, кроме личного подключения. Однако, множество просмотров не означает, что видео имеет успех. Незаинтересованные люди не будут смотреть видеоролик очень долго, до конца, а во многих рекламных роликах именно в конце оговорится о продаваемом товаре. А поскольку алгоритм Ютуб определяет, как долго люди просматривают ваш контент, многократное время просмотра может нанести вред маркетингу.

Во-вторых, где бы видео не было выставлено, на Фейсбуке, в Инстаграме или Ютубе, первые пять секунд видео должны быть оригинальными, необычными, чтобы привлечь внимание потребителей. По статистике, средняя продолжительность просмотра видео в Фейсбуке составляет 6 секунд и, если даже очень интересное и качественное видео, пользователь не будет его смотреть, если в первые 5 секунд не проявит к нему интерес. Начало ролика не должно быть обязательно сумасшедшим, но должно вызвать определенную свежую эмоцию, будь то смех или грусть.

В-третьих, видео должно поставить проблему и показать пути ее решения, поэтому допустимы ссылки на научные исследования, обоснование того, что без предлагаемого решения людям наносится определенный вред. В то же время, описание (показ,

демонстрация) решения должно быть доступно широким массам потребителей. После того, как проблема сформулирована, необходимо сосредоточиться на продуктах или услугах, для которых видео имеет смысл.

В-четвертых, видео должно содержать отличия предлагаемого товара или услуги от других, имеющих на рынке, аналогичных товаров и услуг. Это может дизайн, цена, мелкие усовершенствованные детали, подчеркивающие уникальность продукта. Надо раскрыть реальную проблему, для которой группа людей действительно нуждается в решении, предлагаемом в видеоролике.

В-пятых, продолжительность видео должно быть от 30 секунд до 5 минут. В среднем, видео для продаж длится около 3-х минут, при этом на постановку проблемы уходит около 30 секунд. Сюжет видео для продаж меняется очень быстро, картинки меняются каждые 3-7 секунд, потому что на Ютубе люди не хотят долго сосредотачивать свое внимание на чем-то одном из-за изобилия предлагаемой информации. Для хорошего отношения пользователя к предлагаемому в видео продукту и отсечению незаинтересованных лиц, лучше в самом начале определить целевую аудиторию, например, фразой «Этот продукт предназначен для мам с малышами».

В-шестых, имеет значение структура видео, при рассмотрении решении поставленной проблемы, т.е. прямой рекламы товара или услуги необходимо серьезные факты чередовать с юмором, заставляя зрителей смеяться. С психологической точки зрения данный подход разбивает контент, поэтому видео продаж - это не просто рекламное объявление, это забавное рекламное объявление. Если кто-то продолжает смотреть видео продаж через две минуты, то это означает либо очень высокую заинтересованность покупателя, либо высокое качество юмора в ролике.

В-седьмых, необходимо в видео предъявить некоторое социальное доказательство полезности рекламируемого продукта или услуги, например, на известных людях, группах или компаниях, которые продукт уже успешно используют.

В-восьмых, финал видеоролика должен призвать потребителя к действию, желанию узнать цену (которая, как правило, в видеоролике не упоминается) и перейти на предлагаемый в видео адрес сайта продаж.

Выводы. Рассмотренные этапы разработки и использования видео для организации продвижения товаров и услуг через социальные сети показывают эффективность данного маркетингового инструмента, его разнообразную реализацию и многократность подачи для самой широкой аудитории в Интернет.

РЕСПУБЛИКА КРЫМ В СТРУКТУРЕ РОССИЙСКОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ИННОВАЦИОННОГО ИНДЕКСА

Апатова Н.В.¹, Сеитвеллиев А.А.²

¹ *заведующая кафедрой бизнес-информатики и математического моделирования
Института экономики и управления КФУ*

² *магистрант кафедры бизнес-информатики и математического моделирования
Института экономики и управления КФУ*

Аннотация. Исследуются показатели Российского регионального инновационного индекса и их значения для Республики Крым.

Введение. Развитие цифровой экономики в России требует количественных и качественных оценок состояния ее регионов. Республика Крым, входящая в состав Российской Федерации, имела значительное социально-экономическое отставание от других регионов России на момент вхождения в ее состав. Для решения задач выравнивания социально-экономического развития и его устойчивости необходимо определить стартовые

позиции для реализации программы цифрового развития России, для чего выбран наиболее емкий по своему содержанию Российский индекс регионального развития.

Цель и задачи состоят в определении значений показателей Российского индекса регионального развития для Республики Крым и места Республики среди других регионов России.

Результаты исследований. Высшей школой экономики (г. Москва) была разработана методика расчёта Российского регионального инновационного индекса по следующим основным четырем индексам: «Инновационная деятельность», «Качество инновационной политики», «Научно-технический потенциал», «Социально-экономические условия инновационной деятельности».

Субиндексы для каждого индекса включают следующие показатели:

- 1) субиндекс «Социально-экономические условия инновационной деятельности» - основные макроэкономические показатели, образовательный потенциал населения, уровень развития информационного общества;
- 2) субиндекс «Инновационная деятельность» - активность в сфере технологических и нетехнологических инноваций, малый инновационный бизнес, затраты на технологические инновации, результативность инновационной деятельности;
- 3) субиндекс «Качество инновационной политики» - качество нормативной правовой базы инновационной политики, затраты консолидированного бюджета, качество организационного обеспечения инновационной политики;
- 4) субиндекс «Научно-технический потенциал» - финансирование научных исследований и разработок, кадры науки, результативность научных исследований и разработок.

Рассмотрим один из имеющихся в методике показателей – уровень развития информационного общества и выясним его значение для Республики Крым. Данный показатель складывается из двух следующих: 1) удельный вес организаций, имеющих доступ к Интернету с максимальной скоростью передачи данных не менее 256 Кбит/сек, в общем числе организаций, %; 2) удельный вес домашних хозяйств, имеющих доступ к Интернету, в общем числе домашних хозяйств: По полученным нами значениям, первый показатель для республики Крым составляет: широкополосный доступ имели в 2015 г. 89% организаций, 57,8% организаций имели свой веб-сайт. Второй показатель 73,1 %.

К сожалению, для многих показателей, входящих в Российский индекс регионального развития нет официальных статистических данных, что затрудняет их оценку.

По данным Высшей школы экономики, получено следующее распределение субъектов Российской Федерации по значению российского регионального инновационного индекса в 2012 г. , при этом выделено четыре группы регионов:

1 группа – 12 регионов, со значением РРИИ от 0,5850 (г. Москва), 0,5606 (Республика Татарстан), 0,5382 (г. Санкт-Петербург) до 0,4584 (Новосибирская область) – наибольшие значения индекса;

2 группа – 18 регионов со значениями РРИИ от 0,4446 (Республика Башкортостан) до 0,3882 (Волгоградская область);

3 группа – 32 региона со значениями РРИИ от 0,3807 (Ленинградская обл.) до 0,3045 (Республика Северная Осетия-Алания);

4 группа – 21 регион со значениями РРИИ от 0,2968 (Республика Марий-Эл) до 0,1563 (Чеченская Республика).

По другим расчетам, больше использующим официальную статистику, вычислены рейтинги инновационных регионов России за 2016 г. Министерство экономического развития Российской Федерации совместно с Ассоциацией инновационных регионов России определяет рейтинг для каждого субъекта РФ, используя следующие группы показателей: 1) научные исследования и разработки (9 показателей); 2) инновационная деятельность (9 показателей, только официальная статистика); 3) социально-экономические условия

инновационной деятельности (5 показателей); 4) инновационная активность региона (6 показателей).

Согласно результатам исследования, было выделено 5 групп регионов: сильные (11), средне-сильные (16), средние (22), средне-слабые (28) и слабые (8), всего 85 регионов.

В целом Республика Крым попала в категорию средне-слабых инновационных регионов, лидерами являются г. Москва (коэффициент = 0,77), г. Санкт-Петербург (0,73), Томская (0,67) и Новосибирская области (0,61), но по подрейтингам позиции РК отличаются.

По подрейтингу «Научные исследования и разработки» Республика Крым занимает 76 место с коэффициентом 0,32; по подрейтингу «Инновационная деятельность» - РК занимает 70-е место с коэффициентом 0,25; по подрейтингу «Социально-экономические условия инновационной деятельности» - РК на 24-м месте с коэффициентом 0,45 (г. Севастополь – 14-м месте с коэффициентом 0,48; у лидера – Калужской области – коэффициент 0,67); по подрейтингу «Инновационная активность региона» РК на 72-м месте с коэффициентом 0,12 (лидер – Республика Татарстан с коэффициентом 0,92, г. Москва на 4-м месте с коэффициентом 0,78; г. Севастополь на 67-м месте с коэффициентом 0,15).

Выводы. Таким образом, у Республики Крым имеются хорошие социально-экономические условия для инновационной деятельности, необходима активность предприятий и населения для улучшения своих позиций.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВЫПУСКНИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ

Смирнова О. Ю.

*ассистент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Институт
экономики и управления КФУ*

Введение. Изменения, произошедшие в Российской Федерации за последнее десятилетие, значительно повысили требования, предъявляемые к работникам всех сфер общественной жизни. Формирование готовности к профессиональной деятельности у обучающихся экономических специальностей определено потребностями социума в подготовке конкурентоспособных специалистов экономического профиля.

Цель и задачи исследования. Конкурентоспособный специалист – специалист, соответствующий требованиям работодателей и рынка труда, умеющий быстро реагировать на меняющиеся условия в рамках сложившейся экономической ситуации за счет владения определенным набором конкурентных преимуществ.

Конкурентоспособность выпускника образовательной организации высшего образования, без сомнения, должна иметь количественную характеристику, благодаря которой можно сравнить и оценить ее у разных выпускников. Конкурентоспособность специалиста экономического профиля – свойство личности, владеющей:

- профессиональными знаниями, умениями и навыками (компетенциями);
- навыками по организации самообразовательной деятельности;
- аналитическим складом ума, позволяющим успешно решать профессиональные задачи;
- способностью работать в форс-мажорных ситуациях и выполнять поставленные задачи с учетом ограниченного количества времени;
- способностью управлять персоналом и представлять результат профессиональной деятельности заказчикам;
- способностью принимать правильные решения, а также нести за них ответственность;
- информационной мобильностью, креативным мышлением, коммуникабельностью;

- высокой мотивацией к профессиональной деятельности.

Следовательно, наряду с высоким профессионализмом, наиболее важными являются такие качества специалиста экономического профиля как инициативность, предприимчивость, рационализм, активность, способность быстрой реакции на актуальную ситуацию, коммуникабельность, информационная мобильность (способность быстро находить информацию, анализировать ее, прогнозировать результаты профессиональной деятельности).

Результаты исследований, их краткий анализ. Формирование готовности студентов экономических специальностей к профессиональной деятельности предполагает развитие целого комплекса качеств, способностей и навыков, обеспечивающих высокую эффективность профессиональной деятельности в экономической сфере.

Различные исследователи по-разному предлагают оценивать конкурентоспособность выпускника:

1. Конкурентоспособность выпускника можно оценить по уровню конкурентоспособности образовательной организации высшего образования, опираясь на результаты внутреннего и внешнего рейтингов (количество выпускников, работающих по специальности). С помощью такого подхода, возможно, косвенно оценить конкурентоспособность выпускника, так как не учитываются другие критерии.

2. Конкурентоспособность выпускника можно оценить по степени востребованности на рынке труда, то есть по результатам его трудоустройства, отзывам с места прохождения производственной или технологической практики.

3. Оценка по качеству приобретенного образования. Наличие знаний, умений и навыков (компетенций), соответствующих Федеральному государственному образовательному стандарту, не всегда являются залогом успешного трудоустройства, так как не учитывается наличие определенных личностных качеств, дающих преимущество выпускнику при трудоустройстве.

4. Оценка по наличию сформированных личностных качеств у будущего специалиста. Наличие личностных качеств без необходимого уровня профессиональной подготовки не может служить гарантом успешного трудоустройства.

5. Оценка по наличию акмеологической характеристики личности выпускника. Акмеологический компонент – качественная характеристика личности, ориентированная на прогрессивное профессиональное развитие, творческую самореализацию в профессиональной деятельности. Акмеологическая характеристика детерминирует и актуализирует творческую активность специалиста, его самосовершенствование и самореализацию. Акмеологическая характеристика личности – это ценностные ориентации, мотивы, способности, знания и умения, стремление к успеху, обусловленное мотивацией достижений.

Выпускник образовательной организации высшего образования, теоретически подкованный, но не способный применять свои знания в практической деятельности, на рынке труда остается не востребованным. В связи с этим многие работодатели считают, что у молодого специалиста должна быть базисная подготовка к работе (комплекса специальных знаний недостаточно, так как они, далеки от современных реалий производства и бизнеса). Образовательный процесс в образовательной организации высшего образования в первую очередь направлен на овладение обучающимися специальными, профессиональными знаниями и умениями (компетенций), связанных с будущей профессиональной деятельностью. Разнообразие специальных, профессиональных дисциплин и скорость их освоения не обеспечивает применения большей части знаний в конкретных профессиональных ситуациях. Современное образование должно не только соответствовать образовательным стандартам, но и учитывать потребности общества.

Конкурентоспособность предполагает формирование у будущего специалиста комплекса качеств, позволяющих ему на основе собственных возможностей, конъюнктуры рынка труда и его социально-экономических потребностей эффективно конкурировать на

рынке и реализовать свой потенциал на производстве. Конкурентоспособность определяется его экономическими, техническими, социально-организационными и управленческими навыками. Технические связаны с освоением конкурентной профессии, специальности и специализации (объем освоенной программы, уровень и соответствие подготовки Федеральному государственному образовательному стандарту). Экономические и управленческие – время и затраты на подготовку специалиста с учетом всех расходов, его заработная плата, способность эффективно управлять деятельностью команд и групп работающих, брать на себя ответственность за принятые решения. Социально-организационные – особенности организации труда специалиста, его коммуникативные навыки, а также структура требований работодателей.

Конкурентоспособность выпускника на рынке труда во многом зависит от готовности к многофункциональной и все более усложняющейся деятельности, от обладания профессионалом «интегральными характеристиками конкурентоспособной личности». Таким образом, к оценке конкурентоспособности специалиста нужно подходить комплексно.

Выводы. В перспективе существует возможность рассчитать комплексную оценку конкурентоспособности выпускника экономического профиля с помощью аппарата теории нечетких множеств.

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Кислый С.А.

к.т.н., доцент кафедры Бизнес информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ
kisliysa@mail.ru

Введение. На сегодняшний день нет единого подхода к оценке эффективности дистанционного образования. Вопросами эффективности дистанционного образования занимаются много современных исследователей таких как: Козева А, Ковалев С, Гревилл Рамбл, Максимов П.В, Соловов А. В., Розина И.Н и др.

Каждый из них рассматривает тот или иной аспект эффективности дистанционного образования. Единого подхода в этом вопросе на сегодняшний день пока нет.

Цели задачи исследования. Проанализировать подходы к оценке эффективности дистанционного образования и определить наиболее значимые тенденции.

Методика исследований. В основу методики исследований положен анализ литературы и личного опыта автора и его коллег по Институту экономики и управления

Результаты исследований. В оценке эффективности ДО наметились несколько подходов. Условно их можно разделить на

- Социальный;
- Экономический
- Количественный
- Качественный

Социальный показатель можно также назвать показателем доступности и удобства ДО (доступность ДО для работающих, для удаленных, для инвалидов; возможность самостоятельного планирования режима занятий). Фактору доступности дистанционного образования в литературе уделяют меньше всего внимания. Считается что это и так общеизвестно. На наш взгляд значимость этого фактора нельзя переоценить. Ведь само ДО существует именно в первую очередь благодаря его доступности для всех слоев населения начиная от школьников и заканчивая людьми предпенсионного возраста. Важными также является возможность дистанционного обучения людей с ограниченными физическими возможностями. Фактор доступности также способствует реализации концепции непрерывного образования (включает среднее образование, высшее образование, второе

высшее, повышение квалификации с получением сертификатов и т.п.). При ДО существует также возможность студенту самому составлять себе учебную программу. Этот фактор практически не освещается в литературе.

Экономический (рентабельность). Главным критерием в эпоху рыночной экономики как правило выступает экономическая эффективность образования. Так например, в банке «Возрождение» с 2009 года внедрена система СДЭО (система электронного дистанционного обучения) для повышения квалификации своих сотрудников. В качестве эффективности работы учебного центра взяли отношение вложенных в ДО средств к приросту прибыли в результате обучения персонала. По их мнению, данный показатель не должен превышать 30%.

Часто сравнивают расходы на дистанционное и обычное очное образование. Так по данным Крис Каррэн «затраты на дистанционного студента в Открытом Университете, в перерасчете на затраты на студента, обучающегося по основным программам полную неделю, составляют приблизительно от одной трети до половины аналогичных затрат для обычных университетов».

«Текущие затраты на студента, обучающегося по основным программам в UAJ (Эфирном Университете Японии), оценивается как приблизительно четвертая часть от аналогичных затрат в национальных университетах».

На экономический показатель также оказывает в свою очередь влияние количественный показатель.

Количественный - доля (в процентах) аттестованных участников обучения от их общего числа.

По данным Гревилла Рамбла доля студентов получавших диплом как результат дистанционного образования составляет в разных университетах от 39% до 85%. Как видим разброс достаточно большой. Замечено, что для студентов, получающих второе образование и повышающих квалификацию количественный показатель заметно выше чем для их коллег получающих первое образование. Исследователи ДО в странах СНГ не приводят аналогичной информации по СНГ. Можно сделать вывод что у нас этот фактор практически не изучен.

Качественный показатель. Качество образования любой формы должно соответствовать требованиям рынка труда и может оцениваться как пересечением знаний и умений выпускника, так и популярностью данного учебного заведения среди работодателей. Для оценки качества в этом аспекте часто применяют тестирование и анкетирование студентов и выпускников. На сегодняшний день требования к знаниям и умениям выпускников учебных заведений представлены в виде Федерального государственного образовательного стандарта. Проблема заключается в том, что требования рынка труда постоянно меняются, а система обучения не поспевает за этими изменениями. Новый ФГОС РФ 2015 года позволяет учебным заведениям гибко реагировать на потребности рынка. Однако на практике эта гибкость реализуется очень слабо. В литературе этот вопрос почти не освещен.

С другой стороны, качество образования зависит от качества образовательного процесса, которое в свою очередь зависит от многих факторов. Это квалификация преподавателей, качество учебных материалов, система контроля успеваемости, качество технологии обучения, соответствие программы образовательному стандарту и т.п. Большинство исследователей ДО именно этому фактору уделяют максимум внимания. Вопрос оценки качества ДО очень непростой, так как определяется большим количеством факторов.

Примечательными в этом плане является исследования Томашевой Л.Ю. Автор рассматривает Интегрированный показатель качества знаний при дистанционном обучении. В него входят такие показатели как квалификация преподавательского состава, инновационная и научно-техническая деятельность кафедры, качество системы документооборота, качество системы ДО, качество тестирующих систем, качество доставки,

ресурсное обеспечение, материально-техническое обеспечение, успеваемость и персональные данные обучаемого. При этом каждый их факторов является составным. Весовые коэффициенты для каждого фактора определяются экспертным методом. Автор считает, что предложенная им модель позволит существенно повысить качество знаний студентов ДО.

Выводы. Для оценки эффективности дистанционного образования применяют такие критерии как социальный, экономический, количественный и качественный.

При анализе социального критерия чаще всего акцентируют внимание на доступности ДО. Обобщенные данные по стране в целом не представлены.

При анализе экономического критерия эффективности ДО рассматривают затраты на ДО со стороны учебных заведений и со стороны учащихся. Для курсов повышения квалификации обычно оценивают эффект как рентабельность ДО. Методики расчета рассмотрены в литературе подробно, однако конкретных цифр практически нет.

Анализ количественного показателя ДО по странам СНГ отсутствует. Этому критерию нужно уделять больше внимания.

Анализ качественного показателя эффективности ДО в литературе рассмотрен достаточно подробно. Однако конкретных данных нет. Есть только методики.

ВОПРОСЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙНА

Гавриков И. В.

студент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ имени В.И. Вернадского
научный руководитель: д. тех. н., профессор Бойченко О.В.

Введение. С тех пор как блокчейн был впервые публично представлен в качестве технической базы для криптовалюты Биткойн, эта технология показала свой потенциал и в других сферах. Сегодня блокчейн рассматривается в качестве базы для целого ряда проектов, в частности компания Ethereum уже использует блокчейн для поддержания инфраструктуры распределённых вычислений, смарт-контрактов и др. По данным опроса компании Finacle, среди крупных банковских организаций, 50% респондентов считают, что к 2020 году блокчейн станет мейнстримной технологией. Это же исследование показало, что в 2017 году в блокчейн-проекты в среднем инвестируется около 1 млн. долларов США. Согласно исследованиям Transparency Market Research, общий объём рынка блокчейна к 2024 году составит около 20 млрд. долларов США. Однако с распространением технологии блокчейна возникают и вопросы, касающиеся безопасности и надёжности ее структуры.

Цель и задачи исследований. Целью данной работы является исследование вопросов информационной безопасности блокчейна как технологической базы проектов цифровой экономики и новых информационных систем.

Методика исследований. Степень безопасности блокчейна оценивается рассмотрением ряда аспектов технологии.

В первую очередь необходимо рассмотреть отличия публичных блокчейнов от приватных. В публичных блокчейнах любой пользователь может собирать и опубликовывать транзакции, но ему необходимо показать, что он для этого выполнил достаточное количество работы. В основном это осуществляется решением сложной криптографической задачи. Для подтверждения сетью узлов блокчейна всех предыдущих верифицированных транзакций и верификации новых, используется так называемый протокол консенсуса: «поскольку система не доверяет верификацию транзакций ни одному отдельно взятому пользователю, все пользователи следуют общему алгоритму, верифицирующему транзакции решением криптографической задачи». Первый решивший её участник получает награду, и каждое новое решение формирует основу для следующей задачи.

Радикальная децентрализация и относительная свобода доступа к сети, привели к неожиданным последствиям. Это обусловлено, прежде всего, использованием процесса решения криптографической задачи для протокола консенсуса, что требует значительного количества электроэнергии. Кроме того, большинство пользователей сети работают в странах с дешёвыми тарифами на электричество, что в свою очередь снова приводит к централизации сети и делает её зависимой от энергетической политики государств. Именно это обусловило рост популярности частных блокчейнов. В частных блокчейнах разрешение на чтение записи транзакций, внесение новых транзакций и их верификацию пользователям выдаёт оператор сети. Такой тип блокчейнов особенно широко используется в финансовых контекстах и на рынках, в которых несколько участников желают участвовать одновременно, но недостаточно друг другу доверяют.

Рассмотрим некоторые аспекты безопасности частных блокчейнов. Одним из первых решений при создании частного блокчейна является организация его сетевой инфраструктуры. Для достижения консенсуса о транзакциях узлы блокчейна должны постоянно находиться на связи, ведь на каждом из них хранится копия записи транзакций, и каждый из них сообщает остальным об изменениях (созданных или верифицированных транзакциях). Операторы частных блокчейнов имеют возможность управлять порядком удержания узлов сети и их связями. При этом, чем больше у узла соединений, тем быстрее он способен получать новую информацию. От узлов также может требоваться минимальное количество одновременных подключений. При этом узлы, препятствующие распространению информации или передающие неверную информацию, должны быть исключены из сети для защиты её целостности. Одним из решений этих проблем является выдача специальных псевдоцентральных привилегий отдельным узлам доверенных партнёров, иметь подключение к которым будет необходимо остальным узлам.

Вторым аспектом безопасности является протокол консенсуса. Одним из ключевых элементов процесса достижения консенсуса является количество времени, требуемого на решение задачи (около 10 минут). При этом транзакции не считаются полностью верифицированными ещё от 1 до 2 часов. Эта задержка является с одной стороны слабым местом системы в целом, а с другой – значительным препятствием в блокчейн-системах, требующих высокой скорости и частоты транзакций, как, например, в трейдинге. В частном же блокчейне оператор может позволить только ряду узлов проводить процесс верификации, и на эти доверенные узлы будет возлагаться ответственность за передачу информации о верифицированных транзакциях остальной сети.

В качестве третьего аспекта стоит выделить обратимость транзакций и вопросы собственности. В блокчейн-системах владельцы обмениваемого в транзакциях имущества или активов фиксируются и записываются. В системе Биткойн факт владения имуществом доказывается использованием частного ключа (длинного алгоритмически сгенерированного числа), который, как и любые данные, может быть потерян или украден. Кража и утеря частных ключей является не недостатком блокчейна, а всего лишь последствием недостаточного уровня безопасности хранения данных. По некоторым оценкам, общая стоимость всех утерянных биткойнов составляет более 950 млн. долларов США. В итоге операторы частных блокчейнов будут вынуждены принять важные решения касательно имущества и активов, владение которыми никто не может подтвердить. Кроме того, возникает необходимость принятия решения по условиям отмены транзакций в их сети. Последнее является особенно трудным решением, поскольку возможность отмены транзакций может негативно повлиять на имидж системы и подорвать доверие к ней. Однако система, в которой нет механизма предотвращения значительных потерь имущества, будет непривлекательна для пользователей.

Результаты исследований. Преимущества частных блокчейнов — быстрая верификация транзакций, их обратимость, возможность исправлять ошибки и ограничивать доступ к системе для уменьшения риска атак — также могут оказать негативное влияние на уровень доверия потенциальных пользователей к системе из-за особенностей реализации

таких возможностей в блокчейне. При этом выбор между использованием компаниями публичных и частных блокчейнов является своего рода отражением выбора между интранетом и Интернетом: современные компании используют локальные корпоративные сети для одних задач, а глобальную сеть Интернет — для других. Отсюда следует ожидать, что в будущем для различных задач и систем похожим образом будут использоваться одновременно и частные, и публичные блокчейны.

Выводы. В результате проведенного исследования сформулированы рекомендации по обеспечению информационной безопасности блокчейна, касательно трех основных направлений, а именно:

- выдача операторами специальных псевдоцентральных привилегий отдельным узлам доверенных партнеров частных блокчейн-систем;
- строгое выполнение требований процесса достижения консенсуса касательно временных затрат по решению задачи безопасности блокчейн-систем;
- обеспечение необходимого уровня безопасности частного ключа для доказывания факта владения имуществом в системе Биткойн (строгое выполнение регламента в соответствии с политикой безопасности).

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ

Бойченко О. В.

профессор кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ имени В.И. Вернадского, д. тех. н., профессор

Введение. Анализ исследований по современной проблематике информационной безопасности (ИБ) показывает, что в настоящее время ведущие мировые компании в своей деятельности, прежде всего, делают упор на превентивные меры защиты, такие как на анализ рисков и управление ИБ (управление инцидентами, разработка процессов обеспечения непрерывности бизнеса).

Это обусловлено, прежде всего, ростом киберпреступности (за последнее десятилетие идет общемировая тенденция к ежегодному увеличению числа киберпреступлений). Так, компьютерные преступления в России с каждым годом совершаются все чаще (в 2013 г. их число увеличилось на 8,6 %, а общий ущерб от выявленных в России киберпреступлений в 2012 г. составил более 70 млн. руб.). Как следствие, стабильность работы фирмы напрямую зависит от предварительно отработанных мер, направленных на оперативное реагирование на проявление инцидентов и мер, направленных на их исследование, устранение и предотвращение.

Цель и задачи исследований. Целью данной работы является исследование вопросов, связанных с проблематикой защиты данных в экономической сфере для формирования базовых принципов управления информационной безопасностью.

Методика исследований. Исследования показывают, что национальные компании в своей деятельности ориентированы на использование комплекса технических средств обеспечения ИБ с приоритетами сетевой безопасности. По нашему мнению, такой подход является несколько однобоким, так как не учитывает всех аспектов угроз информационной безопасности в деятельности фирмы.

Проблема обостряется тем, что при таком подходе защита корпоративной информации представляется строго определенным мероприятием, которое обычно сводится к установке и настройке типового набора средств защиты (антивирусное программное обеспечение, файрволы, системы контроля разграничения доступа и т.д.). Однако, в ситуации повсеместного и масштабного увеличения разнообразия угроз корпоративным и пользовательским данным, использование анализируемого подхода приводит к недостаточности мер информационной безопасности и эффективности противодействия

внешним и внутренним атакам злоумышленников.

Анализ показывает, что в настоящее время комплекс проблем в сфере обеспечения ИБ имеет достаточно схожий характер для большинства отечественных компаний. Так, современные проблемы защищенности данных организации часто связаны с неподготовленностью руководства к организации адекватной системы ИБ предприятия (игнорирование вопросов проведения внутренних и внешних аудитов, отсутствие процедуры анализа рисков). Как следствие такого положения дел, в штатном расписании организаций отсутствуют подразделения ИБ и документированные должностные обязанности сотрудников подразделений ИБ. Все указанное приводит к непродуманной политике ИБ, принятию неадаптированных моделей защиты информации и отсутствию дополнительных инвестиций в ИБ ввиду недостаточности формулировок мотивации в их необходимости.

В такой ситуации становится необходимым сформулировать наиболее приемлемое, с точки зрения эффективности мер информационной безопасности организации, положение, характеризующее информационную безопасность как непрерывный процесс, интегрированный в корпоративную модель управления компанией.

Таким образом, наиболее целесообразным подходом в решении как общих, так и индивидуальных задач информационной безопасности в организации, является системный подход, заключающийся в разработке системы управления информационной безопасностью.

Система управления информационной безопасностью (СУИБ) – часть общей системы управления компании, которая базируется на анализе рисков. СУИБ предназначена для проектирования, реализации, контроля, сопровождения и совершенствования мер в сфере ИБ, с целью обеспечения необходимого уровня защищенности управляющей корпоративной системы и снижения рисков угроз ИБ.

Основой проектной деятельности по внедрению СУИБ является, прежде всего, соответствие бизнес-потребностей организации необходимым требованиям безопасности. Важен также учет используемых процессов, структура и масштабируемость организации в реальном времени и актуальных потребностях.

В частности, для банковского сектора экономики базовой задачей в сфере ИБ является обеспечение целостности информации о финансовой деятельности, для операторов мобильной связи первостепенными являются вопросы доступности информационных ресурсов, а для государственных организаций – конфиденциальности информации.

Следует подчеркнуть, что наиболее целесообразный подход к проектированию и внедрению СУИБ определяется рядом основополагающих факторов:

- целостность взглядов на предприятие;
- динамически изменяющиеся условия рынка;
- последовательно реализуемая политика безопасности;
- меры по сохранению результатов деятельности компании (коммерческая тайна).

Приведенные факторы являются основой для формирования базовых принципов управления информационной безопасностью.

Результаты исследований. Следует выделить основные принципы управления ИБ:

1. Принцип системного подхода предполагает учет всех элементов, условий, факторов информационной деятельности при всех режимах функционирования, а также на всех этапах функционального цикла при всех видах взаимодействия с внешней средой.

2. Принцип комплексности заключается в обеспечении согласования средств создания целостной системы защиты, учитывающей известные каналы реализации угроз, а также исключаяющей уязвимости соединений отдельных элементов.

3. Принцип непрерывности защиты заключается в принятии соответствующих мер защиты на всех этапах жизненного цикла управляющей информационной системы от разработки проекта до завершения этапа функционирования.

4. Принцип разумной достаточности предполагает только достаточный уровень защиты, при котором затраты, риск, размер возможного ущерба являются приемлемыми.

5. Принцип открытости алгоритмов защиты предполагает условие по ограничению их использования по возможности преодоления системы защиты (не распространяется на

общую доступность информации и защищенность параметров системы).

6. Принцип гибкости системы защиты определяет требования к средствам защиты, которые должны варьировать применительно к изменяющимся внешним условиям и требованиям к уровню защищенности ИС.

7. Принцип доступности защитных мер определяет требования к механизмам защиты, которые должны быть понятны и просты в использовании (вводятся лингвистические ограничения к использованию специальных языков, являющихся малопонятными или трудоемкими для пользователя).

Выводы. В заключении отметим, что в решении задач управления информационной безопасностью организации не может быть второстепенных и сопутствующих вопросов (положение системности мер информационной безопасности – залог успеха в решении задач эффективной защиты коммерческих и пользовательских данных). Важным также является широкое привлечение всех сотрудников компании к решению задач информационной безопасности от учета и анализа рисков до применения адекватных превентивных мер защиты данных.

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН

Мулюкбаева В.Ю.

Студентка кафедры Бизнес-информатика и математическое моделирование Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Королев О.Л.

victoriamull18@gmail.com

Введение. В последнее время всё активнее в мировом сообществе обсуждают технологию блокчейн. В программе Петербургского международного экономического форума в 2017 году была панельная сессия с обсуждением возможностей развития данной технологии. История развития покажет, как развивалась данная технология в прошлом и на что акцентирует внимание международное сообщество в настоящее время

Цель и задачи исследований.

- история блокчейн;
- основы работы технологии;
- блокчейн в настоящее время.

Блокчейн или blockchain – изначально блок цепи – это постоянно растущий перечень записей, которые называются блоками, они связаны между собой и защищены с помощью шифрования. Каждый блок, как правило, имеет указатель хеширования как ссылку на предыдущий блок, отметку времени и данные транзакций. По дизайну blockchain по своей сущности устойчив к изменению данных.

История

Первая работа над криптографически защищенной цепочкой блоков была описана в 1991 году Стюартом Хабером и У. Скоттом Сторнеттой. В 1992 году Байер, Хабер и Сторнетта использовали дерево Меркла на технологии блокчейн для повышения эффективности, чтобы иметь возможность собрать несколько документов в один блок.

Концепция была запатентована Ральфом Мерклом еще в 1979 году, а само дерево получило название дерево Меркла или хэш дерево. Оно представляет особенную структуру данных, содержащую окончательную информацию о каком-то большом объеме информации. Используется для контроля целостности информации. Идея достаточно проста - это дерево (структура данных) в узлах которого располагаются хэши, полученные по сведениям всех дочерних узлов. В конечных узлах (листьях) дерева располагаются хэши файлов или частей файлов (блоков данных).

Хеширование или хеширование — модификация массива входной информации произвольной длины в выходную битовую строку фиксированной длины, выполняемое с

помощью некоторого алгоритма. В случае изменения исходного текста даже на один знак, полностью изменяется результат хеш-функции.

Затем первая блокчейн был создан Сатоши Накамото в 2008 году и реализован в следующем году в качестве основного компонента цифровой валюты bitcoin, где он выступает в качестве публичных регистров для всех операций. С помощью одноранговой сети и распределенного сервера временных меток база данных blockchain управляется автономно. Использование блокчейна биткойн сделала это первой цифровой валюты, чтобы решить проблему двойных расходов, не требующих надежного администратора.

В октябре 2008 года в оригинальной работе Сатоши Накамото были отдельно использованы слова "блок" и "цепочка", а когда термин перешел в более широкое употребление, он изначально был "цепочкой блоков", прежде чем к 2016 году стал единым словом "блокчейн".

К 2014 году "Blockchain 2.0" был термином, относящимся к новым приложениям распределенной базы данных blockchain. The Economist описал один из вариантов осуществления этого второго поколения программируемых блокчейн, которая поставляется с "языком программирования, который позволяет пользователям создавать более сложные смарт-контракты, создавая счета-фактуры, которые оплачивают сами себя, когда груз прибывает или выдаёт сертификаты, которые автоматически отправляют их владельцам дивиденды, если прибыль достигнет определенного уровня".

В 2016 году Центральный депозитарий Российской Федерации объявил о реализации пилотного проекта на базе платформы Nxt Blockchain 2.0, который позволит изучить возможность использования автоматизированных систем голосования на основе блокчейна.

Корпорация IBM открыла центр инновационных исследований блокчейн в Сингапуре в июле 2016 года. Рабочая группа по Всемирному экономическому форуму собралась в ноябре 2016 года для обсуждения разработки моделей управления, связанных с блокчейн цепью. Согласно Accenture, применение теории распространения инноваций предполагает, что в 2016 году блокчейны достигли уровня принятия 13,5% в рамках финансовых услуг, поэтому они достигли фазы ранних участников. В 2016 году отраслевые торговые группы объединились для создания Всемирного форума Блокчейн, инициативы Палаты цифровой коммерции.

В начале 2017 года Harvard Business Review предположил, что blockchain является основополагающей технологией и, таким образом, «имеет потенциал для создания новых основ для наших экономических и социальных систем». Далее было отмечено, что, хотя фундаментальные инновации могут иметь огромное влияние, «для блокчейн потребуется несколько десятилетий, чтобы просочиться в нашу экономическую и социальную инфраструктуру».

Таким образом можно сделать вывод о том, что данная технология является относительно молодой и мировое сообщество только присматривается к её возможностям, создавая пилотные проекты и исследуя возможность её применения в разных отраслях народного хозяйства.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Апатова Н.В.¹, Деркач А.А.²

¹ *заведующая кафедрой бизнес-информатики и математического моделирования
Института экономики и управления КФУ*

² *магистрант кафедры бизнес-информатики и математического моделирования
Института экономики и управления КФУ*

Аннотация. Рассматриваются возможности продаж товаров и услуг с использованием видео рекламы в социальных сетях.

Введение. Социальные сети являются бурно развивающейся коммуникационной и экономической средой. Имея многочисленные контакты из хорошо знакомых и вовсе незнакомых виртуальных друзей, предприниматель может продвигать свои товары и услуги, не заботясь о целевой аудитории, поскольку сама сеть будет способствовать распространению маркетинговой информации. Данная область экономической деятельности остается мало изученной, поскольку все действия происходят спонтанно, не подчиняясь какому-либо планированию, кроме создания рекламного контента. Проблема состоит в выявлении общих закономерностей использования социальных сетей для продвижения товаров и услуг и выработке практических рекомендаций.

Целью является выявление возможностей продаж с использованием социальных сетей Фейсбук (Facebook) и средств Ютуб (YouTube).

Результаты исследований. Для использования видео в продажах через социальные сети используются некоторые принципы или, как их еще называют, микроконцепции.

Во-первых, по данным американских исследователей в области продаж с использованием видео, прежде чем люди свяжутся с соответствующим брендом и захотят воспользоваться товарами или услугами, им нужно увидеть этот бренд 7-20 раз, будь то через рассылку по электронной почте, посещение сайта компании или рекламу в социальных сетях. Даже самые вирусные видеоролики и лучшие видеоролики не дают такого результата. Благодаря тому, что кто-то, кто смотрел рекламное видео, попал на веб-страницу продавца и через своих друзей в социальных сетях стал заниматься ремаркетингом компании.

Видео обладает наибольшей способностью вызывать эмоции. Отображение продукта или услуги с помощью видео помогает ему продавать лучше, чем любой тип маркетинга, кроме личного подключения. Однако, множество просмотров не означает, что видео имеет успех. Незаинтересованные люди не будут смотреть видеоролик очень долго, до конца, а во многих рекламных роликах именно в конце оговорится о продаваемом товаре. А поскольку алгоритм Ютуб определяет, как долго люди просматривают ваш контент, многократное время просмотра может нанести вред маркетингу.

Во-вторых, где бы видео не было выставлено, на Фейсбуке, в Инстаграме или Ютубе, первые пять секунд видео должны быть оригинальными, необычными, чтобы привлечь внимание потребителей. По статистике, средняя продолжительность просмотра видео в Фейсбуке составляет 6 секунд и, если даже очень интересное и качественное видео, пользователь не будет его смотреть, если в первые 5 секунд не проявит к нему интерес. Начало ролика не должно быть обязательно сумасшедшим, но должно вызвать определенную свежую эмоцию, будь то смех или грусть.

В-третьих, видео должно поставить проблему и показать пути ее решения, поэтому допустимы ссылки на научные исследования, обоснование того, что без предлагаемого решения людям наносится определенный вред. В то же время, описание (показ, демонстрация) решения должно быть доступно широким массам потребителей. После того, как проблема сформулирована, необходимо сосредоточиться на продуктах или услугах, для которых видео имеет смысл.

В-четвертых, видео должно содержать отличия предлагаемого товара или услуги от других, имеющихся на рынке, аналогичных товаров и услуг. Это может дизайн, цена, мелкие

усовершенствованные детали, подчеркивающие уникальность продукта. Надо раскрыть реальную проблему, для которой группа людей действительно нуждается в решении, предлагаемом в видеоролике.

В-пятых, продолжительность видео должно быть от 30 секунд до 5 минут. В среднем, видео для продаж длится около 3-х минут, при этом на постановку проблемы уходит около 30 секунд. Сюжет видео для продаж меняется очень быстро, картинки меняются каждые 3-7 секунд, потому что на Ютубе люди не хотят долго сосредотачивать свое внимание на чем-то одном из-за изобилия предлагаемой информации. Для хорошего отношения пользователя к предлагаемому в видео продукту и отсечению незаинтересованных лиц, лучше в самом начале определить целевую аудиторию, например, фразой «Этот продукт предназначен для мам с малышами».

В-шестых, имеет значение структура видео, при рассмотрении решении поставленной проблемы, т.е. прямой рекламы товара или услуги необходимо серьезные факты чередовать с юмором, заставляя зрителей смеяться. С психологической точки зрения данный подход разбивает контент, поэтому видео продаж - это не просто рекламное объявление, это забавное рекламное объявление. Если кто-то продолжает смотреть видео продаж через две минуты, то это означает либо очень высокую заинтересованность покупателя, либо высокое качество юмора в ролике.

В-седьмых, необходимо в видео предъявить некоторое социальное доказательство полезности рекламируемого продукта или услуги, например, на известных людях, группах или компаниях, которые продукт уже успешно используют.

В-восьмых, финал видеоролика должен призвать потребителя к действию, желанию узнать цену (которая, как правило, в видеоролике не упоминается) и перейти на предлагаемый в видео адрес сайта продаж.

Выводы. Рассмотренные этапы разработки и использования видео для организации продвижения товаров и услуг через социальные сети показывают эффективность данного маркетингового инструмента, его разнообразную реализацию и многократность подачи для самой широкой аудитории в Интернет.

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ В КОРПОРАТИВНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СРЕДЕ

Броцкая Л.О.

*студентка кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института
экономики и управления КФУ им. В. И. Вернадского*

научный руководитель: доктор технических наук, профессор Бойченко О.В.

brockaya.lolita@mail.ru

Введение. Любая экономическая структура является вероятностной системой, которая подвержена различным рискам. Для того, чтобы разработать теорию и методологию изучения рисков в корпоративной информационной среде, необходимо выяснить характерные типы рисков и причины их возникновения, а также формы проявления и способы прогнозирования их возможных последствий.

Целью данного исследования является анализ проблем экономических рисков в корпоративной информационной среде.

Методы исследования. Экономический риск представляет собой опасность прямых материальных потерь или неполучения дохода, прибыли из-за случайного изменения внешних и внутренних условий производства.

Объективные риски связаны с неопределенностью внешней экономической среды (например, существенные изменения в соотношении валютных курсов разных стран, изменение конъюнктуры мирового рынка, появление мировых и региональных финансовых кризисов и др.). Субъективные риски связаны с индивидуальными особенностями человека (например, существование 3-х типов людей (отрицательно относящиеся к риску, склонные к риску и нейтральные), определяет стиль руководства и методы принятия управленческих решений).

В нашей стране хозяйственную деятельность осуществляют в условиях нарастающей неопределенности ситуации и изменчивости экономической среды в связи с развитием рыночных отношений. При этом возникает неуверенность в получении ожидаемого конечного результата, что приводит к возникновению риска (опасности непредвиденных потерь).

Осваивая хозяйственную деятельность предприятия приходится иметь дело с неопределенностью и повышенным риском. В этом случае задачей руководителя является умение получать требуемый результат в нестабильной экономической среде.

В существующей экономической науке слабо разработаны методы оценки риска применительно к тем или иным производственным ситуациям и видам деятельности, а также практически отсутствует методология предотвращения рисков.

Имеются отдельные виды деятельности, в которых риск поддается расчету и оценке, а сами методы определения степени риска отработаны и теоретически, и практически (страхование здоровья и жизни, имущества, а также игорное и лотерейное дело). Однако, в других областях и сферах хозяйственной деятельности методы оценки риска практически не используются.

В теоретических разработках и практической деятельности принято выделять несколько характерных типов рисков: производственные, предпринимательские, банковские, кредитные, инвестиционные, инновационные, ценовые, страховые, экологические, информационные, погодные и другие.

В экономической литературе последних лет, посвященной проблемам риска, приведена классификация рисков с выделением четырех сфер их проявления:

1. Производственный;
2. Коммерческий;
3. Финансовый;

4. Инновационный.

Для каждой сферы дано описание основных причин и способов снижения риска. Эта классификация полезна, но не является единственно возможной.

Основанием предлагаемой систематизации служат причины возникновения рисков в производственном процессе (зарождение рисков во внешней среде с учетом внутренней структуры корпоративной информационной среды).

Первой причиной возникновения рисков являются нежелательные изменения качества и количества факторов производства. Это, прежде всего, ненадежная техника, которая становится причиной риска роста издержек на ее ремонт.

Условия реализации произведенной продукции является второй причиной возникновения рисков. Данный риск проявляется в ухудшении соотношения спроса и предложения, следствием чего является неблагоприятное изменение рыночных цен, повышение затрат на хранение продукции, усиление конкурентной борьбы.

Третья причина возникновения рисков содержится в финансовой сфере при изменении денежно-кредитной политики (изменение национальной валюты, темпы инфляции, дефицит бюджета и др.).

Четвертой причиной является изменение экономической политики в отношении большей либерализации экономики, ослаблении или ужесточении налогового бремени, регулировании экспорта и импорта, и т.п.

Результаты исследования. В централизованно планируемой экономике проблема рисков в корпоративной информационной среде не приобретала такой остроты, как в переходной период. Это объясняется тем, что значительную часть потерь от рисков брало на себя государство, путем последующего распределения ущерба между другими отраслями и конечными потребителями.

В развитых рыночных системах существует богатая практика распределения рисков посредством их страхования специальными государственными и частными компаниями. За счет чего был сформирован специальный страховой фонд, который позволяет уменьшить кредитные риски, как для самих банков, так и для заемщиков.

Риски распределяются также за счет определенных программ поддержки цен или доходов производителей. Одна из форм снижения риска для производителей - субсидированный государством экспорт продукции, закупочные интервенции на внутреннем рынке при ухудшении его конъюнктуры. Однако, при наличии таких механизмов проблема рисков не перестает существовать. Одна из ее граней - перепроизводство продукции, что ведет к повышению затрат на хранение избыточных запасов.

В России система распределения рисков пока не создана. Более того, само государство нередко становится главным «индуктором риска». Это проявляется в несвоевременной оплате закупленной продукции, установлении новых таможенных правил, которые дезориентируют производителей. Это и высокий уровень задолженности по заработной плате работникам, что прямо влияет на потребительский спрос.

Выводы. Таким образом, различные системы существенно различаются по формам распределения рисков в корпоративной информационной среде. Наиболее эффективны те из них, в которых используются формы рационального распределения рисков между торговыми посредниками, непосредственными производителями, государственными органами и страховыми компаниями.

Таким образом, проблема рисков в корпоративной информационной среде имеет многогранный характер. Она относится не только к проведению государственной федеральной или региональной политики, а и к принятию управленческих решений непосредственно на предприятии. Оценка экономических рисков – это элемент научных разработок. Качество научных рекомендаций повышается, если в них объективно представлена оценка рисков, которые могут помешать достижению поставленной цели в предусмотренные сроки при ограниченных ресурсах.

АНАЛИЗ КОНЦЕПЦИИ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Тупота Е.С.

студентка кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»
научный руководитель: д.т.н., профессор Бойченко О.В.

Введение. Система управления информационной безопасностью (СУИБ) представляет собой набор правил и процедур для систематического управления конфиденциальными данными организации. При создании СУИБ необходимо соблюдение стандарта ISO 27001:2005 «Информационные технологии – Методы обеспечения безопасности – Системы управления информационной безопасностью – Требования». Данный стандарт не требует конкретных действий, но включает в себя предложения по документации, внутреннему аудиту, а также корректирующих и предупреждающих действий.

Цель. Проанализировать концепцию внедрения информационно-коммуникационных технологий на предприятии для обеспечения информационной безопасности.

Результаты исследования. При внедрении любой технологии необходимо учитывать ее особенности на каждом уровне жизненного цикла. Рассмотрим на примере жизненный цикл системы, описанный в ГОСТ Р МЭК 61508-2012 «Функциональная безопасность систем электрических, электронных, программируемых электронных, связанных с безопасностью». Это позволит продемонстрировать интеграцию разработки, верификации и валидации системы, программного и аппаратного обеспечения в рамках единой модели.

Первый этап жизненного цикла (разработка концепции (Concept)) представляет собой создание документа, в котором формулируются потребности предприятия по автоматизации производственного процесса, включая идентификацию возможных опасностей и угроз.

С точки зрения информационной безопасности, необходимо определить, потребность в защите составных частей предприятия (имущества, активов, персонала и т.д.), а также задокументировать потенциальные внутренние угрозы предприятия с определением уровней защищенности (Security Levels) и разработкой политики информационной безопасности для компьютерных систем управления. Так же, основными задачами являются установка уровней полноты безопасности (Safety Integrity Levels) для систем и компонентов, а также идентификация потребностей функциональной безопасности для целевых или рыночных отраслей и клиентов.

Следующим этапом является разработка спецификации требований по безопасности (Safety Requirements Specification), включающая разработку системной спецификации функциональных требований и требований по безопасности (методология «черный ящик»: описание того, «что выполняется», а не «как выполняется»), в составе выбора режимов, временных характеристик, интерфейса, сигналов, самодиагностики, периодического тестирования и т.д.

На данной фазе необходимо разработать программу безопасности (Security Program), оценить степень уязвимости объектов и связанных с ними сервисов, провести анализ рисков потенциальных уязвимостей и угроз, а также установить требования к информационной безопасности для информационных систем и сетевого оборудования.

Основной задачей этапа «Обзор спецификации требований по безопасности» (Safety Requirements Specification Review) является верификация требований спецификации на соответствие требованиям концепции информационной безопасности. Отметим, что важным является проверка соответствия актуальной спецификации на предприятии к требованиям серии стандартов ISO/IEC 62443 «Security for Industrial Automation and Control Systems».

Этап фазы разработки проекта системной архитектуры SAD (System Architecture Design) заключается в разработке спецификации требований к системной архитектуре (методология «белый ящик»: описание того «как выполняется», а не «что выполняется»),

включая детальную структуру и описание поведения сотрудников в сфере информационной безопасности. В рамках этой фазы определяются функциональные требования информационной безопасности для зон предприятия, производственных мощностей и зон контроля.

Этап фазы обзора проекта системной архитектуры (System Architecture Design Review) заключается в верификации требований проекта на соответствие спецификации требованиям ГОСТ Р МЭК 62443-2-1-2015 «Сети коммуникационные промышленные. Защищенность (кибербезопасность) сети и системы. Часть 2-1. Составление программы обеспечения защищенности (кибербезопасности) системы управления и промышленной автоматики».

Этап фазы проектирования аппаратных средств (Hardware Design) заключается в разработке соответствующей документации.

Собственно обзор проекта аппаратных средств (Hardware Design Review) заключается в его верификации на соответствие требованиям проекта SAD путем проверки отсутствия недокументированных возможностей и потенциально вредоносных частей в аппаратных средствах.

Этап фазы анализа видов, последствий и критичности отказов (Failure Mode, Effect and Criticality Analysis) заключается в выполнении FMECA для проекта аппаратных средств и проекта программного обеспечения. Важным элементом информационной безопасности для данной фазы является определение функций самодиагностики по обнаружению атак.

Этап фазы тестирования «засевом» дефектов (Fault Insertion Testing) предполагает тестирование разработанной системы путем внесения неисправностей в аппаратное и программное обеспечение для проверки функции самодиагностики.

Тестированию подлежат функции обнаружения атак и перевода системы в безопасное состояние в случае обнаружения атаки. Для этого используется интеграционное тестирование (Integration Testing), представляющее собой функциональное тестирование интегрированных аппаратных и программных компонентов на соответствие требованиям проекта; и валидационное тестирование (Validation Testing), предполагающее функциональное тестирование интегрированной системы на соответствие требованиям спецификаций.

Выводы. Таким образом, в ходе исследования детально проанализирована система внедрения информационно-коммуникационных технологий на предприятии для обеспечения информационной безопасности, а также исследованы требования стандартов, которым необходимо следовать при внедрении информационно-коммуникационных технологий в аспекте информационной безопасности.

Установлена необходимость строгого выполнения требований стандартов, определяющих безопасное функционирование информационно-телекоммуникационных систем в управлении экономической сферой на всех этапах жизненного цикла.

АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ SEO С ПОМОЩЬЮ МЕТОДОВ API ЯНДЕКСА

Чернова А.И.

магистрант кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

научный руководитель: профессор, д.э.н., доцент Сигал А.В.

Введение. Сбор и анализ статистики посещаемости сайта, ссылочной массы, составление семантического ядра и другие рутинные работы, которые выполняют SEO-специалисты, тормозят процесс продвижения и увеличивают сроки вывода веб-ресурса в ТОП. В таких условиях актуальным становится использование готовых продуктов прикладного программирования, с помощью которых можно не только автоматизировать работу SEO-специалиста, но и получить необходимую информацию об индексации страниц в

поисковых системах. Подобные функции реализованы в Яндекс Вебмастере с помощью API Яндекса.

Цель и задачи исследований. Целью данной работы является изучение и анализ средств прикладного программирования API Яндекса, используемых для SEO-продвижения.

Методика исследований. API-интерфейсы Яндекса - это технологии и методы, которые упрощают разработку приложений, сайтов и их продвижение в поисковых системах, облегчают процесс хранения данных.

Результаты исследований. API предоставляет широкие возможности для веб-аналитики, а также различные функции для специалистов по SEO. Такие методы упрощают и автоматизируют работу с сайтом. Ниже приведен краткий обзор API-интерфейса Яндекса для SEO.

1. API Предиктора. Эта технология подсказывает наиболее вероятные продолжения фраз поисковых запросов, набираемых пользователем. На основании чего специалист по продвижению может оценивать статистику запросов. Доступ к методам API Предиктора осуществляется с помощью бесплатного ключа. Для доступа к API Предиктора по HTTP предлагаются XML, JSON (JSONP) интерфейсы. Все они имеют одинаковые входные параметры. Ответ возвращается в виде документа XML и объектов JavaScript. Распространенными методами API Предиктора являются getLangs (возвращает список языков, поддерживаемых службой) и complete (возвращает наиболее вероятное продолжение текста, а также окончание слова). Входные параметры передаются с использованием запросов GET или POST (параметры передаются в body запроса HTTP).

2. API Вебмастера. Для любого специалиста по SEO обязательным является применение инструмента Яндекс Вебмастер. С помощью технологии можно управлять индексацией сайта, просматривать статистику страниц в индексе и вовремя узнавать об ошибках. Служба имеет API, который открывает доступ к данным о сайтах на Яндекс Вебмастере. Таким образом, необходимая информация находится непосредственно в панели хостинга. Данный API реализован на REST-принципах (Representational State Transfer), обмен данных происходит с помощью HTTP и JSON / XML. Программный интерфейс позволяет разработчикам создавать прикладные приложения для работы с данными и статистикой пользователей. Данные должны храниться в службе Яндекс Вебмастер. Клиентская программа обменивается сообщениями JSON / XML с сервером API Яндекс Вебмастер с использованием HTTP-запросов в соответствии с принципами REST: ресурсы сайтов и списки сайтов получают методом HTTP GET, создают через HTTP POST и удаляют HTTP DELETE методом. Чтобы начать работу с API Яндекс Вебмастер, партнерская компания должна заключить соглашение с Яндекс в установленной форме и получить client_id в системе авторизации Яндекса oauth.yandex.ru. Использование API без client_id невозможно.

3. Яндекс XML позволяет отправлять запросы в поисковую систему Яндекс и выгружать ответы в формате XML. Яндекс XML предоставляет доступ к русскому, турецкому и мировому типам поиска. Выбор требуемого типа поиска происходит на этапе регистрации. Тип поиска зависит от: формулы ранжирования, набора документов, для которых выполняется поиск (поисковая система), и ограничений, наложенных на использование Яндекс XML. В ответ на поисковый запрос Яндекс XML возвращает XML-файл с кодировкой UTF-8, содержащий результаты поиска. Полученные файлы состоят из группирующих тегов request (обобщенная информация о параметрах запроса) и response (результат обработки поисковых запросов).

4. API Метрики. С помощью этой технологии можно получить данные для анализа посещаемости, региональности и поведения пользователей. Для SEO-специалиста в интерфейсе Яндекс Метрики доступны функции создания счетчиков, настройки целей, получения статистики, просмотра поведения пользователя на сайте.

Чтобы начать работу с API необходимо:

- получить токен OAuth;
- выбрать формат исходных данных (XML, JSON);

- изучить каталог ресурсов, поддерживаемых API Метрикой и разрешите выполнять операции. В каталоге ресурсов можно работать как с определенными ресурсами, так и с отчетами статистики.

Цель создания API Метрики - предоставить сторонним пользовательским приложениям и системам данные Метрики, исключая пользовательский интерфейс.

Например, API можно использовать в системах CMS, хостинг-площадках, blog-installer и сторонних веб-сервисах. API Метрики основан на принципах REST. Технология упрощает процесс анализа и сбора статистики трафика. Благодаря программным методам и ресурсам процесс становится автоматизированным.

5. API аудиторий используется для создания рекламных кампаний в Direct. Однако такая технология будет полезна и SEO-специалистам, так как можно работать с целевой аудиторией, проводить анализ и мониторинг. Ядром API является технология Крипта. Сегменты создаются и формируются с использованием автономных пользовательских данных (телефонов, электронной почты, идентификаторов мобильных устройств). Данный API лучше использовать средним и крупным рекламодателям, так как для создания сегмента требуется минимум 1000 записей.

С помощью API можно:

- обновлять имеющиеся сегменты;
- осуществлять поиск похожих сегментов с использованием технологии Look-alike;
- создавать сегменты на основе пользовательских данных.

Выводы. Принцип работы у всех API одинаков: данные нужно отправить в сервис, а затем получить ответ. Служба, имеющая собственный API, создает на своем веб-сайте скрипт, который принимает обычные запросы POST, GET и ничем не отличается от обычных скриптов, отвечающих на запросы из браузера.

Таким образом, рассмотренные технологии значительно упрощают процесс сбора статистики и других данных. Каждый API Яндекса имеет собственную документацию, условия использования, ключи или токены. Благодаря чему, работа специалиста по SEO становится менее рутинной, а результаты по продвижению не заставляют себя ждать.

ЦИФРОВАЯ ЭРА ТРАНСПОРТА КРЫМА

Ремесник Е.С.

*ассистент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института
экономики и управления КФУ
es2704@mail.ru*

Введение. В век цифровой экономики особая роль отводится транспортной инфраструктуре. Транспортная система является важной составляющей социально-экономических отношений, отвечая за мобильность, качество и скорость коммуникаций как отдельных граждан, так и организаций; новые технологии и продукты. Развитие и внедрение интеллектуальных транспортных систем (ИТС) оказывает положительное влияние на развитие регионов и городов страны. Увеличение гостей и жителей Крыма, развитие туристического бизнеса, соединение с материковой частью страны требует модернизации транспортной инфраструктуры полуострова. Планирование, организацию, контроль и управление дорожным движением невозможно осуществить оптимально без участия ИТС.

Целью и задачами данной работы является рассмотрение возможностей ИТС, степень их внедрения и вектор развития транспортной инфраструктуры Крыма.

Методика исследований. В сентябре этого года в Москве состоялся второй Международный форум «Интеллектуальные транспортные системы России». Прогресс транспортной сферы зависит от скорости внедрения ИТС. Основным итогом мероприятия

стало создание «Цифровой эры транспорта» — ассоциации, которая отвечает за развитие и продвижение цифровых технологий транспорта в регионах. В первую очередь, конечно, это касается регионов, входящих в приоритетный проект «Безопасные и качественные дороги», применение ИТС в городских агломерациях данных регионов. Однако общая цель — внедрение и продвижение ИТС во всех регионах.

Крым претерпевает глобальные изменения в транспортной инфраструктуре. За последние два-три года возросла интенсивность использования личного транспорта горожан за счет большей автомобилизации населения, увеличение пользователей услугой проката автотранспорта среди гостей города; при этом пропускная способность дорог практически не изменилась. Дорожное соединение полуострова с материковой частью страны еще более увеличит поток автомобилей. Проблемы в транспортной системе, в частности заторы на дорогах, сказываются во всех сферах социально-экономической системы. Не стоит забывать, что качественное транспортное обслуживание является важной составляющей в оценке региона как привлекательного туристического направления.

При проектировании новых дорог, расширении имеющихся; выборе оптимальной работы светофоров, транспортных развязок; планировании, организации, контроле и управлении дорожным движением требуется использовать современные цифровые технологии. Большая практика применения ИТС имеется в странах Европы, Японии и США. Сбор информации производится с помощью навигационных спутниковых систем и сети Интернет, при моделировании и планировании применяются комплексы программных продуктов, которые постоянно совершенствуются. Основой данных программ для моделирования транспортных систем являются различные методы математического моделирования и прогнозирования. В России распространены программные продукты компании PTV: PTV VISSIM, PTV VISUM, PTV OPTIMA, PTV VISWALK.

Первый шаг в развитии цифровой транспортной системы Крым уже сделал — внедрение ГЛОНАСС. Потенциал применения ГЛОНАСС-технологий: контроль расхода топлива; сокращение доли ДТП с участием транспорта, оборудованного спутниковой навигацией; снижение нарушений в работе транспорта – расписаний, маршрутов; мониторинг движения транспорта в режиме реального времени для информирования граждан и использования информации при контроле и моделировании транспортного потока.

Приобретение и внедрение продуктов ИТС для модернизации и регулирования транспортного движения задача на сегодняшний день. Безопасность и качество пассажирских перевозок зависит от создания автоматизированных систем по контролю и управлению дорожным движением. Информация, предоставленная навигационными спутниковыми системами, может применяться при оповещении всех участников дорожного движения о ситуации на дорогах, необходимых рейсах, конкретного транспортного средства в режиме реального времени при помощи мобильных приложений, информационных сервисов, доступных на остановках или в самом транспорте. ИТС необходимо использовать при создании единых систем продажи билетов и оплаты проезда на различных видах транспорта.

Пока у нас реализуется настоящее в мире и в России при поддержке на государственном уровне уже создается будущее — «умный» автомобиль и использование беспилотного транспорта. Вполне реально использование беспилотного транспорта выглядит для междугороднего сообщения полуострова: четкий маршрут, минимальное маневрирование в силу меньшего количества препятствий, в отличие от городского движения. Еще одна перспектива для Крыма, как «компактного» и солнечного региона, это гибридные модели экологически чистого транспорта: электрокары и солнцемобили. По этим направлениям уже тоже ведутся разработки.

Результаты исследований. Поддержка развития ИТС осуществляется на государственном уровне, но пока не во всех регионах. Крым претерпевает глобальные изменения в транспортной инфраструктуре: модернизация дорожного соединения и развязок. Развитие ИТС находится в стадии внедрения навигационной спутниковой системы для

безопасности дорожного движения. Следующий этап — использование программных продуктов для моделирования и управления дорожным движением, предоставление информации гражданам о передвижении рейсовых видов транспорта в режиме реального времени.

Выводы. Мы живем во времена цифровой экономики и это не обособленное понятие, цифровая экономика проникает во все сферы социально-экономической жизни. Цифровые и интеллектуальные транспортные системы являются важной частью развития социально-экономических отношений, отвечая за качество коммуникаций. Цифровая эра — это качество нашей жизни сегодня, которое определяет наше завтра.

РОЛЬ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Лукьянова М. А.

студентка кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»

научный руководитель: ст. преподаватель Бакуменко М. А.

l3ymka@gmail.com

Введение. Впервые бизнес-планирование появилось в Российской Федерации после распада СССР. Этот метод существенно отличался от действующих на тот момент способов ведения коммерческой деятельности предприятий и, в связи с этим, отношение к данному нововведению долгое время было негативное. Главной причиной такого отношения считается недостаток как теоретического опыта, так и практических навыков, а также недостаточная развитость предпринимательской среды на то время. Однако вскоре предприниматели осознали, что бизнес-планирование является неотъемлемой частью деятельности коммерческих предприятий.

Цель и задачи исследований. Целью данной работы является исследование роли бизнес-планирования в деятельности коммерческих предприятий. Для достижения цели в работе были поставлены и решены следующие задачи: 1) рассмотреть виды бизнес-планирования деятельности коммерческих предприятий; 2) описать основные функции и задачи, решаемые с помощью бизнес-планирования; 3) рассмотреть особенности реализации бизнес-планирования на территории Российской Федерации.

Методика исследований. Исследование проводилось на основе изучения современной отечественной научной литературы, посвященной роли бизнес-планирования в деятельности коммерческих предприятий.

Результаты исследований. Смысл бизнес-планирования в деятельности коммерческих предприятий состоит в разработке комплексного плана деятельности (бизнес-плана), который включает в себя системное описание бизнеса как деятельности, направленной на получение прибыли. Бизнес-план – это документ, который формирует процесс управления бизнесом и обеспечивает его жизнедеятельность.

Выделяют несколько направлений деятельности (линий бизнеса), для которых используется бизнес-планирование на предприятии, они могут быть связаны с: 1) продукцией предприятия; 2) деятельностью предприятия; 3) услугами предприятия; 4) техническими решениями предприятия; 5) лоббированием интересов предприятия.

Существует девять видов бизнес-планирования деятельности коммерческих предприятий, к ним относятся: 1) бизнес-планирование для внутренних целей развития бизнеса; 2) бизнес-планирование, необходимое для выдачи кредита в банке; 3) бизнес-планирование, направленное на увеличение размера собственного капитала; 4) бизнес-планирование, необходимое для создания совместного предприятия с иностранными партнерами; 5) составление бизнес-плана для крупного контракта; 6) хедхантинг –

составление бизнес-плана, для привлечения сотрудников с высоким уровнем квалификации; 7) бизнес-план, выступающий как аргумент при продаже бизнеса; 8) бизнес-планирование, применяемое для реорганизации бизнеса, во избежание кризиса; 9) бизнес-план, составленный для участия в конкурсе на получение государственного гранта.

Бизнес-планирование деятельности коммерческого предприятия необходимо для: 1) разработки концепции и генеральной стратегии развития коммерческого предприятия; 2) выполнения функции планирования; 3) оценки и контроля процесса развития производственной и социальной деятельности предприятия; 4) привлечения денежных средств; 5) привлечения частных инвесторов, эффективного использования инвестиций, конкурсного размещения государственных инвестиций в высокоэффективные проекты.

Основными функциями бизнес-планирования деятельности коммерческих предприятий являются: 1) исследовательская функция (маркетинговый анализ рынка); 2) статистико-аналитическая (опора на профессиональный опыт разработчика и статистику компании); 3) функция применения норм (поиск норм и грамотное их применение); 4) функция ценообразования; 5) функция балансировки (прогноз балансового листа); 6) функция моделирования (разработка вариативных динамических моделей); 7) функция оценки и анализа; 8) функция собственного планирования (разработка календарного плана); 9) оформительская функция; 10) функция аргументации и обоснования.

К задачам, которые решаются в деятельности коммерческих предприятий с помощью бизнес-планирования относятся: 1) реализация грамотной кадровой политики; 2) определение иерархии целей предприятия; 3) организация маркетинговой политики; 4) объективная оценка предприятия; 5) оценка рисков и разработка решений для их минимизации.

Бизнес-планирование должно осуществляться с соблюдением определенных принципов, таких как: 1) принцип непрерывности – бизнес-план необходим не только при создании предприятия, но и в процессе его деятельности; 2) принцип гибкости – бизнес-планирование должно адаптироваться под внешние и внутренние изменения; 3) принцип коммуникативности – в бизнес-плане разделы должны быть связаны и согласованы между собой; 4) принцип творческого начала – необходим творческий подход к анализу и обобщению информации, включаемой в бизнес-план; 5) принцип поливариантности – бизнес-план должен включать в себя множество вариантов событий и условий реализации; 6) принцип привлечения в процесс бизнес-планирования потенциальных участников будущего субъекта деятельности; 7) принцип адекватности – требуется взвешенное отражение реально существующих проблем в бизнес-плане; 8) принцип комплексности планирования – необходимо включить в бизнес-план все аспекты деятельности предприятия.

Выделяют три наиболее популярные в Российской Федерации методики бизнес-планирования: 1) ЮНИДО – самая распространенная и универсальная методика; 2) ЕБРР – методика, связанная с обеспечением кредитных решений под реализацию инвестиционных проектов; 3) BFM GROUP – специализированная методика, предназначенная для детального планирования проектов развития и оздоровления бизнеса.

В России образовалось два подхода к процессу бизнес-планирования деятельности коммерческих предприятий: 1) инициаторы проекта подготавливают исходные данные, а внешняя компания разрабатывает бизнес-план; 2) инициаторы проекта самостоятельно разрабатывают бизнес-план и, при необходимости, консультируются со специалистами, спонсорами или инвесторами. Судя по статистике, большинство бизнес-планов в Российской Федерации составляется на срок не более 12 месяцев, в основном, на 5 и более.

Бизнес-планирование деятельности коммерческих предприятий предоставляет ряд преимуществ, к которым относятся: 1) улучшение информационного обеспечения принятия решений; 2) создание единого порядка для удобства работы; 3) постоянный контроль за выполнением плана и своевременное выявление ошибок; 4) минимизация рисков; 5) улучшение качества расчетов источников финансирования; 5) комплексный подход (все

стороны бизнеса анализируются в комплексе, что дает возможность грамотно оценить последствия принятых управленческих решений).

Бизнес-планированию в России присущи некоторые недостатки: 1) низкая культура формулирования целей и задач; 2) приоритет краткосрочного планирования над долгосрочным; 3) неправильная обработка внешней информации; 4) неквалифицированные работники; 5) низкий уровень мотивации.

Выводы. В грамотном бизнес-планировании нуждается каждое коммерческое предприятие. Роль бизнес-планирования в деятельности коммерческих предприятий состоит в оптимизации их экономических показателей работы путем прогнозирования и рационального распределения усилий между решаемыми проблемами.

РАБОТА С РИСКАМИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Лукьянова М. А.

*студентка кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института
экономики и управления ФГАОУ ВО Крымский федеральный университет имени
В. И. Вернадского*

научный руководитель: профессор, доктор экономических наук, доцент Сигал А. В.
13ymka@gmail.com

Введение. Инвестиционные проекты (ИП) коммерческого предприятия относят к будущему периоду времени, в связи с чем возникают известные проблемы прогнозирования результатов их реализации. Влияние на осуществление ИП оказывают перемены в политической и социальной, коммерческой и деловой сферах, уровень инфляции, а также изменения в технологии производства или в состоянии окружающей среды. Все это и означает, что в каждом ИП коммерческого предприятия присутствует риск.

Цель и задачи исследований. Целью данной работы является анализ, оценка уровня и регулирование рисков инвестиционных проектов коммерческого предприятия. Для достижения цели в работе были поставлены и решены следующие задачи: 1) дать определение риску ИП коммерческого предприятия; 2) рассмотреть разнообразие видов инвестиционных рисков; 3) определить способы оценки рисков ИП коммерческого предприятия; 4) рассмотреть основные методы регулирования инвестиционных рисков.

Методика исследований. Исследование проводилось на основе изучения современной отечественной научной литературы, посвященной работе с инвестиционными рисками коммерческого предприятия.

Результаты исследований. Риск ИП коммерческого предприятия – это возможность наступления в будущем неблагоприятного события как результата принятия руководством предприятия неверного решения об инвестировании средств. Инвестиционный риск обладает следующими специальными чертами: 1) возможность наступления неблагоприятного события в результате инвестиционной деятельности; 2) неопределенность возникновения событий и их последствий; 3) инвестирование средств – причина наступления или не наступления инвестиционных рисков; 4) последствиями считается потеря ожидаемой прибыли или полезные эффекты от реализованных инвестиций. К нежелательным последствиям, возникающим в результате выявления риска ИП коммерческого предприятия, относятся: 1) потеря прогнозируемой прибыли; 2) снижение эффективности бизнеса, в который были вложены средства; 3) недостаточная капитализация продукта ИП; 4) несвоевременная сдача объекта; 5) увеличение сроков, необходимых для вывода инвестиционного объекта на полную мощность; 6) падение рыночной стоимости и ликвидности финансового инструмента.

В инвестиционной деятельности присутствует огромное количество угроз и, чтобы их быстро выявить, оценить и нейтрализовать, на каждом коммерческом предприятии проводится собственная классификация рисков ИП. Инвестиционные риски делят на: 1) коммерческие – риски инвестиционной и общей предпринимательской деятельности (угрозы, связанные с вложениями в основной капитал); 2) простые (стихийные бедствия, нанесение ущерба экологии, риски, связанные с транспортировкой, политические риски). Также классификация рисков проводится по следующим направлениям: 1. По механизмам возникновения: 1) производственный (обусловлен возможностью невыполнения компанией обязательств перед заказчиками); 2) финансовый (связан с возможностью невыполнения компанией финансовых обязательств); 3) рыночный (связан с возможностью колебания рыночных цен процентных ставок, курсов валют); 4) инновационный (предопределен разработкой и внедрением новой техники, технологии, повышением качества продукции); 5) собственно инвестиционный (связан с возможным обесцениванием инвестиционно-финансового портфеля, состоящего из собственных и приобретенных ценных бумаг). 2. По динамичности и направлениям влияния: 1) динамический (своего рода «симметричный риск» с возможностью также и положительных последствий); 2) статический (вызывает только негативные последствия из-за нанесения несоразмерного ущерба). 3. По перспективе оценки: 1) стратегический (влияет на финансовые аспекты развития компании); 2) тактический (риски проектных, плановых строительных решений). 4. По уровню последствий: 1) внешне непредсказуемые (природные катастрофы, радикальные государственные меры чрезвычайного регулирования); 2) внешне предсказуемые (колебания цен, усиление конкуренции, изменение валютных курсов, риски поставок и сбыта); 3) внутренние не технические (ошибки проектирования, нехватка рабочей силы, перерасход); 4) технические (изменение или ошибки при проектировании технологии, ухудшение качества и производительности работ); 5) правовые (ошибки в правовом оформлении документов, патентные и лицензионные проблемы); 6) страхуемые (прямого и косвенного ущерба имуществу, травматизма на производстве, увеличение потребности в финансировании сверх установленной сметы). 5. По субъективному восприятию рисков: 1) подход «зонтика» (учитываются все возможные случайности, в расчеты закладываются наименее благоприятные варианты); 2) подход «статуса» (случайности не учитываются, предполагается, что все будет в порядке); 3) «интуитивный подход» (полное доверие к интуиции лица, принимающего решения); 4) подход «грубой силы» (утверждается, что все случайные отклонения можно держать под контролем).

Выделяют два метода оценки рисков ИП коммерческого предприятия: 1. Качественная оценка основывается на следующих правилах: 1) ущерб для каждого участника ИП не может превысить его финансовые возможности; 2) возможные потери имеют независимый характер. 2. Количественная оценка используется для анализа рисков ИП с помощью таких показателей, как: 1) ущерб и дополнительный доход от ИП с учетом вероятности возникновения риска; 2) возможность воздействия риска на результат осуществляемого ИП в установленных границах для каждой угрозы; 3) соотношение потерь и затрат на применение мер по снижению уровня соответствующего рискованного события; 4) качественная степень угрозы (катастрофическая, высокая, средняя, низкая, нулевая); 5) уровень приемлемости в сравнении с установленным рубежом согласно политике в области рисков.

Выделяют пять групп специальных методов, которые применяются для нахождения показателей, необходимых для количественной оценки рисков ИП коммерческого предприятия: 1) аналитические; 2) статистические; 3) анализ целесообразности затрат (поиск факторов затрат в зонах формирования инвестиционных расходов и оценка их влияния на финансовую устойчивость компании); 4) экспертные оценки (позволяют делать выводы в условиях отсутствия статистических данных, не требуют дорогостоящего инструментария и просты в применении); 5) использование аналогов (использование классификационных схем, позволяющих по аналогии быстро и качественно идентифицировать риски).

Управление рисками ИП коммерческого предприятия состоит из трех, следующих друг за другом, событий: 1) выявление (идентификация рисков); 2) оценка (анализ рисков);

3) уменьшение (применение методов снижения рисков). Организационные методы регулирования рисков ИП включают в себя: 1. Отказ от рисков: 1) отказ от выхода на новые рынки; 2) отказ от выпуска новых товаров; 3) отказ от неизвестных партнеров. 2. Передача рисков: 1) заключение контракта на перевозку груза; 2) заключение контракта на продажу товаров; 3) заключение контракта на строительство объекта; 4) хеджирование. 3. Принятие на себя рисков: 1) минимизация степени риска (лимитирование, диверсификация, получение дополнительной информации, стратегическое планирование, активный маркетинг); 2) компенсация отрицательных последствий (страхование, самострахование); 3) локализация рисков (создание венчурных подразделений).

Выводы. В результате проведенного исследования можно сказать, что анализ и регулирование рисков инвестиционных проектов играют одну из главных ролей в управлении коммерческим предприятием, т.к. позволяют своевременно выявить и минимизировать угрозы, сохранить достигнутый или прогнозируемый финансовый уровень.

АНАЛИЗ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ СИСТЕМ В РОССИИ. ПРОГНОЗЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Таратухина Т.С.¹, Антропова А.А.²

*¹студент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования
Института экономики и управления КФУ*

*²студент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования
Института экономики и управления КФУ*

научный руководитель: ст. преподаватель Мокрицкий В.А.
tanyatar@list.ru

Введение. «Умный город» — градостроительная концепция объединения нескольких информационных и коммуникационных технологий (ИКТ), предназначенная для управления городской структурой.

Одним из наиболее перспективных направлений развития «умного города» является транспортная система. Причиной этого является острая необходимость автоматизации всего процесса управления дорожным движением, а также попытки избавиться от субъективного человеческого фактора.

Целью исследования является анализ развития интеллектуальных транспортных систем в рамках концепции «умного города», а также выявление прогнозов их распространения на основании исследования статистических данных.

Результаты исследований.

Интеллектуальная транспортная система (ИТС) представляет собой интеллектуальную систему, применяющую целый ряд инновационных разработок для решения задач, касающихся управления автотранспортными потоками, а также обеспечивает участников дорожного движения высоким уровнем безопасности и осведомленности касательно текущей дорожной ситуации в сравнении с привычными транспортными системами.

Согласно прогнозам J'son & Partners Consulting общее число функционирующих ИТС на территории Российской Федерации к 2020 году увеличится с 29,4 тыс. в 2015 году до 42,9 тыс., т.е. на 46%. Для сравнения, в 2010 году число таких систем составляло всего 4,9 тыс. Согласно данному прогнозу, почти 43 тыс. ИТС позволят радикально развить транспортную систему страны. Однако, тенденция сохранится, периферийные устройства будут составлять большую часть данных систем. Здесь подразумеваются комплексы фото- и видеофиксации и детекторы автотранспорта.

Очевидно, что наиболее развитые комплексы ИТС в нашей стране внедрены в самых больших городах, так как Москва и Санкт-Петербург. Это связано не только с особым

статусом данных городов федерального значения, но и с огромной потребностью разгрузки дорог и уменьшением количества ДТП.

К примеру, в Москве, по данным ГКУ ЦОДД, на сегодняшний день в составе ИТС города активно применяется целый ряд объектов (табл. 1.):

Таблица 1

Объекты, применяющиеся в составе ИТС города Москвы

Наименование объекта	Количество
Светофорные объекты	Более 2 тыс.
Видеокамеры телеобзора	Более 2 тыс.
Детекторы мониторинга условий дорожного движения	Более 6 тыс.
волоконно-оптические линии связи	Более 700 км.
табло отображения информации	157
комплексы фотовидеофиксации нарушений ПДД	805
транспортная модель	80 тыс. зданий и сооружений, более 45 тыс. торговых объектов, 4600 остановок общественного транспорта, 190 тыс. развязок и перекрестков, 1,2 млн поворотов по направлениям и т.д.

Еще одним важным направлением развития ИТС в России является необходимость перехода от импортного оборудования и программного обеспечения (ПО) к отечественному.

Так, например, «Автодорцентр» (один из главных партнеров строительного комплекса Москвы в сфере строительства автоматизированных систем управления дорожным движением) занимается созданием собственного ПО и старается заменить все зарубежные элементы - фото и видео-фиксаторы, светофоры, детекторы транспорта, контроллеры – на изобретения российского производства.

В Санкт-Петербурге импортозамещение в сфере ИТС осуществляется путем отказа некоторых элементов иностранного производства в пользу отечественных, например, дорожных контроллеров, транспортных детекторов, промышленных коммутаторов и некоторого программного обеспечения. Так, количество светофоров, использующих отечественную систему «Спектр», составило около 87% в мае 2016г.

Более того, президент Российской Федерации Владимир Путин дал указание представить предложения о создании единой информационной системы, которая будет собирать всю информацию о транспортной инфраструктуре. Данные предложения должны быть подготовлены к 1 декабря 2017г.

В том числе рассматривается возможность внедрения сервисной информационно-телематической платформы. Так же актуален вопрос о внедрении серийных моделей автомобилей, реализующихся на территории Российской Федерации.

Платформа станет не только средством для оптимизации транспортных потоков и оценки сложившихся аварийных ситуаций, а существенным прорывом в контексте реализации концепции "умного города" с применением беспилотного транспорта. По словам Алексея Семенова, главы департамента программ развития Минтранса, платформу

изначально необходимо разрабатывать с учетом скорого появления беспилотного транспорта наравне с традиционным транспортом.

Выводы. На данный момент ценность подобных систем значительно снижается в аспекте экономии затрат. Это вызывается рядом факторов, к примеру анализ поступающей информации и дальнейшее внесение изменений с детекторов транспорта в режим функционирования светофорных объектов до сих пор может осуществляться вручную, даже несмотря на высокие показатели подключенных объектов к ИТС (в отдельных городах этот уровень достигает до 100% светофорных объектов). Однако стоит учитывать, что переход на полностью автоматизированный сервис требует определенного времени на выработку оптимальных алгоритмов управления, что в будущем позволит снизить уровень влияния «человеческого фактора».

МЕТОДЫ ПРОВЕРКИ ГИПОТЕЗЫ О СУЩЕСТВОВАНИИ ТЕНДЕНЦИИ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССАХ

Усенко Р.С.

старший преподаватель кафедры бизнес-информатики и математического моделирования
Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского
R_Usenko@rambler.ru

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы использования статистическо-математических критериев для определения наличия тенденции развития социально-экономических процессов.

Введение. Под трендом понимают изменение, определяющее общее долговременное направление развития. Решение задачи по определению наличия тренда можно выполнить с помощью построения графика исследуемого социально-экономического процесса. В тех случаях, когда не удастся визуально определить наличие тренда можно использовать специальные критерии.

Цель и задачи исследований. На основании аппарата, разработанного для простых статистических совокупностей классифицировать виды тестов, используемых для определения тенденции в социально-экономических процессах.

Результаты исследований. Одним из важных направлений в исследовании закономерностей развития социально-экономического процесса является изучение общей тенденции развития данного процесса. Изменение изучаемого ряда динамики возможно под воздействием постоянных, периодических и разовых причин и факторов. Данные факторы обуславливают необходимость изучения основных составляющих ряда динамики: тренда, длительных циклических колебаний, периодических колебаний и случайных отклонений.

Во временных рядах, описывающих социально-экономические процессы, могут наблюдаться тенденции трех видов: основная тенденция, тенденция дисперсии и тенденция автокорреляции.

Под основной тенденцией (тенденцией среднего уровня) в статистической литературе понимают некоторое общее направление развития. Обычно данный вид тенденции можно представить графически в виде линейной траектории. Предполагается, что такая траектория, которую можно описать некоторой математической функцией времени, характеризует основную закономерность развития во времени. Данная закономерность развития в некоторой степени свободна от случайных изменений.

Под тенденцией дисперсии понимают тенденцию в отклонениях между уровнями фактическими и расчетными, полученными с помощью математического уравнения рассчитанного тренда. Если в отклонениях исходной величины от значений, полученных с помощью уравнения тренда прослеживается закономерность в виде периодических

колебаний, то можно предположить, что данное явление подвержено влиянию осциллятивных факторов.

Тенденцией автокорреляции является тенденция изменения связи между отдельными уровнями временного ряда, которую можно проследить с помощью автокорреляционной функции по коррелограмме.

Решение задачи по определению наличия тенденции, в первую очередь, начинают с построения графика исследуемого показателя, тем более, что современные программные средства предоставляют пользователю большие возможности для этого. На стадии графического анализа можно определить компонентный состав временных рядов и определить наличие тренда во временном ряду. Однако достаточно часто во временных рядах с незначительной тенденцией развития во времени и наличием периодических колебаний не удастся визуально определить, присутствует ли тренд в данном ряду, даже если использовать современные программные средства.

Поскольку наличие во временном ряду трендовой компоненты не всегда можно определить с помощью графика, то для выявления этой компоненты используются специальные критерии проверки гипотезы о существовании тренда во временном ряду. Для выявления тренда во временных рядах может быть использован статистическо-математический аппарат, разработанный для простых статистических совокупностей.

В качестве основных подходов к решению данной задачи выделяют методы статистической проверки гипотез о неизменности среднего уровня временного ряда. Перечислим некоторые методы: метод восходящих и нисходящих серий, метод разностей средних уровней, метод Фостера–Стюарта и т.д.

Для создания методов определения тенденции могут быть использованы критерии, отличающиеся друг от друга используемым математическим аппаратом и уровнем сложности проводимых расчетов. Все множество таких критериев по характеру проводимых тестов разделяется на три основные группы: параметрические, полупараметрические и непараметрические (рисунок 1).

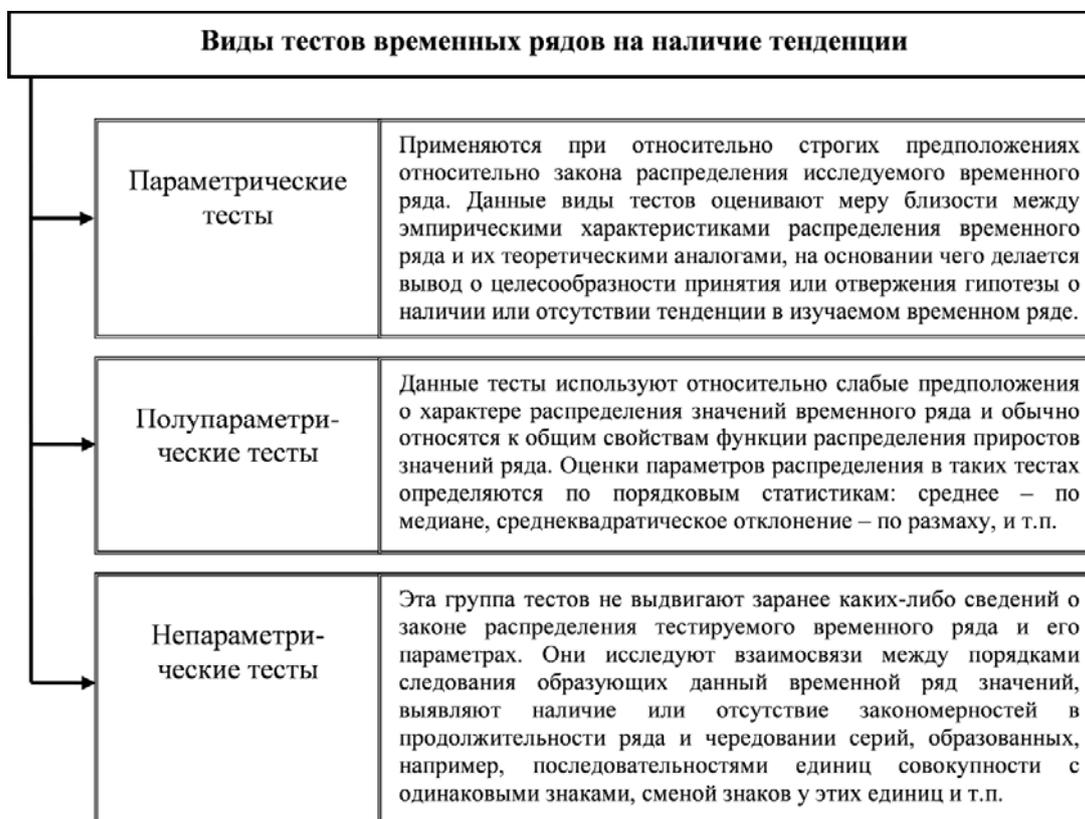


Рис. 1. Виды тестов временных рядов на наличие тенденции

Помимо рассмотренных тестов для определения основной тенденции исходного временного ряда может быть использована автокорреляционная функция, по значению первого коэффициента которой можно сделать вывод о наличии или отсутствии основной тенденции.

Если по результатам одного теста нельзя вывести суждение о безусловной истинности или ложности выдвинутой гипотезы, то в этих случаях для одного и того же условия возможно применение несколько тестов. Это позволяет сравнить результаты и сделать общее заключение о наличии или отсутствии тенденции в изучаемом социально-экономическом процессе.

Выводы. Решение задачи по определению наличия тенденции социально-экономического процесса возможно с использованием статистическо-математического аппарата, разработанного для простых статистических совокупностей.

МЕТОДЫ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИИ

Иванюта Д.В.¹, Королев О.Л.²

¹ студент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования
Института экономики и управления ФГАОУ ВО "КФУ им. В.И. Вернадского"

² к.э.н., доцент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования
Института экономики и управления ФГАОУ ВО "КФУ им. В.И. Вернадского"
d.iwanyuta2011@yandex.ua

Введение. Информационные технологии в современном мире существенно облегчают работу государственных и частных компаний. Однако возникают проблемы, связанные с возможной порчей, потерей, а также взломом конфиденциальной информации. «Пропорционально росту бизнеса растет и количество угроз».

Исследование методов защиты информации дает возможность разработать защиту от несанкционированного доступа к конфиденциальным данным (взлом), при этом обеспечивая целостное хранение информации и информационную безопасность хранимых данных.

Цель и задачи. Изучить проблемы обеспечения информационной безопасности. Дать характеристику основных методов защиты информации. Рассмотреть средства информационной защиты.

Основная часть. В век компьютерных информационных технологий сложно представить без информационных систем существование таких сфер деятельности, как научные исследования, образование, управление, промышленность, транспорт, коммерческая и финансовая деятельность. Поэтому разработка различных методов защиты информации представляется одной из актуальнейших проблем современности.

Методы информационной защиты дают возможность «организовать процессы, позволяющие гарантировать конфиденциальность, целостность и доступность информации».

Приведем шесть основных методов защиты информации в таблице 1.

Таблица 1.

Основные методы защиты информации

№	Методы защиты	Характеристика
1	Управление доступом	Метод защиты информации регулированием использованием всех ресурсов системы, включающий следующие функции: -идентификация ресурсов системы; -установление подлинности (аутентификация) объектов или субъектов системы по идентификатору; - проверка полномочий в соответствии с установленным регламентом; -регистрация обращений к защищаемым ресурсам;

		-реагирование при попытках несанкционированных действий.
2	Препятствие	Метод физического преграждения пути нарушителю к защищаемым ресурсам системы.
3	Маскировка	Метод защиты информации путем ее криптографического закрытия.
4	Регламентация	Метод защиты информации, создающей такие условия автоматизированной обработки, хранения и передачи информации, при которых возможности несанкционированного доступа к ней минимизируются.
5	Принуждение	Метод защиты информации, при котором пользователи и персонал системы вынуждены соблюдать регламент под угрозой ответственности.
6	Побуждение	Метод защиты информации, который мотивирует пользователей и персонал системы соблюдать сложившиеся морально-этические нормы.

Реализация на практике перечисленных методов защиты информации осуществляется с помощью средств информационной защиты. К ним относятся: физические, технические (программные и аппаратные), организационные, законодательные, психологические средства защиты.

Под физическими средствами защиты подразумевают ограничение физического доступа к информации за счет незаконного вторжения на чужую территорию, в офис компании и т.п. Это- установка надежных замков, решеток, прочных ворот, дверей, сигнализации, использование различных систем допуска через пропускные пункты с помощью установки специальных охранных систем. Рекомендуется установка надежной противопожарной системы.

К программным и аппаратным средствам относятся независимые устройства, которые встраивают непосредственно в аппаратуру, при этом они имеют свое программное или аппаратное обеспечение. Активно используются «различного рода электронные сертификаты (USB-брелки, смарт-карты), системы компьютерной блокировки внешних портов, а также программные комплексы для создания резервных копий информации и восстановления утраченной информации по каким-либо физическим причинам (например, повреждение кластеров винчестера) с целью избежать потерь информации с персонального компьютера». Также разрабатываются стандарты безопасности информационных систем «рекомендуемые к выполнению документы, в которых определены подходы к оценке уровня информационной безопасности и установлены требования к безопасным информационным системам».

Организационные средства защиты информации основаны на правильной организации системы работы персонала и связаны со следующими методами: управление, регламентация и принуждение. К ним относятся: разработка должностных инструкций, коллективная беседа с сотрудниками, система поощрений и наказаний. Организационные средства защиты предполагают «хорошую осведомленность сотрудников о технологии работы с информацией, имеющих большое значение для компании, четкое выполнение сотрудниками организации своих обязанностей и опознавание ответственности за утерю, порчу и искажение важной информации компании».

К законодательным средствам относят нормативно-правовую систему, регулирующую работу компании и сотрудников, имеющих доступ к важной информации с уголовной или административной ответственностью за ее утерю, порчу или хищение.

Психологическими средствами защиты информации называют систему мотивирующих факторов для сотрудников, предполагающих личную заинтересованность каждого в защите информации (система поощрений и создание корпоративной культуры).

Результаты исследований. В работе были приведены и охарактеризованы шесть основных методов защиты информации: управление доступом, препятствие, маскировка, регламентация, принуждение, побуждение. Обосновано их применение на практике с

помощью следующих средств защиты: законодательные, организационные, физические, психологические, технические (программные и аппаратные).

Выводы. Таким образом, решение проблем информационной безопасности требует глубокого исследования и совершенствования методов защиты информации. Средства обеспечения информационной безопасности дают возможность организовать работу по предотвращению угроз информационной безопасности, принять меры по защите информации, систем управления, связи, компьютерных сетей, недопущению подслушивания, маскировке, предотвращению хищения информации.

Защита информационной безопасности Российской Федерации обеспечивает конституционные права и свободы человека в области информационной деятельности, гарантирует стабильность государственной политики, создает условия для развития современных информационных технологий отечественной индустрии, их выхода на внутренний и мировой рынок, обеспечивает безопасность информационных и телекоммуникационных систем.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ПРОВЕДЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Карпова А. А.

студент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления

научный руководитель: к.ф.-м.н., доцент Иванов С.В.

Введение. В сфере электронных платежей вопросы доверия играют более значимую роль, чем в традиционных методах проведения платежей. Традиционно клиент видит продукт, рассматривает его, а затем платит за него наличными, чеком или кредитной картой. В мире электронной торговли в большинстве случаев клиент на самом деле не видит конкретного товара во время транзакции, а способ оплаты осуществляется в электронном виде. Системы электронных платежей позволяют клиенту оплачивать товары и услуги онлайн, используя интегрированные аппаратные и программные средства. Основные цели данных систем - повысить эффективность, безопасность и удобство использования. Системы электронных платежей находятся ещё не в зрелой стадии своего развития, но уже повсеместно внедряются и используются, что является поводом, для дальнейшего изучения и развития электронных платежей.

Цель и задачи исследования. Целью данного исследования является изучение и обобщение методов проведения электронных платежей. Для достижения описанной цели поставлены следующие задачи: описать виды систем электронных платежей; изучить алгоритмы осуществления платежей для каждого из типов описанных систем; выявить общие характеристики алгоритмов проведения электронных платежей.

Результаты исследований. Выделяют следующие виды проведения электронных платежей: электронный перевод средств, депозитные карты, кредитные карты, смарт-карты, электронные деньги, электронные кошельки, системы микроплатежей, электронные подарки.

Электронные переводы средств подразумевают переводы посредством финансовых институтов между банковскими счетами, упрощая классический аналог данной процедуры.

Депозитные, кредитные и смарт-карты можно объединить в одну категорию «платежные карты». Первые два вида карт хорошо известны и используются повсеместно. На смарт – картах вся информация храниться не на магнитной ленте, а на микропроцессорном чипе.

Электронные деньги позволяют совершать транзакции между клиентами без потребности в банках или других третьих лицах. Электронные деньги передаются напрямую и немедленно между участниками. Обычная система электронных платежей работает следующим образом: клиент договаривается с финансовыми учреждениями об использовании определенных

электронных денег, устанавливает предоставляемое приложение на свой компьютер и загружает определенное количество электронных денег; при покупке товаров или услуг с веб-сайта, коммерческое программное обеспечение генерирует запрос платежа, описывающий товар, цену, время и дату; затем клиент принимает или отклоняет данный запрос; при принятии запроса приложение клиента, вычитает сумму платежа из баланса и создает платеж, который отправляется финансовое учреждение, а затем депонируется на счет торговца. Привлекательная функция всего процесса – это время его обработки, которое составляет несколько секунд.

Под электронным кошельком понимается смарт-карта или программное обеспечение, позволяющее производить операции хранения, пополнения и перевода электронных средств.

Системы микроплатежей подразумевают проведения платежей очень низкой стоимости, сама технология похожа на электронный кошелек, только имеет значительно более низкие сборы за каждую транзакцию.

Обязательным этапом проведения электронных платежей является обеспечение их безопасности. Для обеспечения целостности и безопасности каждой электронной транзакции необходимо использовать некоторые или все следующие меры безопасности и технологии: аутентификация, шифрование с открытым ключом, цифровая подпись, сертификаты авторизации, SSL, S-HTTP.

Среди всех систем электронных платежей можно выделить несколько типов проведения электронных платежей: дебетовые/кредитные; прямые/непрямые: системы заранее оплаченных/текущих/отложенных платежей.

Дебетовые системы работают с электронными чеками и цифровой наличностью. Данные системы не требуют подтверждения уполномоченной финансовой структуры, за счет чего стоимость применения такой системы относительно невысока и может использоваться для проведения микроплатежей. Кредитные системы работают с кредитными карточками и основаны на привлечении дополнительных средств, использующие дополнительные меры безопасности: шифрование цифровая подпись, обмена сообщениями. Все кредитные системы требуют подтверждения кредитоспособности клиента или надежности представленных платежных средств банком – эмитентом.

Прямые и непрямые системы электронных платежей различаются в зависимости от наличия или отсутствия прямой связи между плательщиком и получателем. В непрямой системе платежная операция совершается между её инициатором и банком, где последний определяет получателя операции и переводит ему платеж. В современных системах электронных платежей чаще всего используются прямые системы.

Системы заранее оплаченных, текущих или отложенных платежей. Данные системы различаются в зависимости от того, в какой момент времени инициатор платежа полагает платеж завершенным и в какой момент времени средства действительно изымаются у плательщика. Заранее оплаченные платежи аналогичны платежам наличными, а текущие и отложенные платежи достаточно сходны: в обоих случаях пользователю необходимо иметь некий "счет" в банке, и платеж совершается путем пересылки некоторой "формы" от плательщика получателю.

Выводы. В данном исследовании были рассмотрены существующие системы электронных платежей. Выделены основные типы проведения электронных платежей.

ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ И ВИДЫ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА

Павлова В.В.

*магистрант кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института
экономики и управления КФУ*

научный руководитель: д.э.н., профессор Герасимова С.В.
pavlova_vladlena@mail.ru

Введение. При осуществлении научных исследований одной из основных информационных баз выступает предприятие, являющееся субъектом социально-экономической системы. Диагностирующее свойство любой системы – взаимодействие ее элементов, например, предприятий, функционирующих в ее пределах, неизбежно происходящее под воздействием совокупности факторов внутренней и внешней среды предприятия. Взаимодействие и взаимозависимость всех элементов системы может быть прямой или косвенной. Установить это возможно при условии применения одного из аналитических методов – факторного анализа, позволяющего согласовать качественные и количественные показатели, как самой системы, так и ее субъектов.

Указанный метод характеризуется в учебной литературе многомерностью, так как объединяет в себе методы оценки, предназначенные для исследования по отдельности и одновременно большого количества динамических переменных. Известно немало теоретических подходов к определению разновидностей факторного анализа, что, в свою очередь, и является причиной неоднозначного отношения к применению этого аналитического метода на практике. Меж тем, общемировая тенденция указывает на особую роль этого метода в управленческой практике.

Цель и задачи. Характеристика факторного анализа как метода исследования выступила главной целью научного исследования, которая предопределила ряд соответствующих задач, а именно: уточнение сущности, элементов и основного предназначения факторного анализа в исследовательской деятельности; обобщение видов и задач факторного анализа; уточнение условий выбора того или иного вида факторного анализа, необходимого для проведения исследовательской деятельности.

Методика исследований. Название данного научного направления ориентирует исследователя на применение сравнительного анализа как основного метода исследования.

Результаты исследований. Из теории анализа известно, что доминирующими разновидностями факторного анализа выступают детерминированный и стохастический анализ. Так, авторы В.В. Ковалев и О.Н. Волкова подтверждают популярность на практике детерминированного факторного анализа, сущность которого сводится к установлению и оценке зависимостей между показателями с помощью жестких алгоритмов.

Такая популярность этого вида факторного анализа объясняется простотой его применения, поскольку возможности этого метода позволяют осознать логику действия основных факторов развития предприятия, количественно оценить их влияние, понять, какие факторы, и в какой пропорции возможно и целесообразно изменить.

Кроме того, этот вид анализа характеризуется тем, что предполагается реализация процесса по выявлению и изучению факторов влияния, находящихся во взаимосвязи с обобщающим экономическим показателем. Указанную взаимосвязь в этом случае определяют как функциональную, а обобщающий показатель представляет собой либо произведение, либо частное от деления, либо алгебраическую сумму отдельных факторов.

Отличительные характеристики отмечаются при описании стохастического факторного анализа, предполагающего исследование влияния факторов на экономические показатели, взаимосвязь между которыми случайная (корреляционная). Иначе говоря, свойственной чертой этого метода выступает измерение влияния вероятных зависимостей, характеризующихся неопределенностью и приблизительностью.

Применять этот метод целесообразно в экономических исследованиях с целью прогнозирования, например при стратегическом планировании. Эта разновидность факторного анализа характеризуется как более сложная в применении по сравнению с детерминированным факторным анализом.

Исходя из сказанного, можно судить об уровне популярности и используемости субъектами хозяйствования того или иного вида факторного анализа, который определяется его спецификой и степенью сложности. Например, прямой (дедуктивный) и обратный (индуктивный) метод как разновидности факторного анализа достаточно известны, но при решении задач экономического характера не всегда эффективны. Так, дедуктивный метод задает направление исследования факторов по принципу - от общего к частному, индуктивный - от частного к общему. Такая специфика ограничивает возможности исследователя при решении более сложных задач.

В некоторых теоретических источниках факторный анализ рассматривают как одноступенчатый анализ, направленный на изучение факторов одного уровня подчинения без детализации составных частей этих факторов. Наоборот, многоступенчатый факторный анализ ориентирован на детализацию элементов влияния, позволяющую наблюдать изменение их поведения на каждом уровне подчинения.

Особого внимания заслуживает статистический факторный анализ, применяемый в случае исследования влияния факторов, наблюдаемого на протяжении фиксированного временного интервала, и динамический факторный анализ, который, напротив, является способом изучения постоянно изменяемых причинно-следственных связей.

Также изучение современных научных источников позволило выделить факторный анализ, осуществляемый по ретроспективному и перспективному типу. Указанные аналитические подходы эффективны в случаях, когда необходимо получить прогнозные данные. Кроме того, факторный анализ может быть разведочным, а именно, осуществляться в условиях неопределенности без предположения о числе факторов и силе их воздействия.

Поддерживаем мысль, изложенную в учебнике «Теория экономического анализа» под авторством М.И. Баканова и А.Д. Шеремет, о том, что наблюдаются некоторые общие черты и, в некоторых случаях, прямая зависимость между задачами факторного и экономического анализа. Следовательно, появляются возможности для их упорядочивания и выявления совместных путей их решения. При отсутствии совпадений в задачах могут предлагаться дифференцированные варианты наборов задач.

Выводы. Обобщая выше сказанное, сформулируем несколько выводов:

- 1) процесс изучения и измерения влияния факторов на величину результативных (факторных) показателей отображает содержание факторного анализа;
- 2) основным объектом факторного анализа выступает результативный показатель, который может быть декомпозирован на более мелкие составляющие различными способами и представлен в форме модели;
- 3) разновидностями факторного анализа можно считать детерминированный и стохастический, прямой и обратный, одноступенчатый и многоступенчатый, ретроспективный и перспективный, статистический и разведочный анализ; каждый из перечисленных разновидностей характеризуется своей спецификой применения;
- 4) наибольшей популярностью у субъектов хозяйствования пользуются детерминированный факторный анализ (как многофункциональный, алгоритмизированный и простой в применении) и стохастический (как необходимый инструмент при стратегическом планировании);
- 5) выбор способа моделирования зависит от объекта исследования, поставленной цели, а также от профессиональных знаний и навыков исследователя, в то же время очевидна зависимость между выбранным способом моделирования и результатами деятельности предприятия.

ЗАДАЧА ОПТИМИЗАЦИИ РАСХОДОВ ПРИ НАЙМЕ СПЕЦИАЛИСТОВ

Остапенко И.Н.

доцент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ

I.N.Ostapenko@mail.ru

Введение. Эффективные инновации - это залог процветания любой организации, их основа - грамотная организация бизнес-процессов. И для маленьких, и для крупных компаний на передний план выходит проблема поиска и найма талантливых и креативных специалистов, поскольку успешная инновация – это в большей степени импровизация, основанная на опыте и интуиции профессионалов. Динамика рынка непрерывна и не всегда предсказуема, что угрожает потерей позиции на нём, перспективой потери бизнеса. Процессы, связанные с подбором персонала, его мотивацией на инновационную деятельность становятся важной основой любого бизнеса.

Целью и задачами данной работы является рассмотрение возможностей оптимизации расходов на специалистов в инновационной организации.

Методика исследований. При выполнении проектов, связанных с инновационной деятельностью, инновационным организациям очень часто приходится нанимать специалистов не по традиционной сложившейся схеме (рис.1.). К важнейшим факторам подбора кадров относятся: не только и не столько: сроки поиска; наличие денежных средств на оплату СМИ, агентств; рабочее время, которое может быть выделено на поиск кандидатов, но и внутренние качества профессионала, которые не просто измерить существующими методиками без соответствующих экспертов.



Рис. 1. Два подхода к набору специалистов

Как наём, так и увольнения связаны с детерминированными и случайными затратами, которые хотелось бы как можно более точно определять, чтобы иметь возможность планировать расходы по проекту и регулировать численность специалистов в период реализации инновации.

Сделаем предположение, что проект будет реализовываться в течение N периодов и минимальная потребность в специалистах на протяжении j -ого периода составляет K_j (в случае идеальных условий), однако в зависимости от стоимостных показателей может быть более выгодным отклонение численности специалистов как в одну, так и в другую сторону от минимальных потребностей.

Рассмотрим два варианта соответствующей задачи:

1. Коэффициенты затрат детерминированные величины.

Пусть x_j - число работающих на протяжении j -ого периода, тогда возможны затраты двух видов:

- 1) $C_1(x_j - K_j)$ - затраты, вызванные с решением содержать избыток $(x_j - K_j)$ специалистов;
- 2) $C_2(x_j - x_{j-1})$ затраты, вызванные с решением дополнительного приёма $(x_j - x_{j-1})$ специалистов.

1. Процесс решения задачи реализуется в j ($j = \overline{1, N}$) этапов – по количеству периодов.

2. На j -ом этапе значение x_j - количество работающих на протяжении j -го периода, являются вариантами решения.

3. Состоянием на j -ом этапе является x_{j-1} - количество специалистов, работающих на протяжении $(j-1)$ - го периода.

Имеем задачу динамического программирования, рекуррентное уравнение представляется в виде:

$$f_j(x_{j-1}) = \min_{x_j \geq K_j} \{C_1(x_j - K_j) + C_2(x_j - x_{j-1}) + f_{j+1}(x_j)\}, \quad j = \overline{1, N}.$$

Здесь $f_{N+1}(x_N) = 0$. Вычисления начинаются с этапа N при $x_N = K_N$ и заканчиваются на этапе 1.

2. Коэффициенты затрат случайные величины.

В случае если затраты C_1 и C_2 случайные величины, то будем иметь стохастическую задачу динамического программирования.

В этом случае случайные величины затрат:

Таблица 1.

Распределение вероятностей для случайных величин C_1 и C_2

C_1	c_{11}	c_{12}	...	c_{1i}	...	c_{1k}
P_{1i}	P_{11}	P_{12}	...	P_{1i}	...	P_{1k}
C_2	c_{21}	c_{22}	...	c_{2i}	...	c_{2k}
P_{2i}	P_{21}	P_{22}	...	P_{2i}	...	P_{2k}

Тогда задача динамического программирования может быть представлена рекуррентным уравнением, где коэффициенты затрат представляют собой математические ожидания соответствующих случайных величин:

$$f_j(x_{j-1}) = \min_{x_j \geq K_j} \{M(C_1)(x_j - b_j) + M(C_2)(x_j - x_{j-1}) + f_{j+1}(x_j)\}, \quad M(C_1) = \sum_{i=1}^k P_{1i} \cdot c_{1i}; \quad M(C_2) = \sum_{i=1}^k P_{2i} \cdot c_{2i}$$

$j = \overline{1, N}$.

Результаты исследований. С помощью предложенных известных моделей можно более точно планировать расход средств инновационных предприятий. Заметим, что второй вариант задачи может быть дополнен решениями в отношении дисперсий случайных величин затрат.

Выводы. Детерминированная оптимизационная модель затрат на привлечённых специалистов достаточно проста в и удобна в применении. Стохастическая модель в реализации более сложная, поскольку требует данных о затратах в зависимости от условий найма (затраты-вероятность). Обе модели при грамотном использовании обеспечивают оптимальные затраты при наборе или привлечении специалистов.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕХНОЛОГИЙ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Уржумов В.

*студент кафедры системного анализа и информатизации факультета землеустройства
геодезии академии биоресурсов и природопользования КФУ*
научный руководитель: д.э.н., доцент Полуэктова Н.Р.

Введение. Правильный выбор рекламных каналов и содержание рекламной компании являются важными факторами успеха в конкурентной информационной среде. Веб-сайт предприятия стал одним из главных инструментов привлечения новых и удержания имеющихся клиентов, получения обратной связи от потребителей.

Однако существует проблема оценки эффективности продвижения как самой компании, так и ее продукции при помощи Интернет-технологий. Здесь можно выделить две задачи. Первая - это определение сущности понятия эффективность, в контексте Интернет-рекламы и Интернет-маркетинга, а вторая - это выявление методов, которые позволят оценить каждую из составляющих эффективности.

Современные подходы к определению понятия "эффективность Интернет-рекламы" позволяют говорить о комплексном наборе критериев эффективности, которые объединяют подходы, связанные с оценкой приближения к целям Интернет-маркетинга и подходы, в которых оценивается соотношение затрат на Интернет-рекламу с результатами от ее использования.

Методы, которые позволяют оценить первую составляющую базируются на мониторинге некоторых ключевых показателей результативности (КПР) Интернет-маркетинга. Методы, которые связаны с второй группой критериев основаны на расчете показателей оценки инвестиций. При этом, благодаря новым технологиям, открываются дополнительные возможности оценки результатов.

Цель и задачи исследований. Целью исследования стало выявление особенностей в технологиях Интернет-рекламы, которые позволяют уточнить оценку затрат и результатов, и, формирование новых подходов к определению эффективности.

Исследование базировалась на изучении литературных источников, анализе существующих методов и подходов и синтезе.

Результаты исследований. Интернет предлагает маркетологам самый широкий спектр рекламных инструментов и форматов. Согласно Interactive Advertising Revenue Report, преобладающими технологиями онлайн-рекламы являются поисковая реклама, которая отвечает за более чем 70% от общей выручки, реклама посредством электронной почты, веб-блоги, игры, подкасты, социальные сети, виртуальные миры, виджеты, вики и т.д.

Однако Чаффи и др, в работе "Internet marketing: strategy, implementation and practice" предлагают делить технологии Интернет-рекламы по тому как можно оценивать ее эффективность.

Первая группа - это поисковая реклама. Страница результатов поиска разделена на результаты обычного поиска, которые основаны на релевантности веб-страницы ключевым словам, введенным пользователем (SEO) и платные результаты поиска, которые появляются (SEA), которые также выглядят как результаты поиска и оптимизация. Существуют исследования, позволяющие утверждать, что пользователи научились игнорировать платную рекламу, которая размещена в первых позициях выдачи и обращают больше внимания на контекстную рекламу в тексте результатов поисковых запросов. Этот вид рекламы позволяет применять количественные методы оценки эффективности, основанные на подсчете кликов и переходов по ссылкам, или, что более точно, отслеживать суммы покупок, связанные с переходом с определенных ссылок.

Вторая группа (Online Public Relations) включает в себя все действия, выполняемые компанией, чтобы максимально использовать благоприятные отзывы о своей компании,

бренде или веб-сайте на ряде сторонних веб-сайтов, таких как блоги, социальные сети и т. д. По данным рейтинга 500 крупнейших по объему выручки компаний Fortune Global, 65% из них имеют активные учетные записи в Twitter, у 54% есть страницы на Facebook, 50% имеют видео-каналы YouTube, а у 33% имеются корпоративные блоги. Более трех четвертей (79%) из 100 лучших компаний в рейтинге используют по крайней мере одну из платформ социальных сетей для активного взаимодействия с заинтересованными сторонами. То есть, основной целью этого вида рекламы является повышение имиджа компании или бренда. Поэтому, численная оценка такой рекламы может быть оценена лишь приближенно, по количеству посетителей этих страниц, количеству "лайков" и "перепостов", причем как положительных, так и отрицательных.

Третья группа - это интерактивная реклама в виде рекламных баннеров всплывающих окон, рекламы в играх и т.п. Ее эффективность, по мнению многих исследователей (например, К. Кима и др. "Assessing the effects of animation in online banner advertising: hierarchy of effects model") повышается при применении анимации и других мультимедиа эффектов. При этом результативность также несложно оценить на основании подсчета кликов, переходов или объема покупок после соответствующих переходов.

Четвертая группа - это партнерские ссылки, совместный брендинг и т.п. Реклама через новостные ленты и сайты газет может оказаться очень эффективной, если она соответствует новостному контенту. Однако, оценка эффективности такой рекламы может стать проблемой, так как сложно отследить, привела ли такая контекстная реклама к покупке, и, соответственно, повышению выручки.

Мы не рассматриваем здесь рекламу через электронную почту и вирусный маркетинг, так как эти технологии, на наш взгляд, являются несколько устаревшими, и, сейчас чаще вызывают раздражение пользователей, чем положительный эффект.

Выводы и предложения. Таким образом, многообразие технологий Интернет-рекламы порождает проблему комплексной оценки ее эффективности для предприятия. Не все виды рекламы могут быть с достаточной точностью оценены количественно, на основании соотношения затраты-результат. Некоторые технологии требуют задания субъективных целевых показателей, и отслеживания степени приближения к ним. Поэтому проблема оценки эффективности Интернет-рекламы является комплексной и требует одновременного применения ряда методов. Важным этапом планирования рекламного бюджета может стать сравнительный анализ эффективности разных технологий, который можно выполнить, например с применением DEA (Data Envelopment Analysis)-анализа.

ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Кравцов И. О.

студент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления

научный руководитель: к.ф.-м.н., доцент Солдатов М. А.

Введение. Система поддержки принятия решений помогает руководителю в принятии сложных многокритериальных управленческих решений. Чаще всего количество возможных альтернатив управленческого решения достигает довольно высокого значения, и выбор лучшего из них невозможен без качественного предварительного анализа, провести который лицу, принимающему решение, самостоятельно очень сложно и может занять очень большой отрезок времени, по истечению которого принятие решения уже будет неактуально. На сегодняшний день, к сожалению, большинство фирм, особенно малого бизнеса, не пользуются автоматизированными системами принятия решений. Даже самый лучший руководитель может допускать ошибки или не учитывать какие-то факторы, что в свою

очередь приведёт к экономическим потерям. В связи с этим следует прибегать к помощи систем поддержки принятия решений.

Цель и задачи исследования. Целью данной работы является исследование систем поддержки принятия решений и их особенностей по отношению к процессу отбора сотрудников предприятия, а также разработка и создание системы поддержки принятия решений по отбору кандидатов на вакантное рабочее место. По данной цели можно выделить следующие задачи: исследовать основные методы и аспекты теории систем поддержки принятия решений; изучить предметную область отбора кандидатов на вакантное место; спроектировать и реализовать систему поддержки принятия решений по отбору и предложению наилучших кандидатов на свободное рабочее место.

Результаты исследований. В ходе исследования была установлена развернутая классификация систем поддержки принятия решений на основании различных критериев начиная от типа взаимодействия с пользователем и заканчивая архитектурой и принципом работы. Важность детальной классификации заключается в том, что такой процесс существенно облегчает дальнейшую разработку системы, поиск методов решений по аналогично классифицированным системам и обеспечивает определение ошибок на более ранних этапах проектирования.

Исследована предметная область отбора кандидатов на вакантное место, виды и этапы отбора, экономические последствия для предприятия при неправильном выборе персонала. Установлено, что выделяют два одинаково важных вида отбора кандидатов: психологический и профессиональный. Процесс подбора персонала является важной частью работы любой компании и должен осуществляться ответственно, в несколько этапов. Неправильный выбор будущих сотрудников предприятия влияет на организацию в целом, на каждый её отдел, общие экономические показатели деятельности и может привести к крайне неблагоприятным последствиям. Выявлено, что у существующих СППР по отбору кандидатов присутствуют следующие недостатки: отсутствует общий интегральный показатель соответствия кандидатов вакантной должности, узкая специализация систем, большая стоимость такой СППР, учитывая, что она будет использоваться не ежедневно.

Спроектирована система поддержки принятия решений по отбору и предложению наилучших кандидатов на свободное рабочее место. Проанализирован процесс отбора сотрудников на предприятии, на основании которого сформирована диаграмма процесса подбора сотрудников и её декомпозиция в нотации IDEF0 для проектируемой информационной системы (Рис.1.). Разработаны и сформулированы функциональные требования к системе, механизм отбора кандидатов на основе базы правил и предоставления лучшего из них.

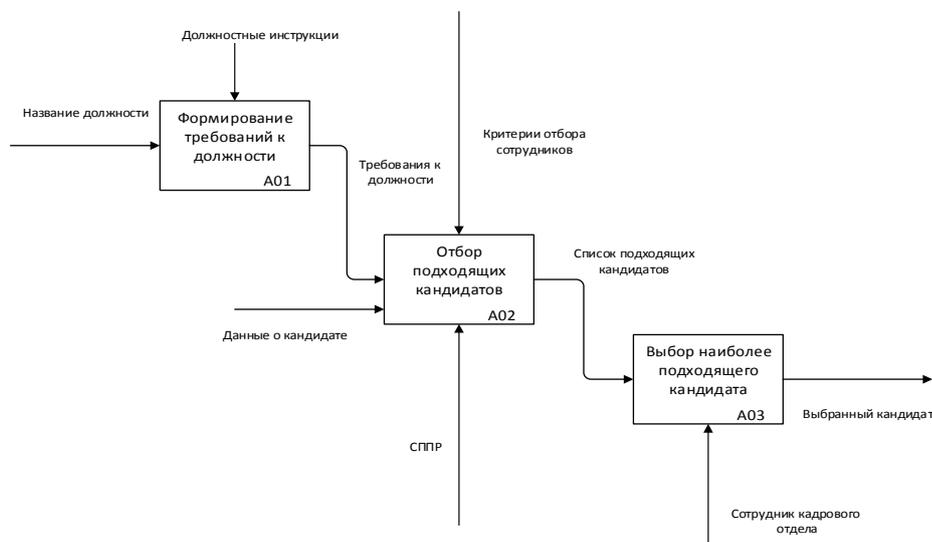


Рис.1. Декомпозиция процесса отбора кандидатов на должность

Система представлена в виде сайта, для разработки которого использовались языки PHP, HTML и CSS. База данных разработана с помощью MySQL. СППР проводит двухуровневую оценку кандидата на должность. Изначально определяется тип личности человека и его склонности к определённому предмету труда, после этого претенденту рекомендуются профессии, на которые он может претендовать и по которым он может проходить тесты на конкретные профессиональные навыки.

Выводы. Разработанная СППР имеет следующие преимущества по сравнению с существующими в данной области: анонимность кандидатов, то есть их полная беспристрастная и непредвзятая оценка; подбор кандидатов в зависимости от их заинтересованности и природным способностям к данной должности; не требует внедрения на предприятие, покупки дорогостоящего аппаратного и программного обеспечения, постоянной поддержки системы; свободный доступ из любой точки мира в любой момент времени; отсутствие привязанности к какой-либо сфере деятельности.

ПРИМЕНЕНИЕ BIG DATA В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ

Антропова А.А.¹, Таратухина Т.С.²

¹студент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ

²студент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Королёв О.Л.

ann.greckaya@gmail.com

Введение. На фоне активно развивающегося цифрового пространства происходит постоянный рост скорости и объемов публикаций, что ведет к превращению всех данных в «большие». Согласно прогнозам, уже к 2020 году человечеством будет сформировано более 40 зеттабайтов информации, что более чем в 6 раз превысит уровень 2015 года.

Целью исследований является изучение возможностей применения результатов обработки Big Data в области электроэнергетики, а так же определение основных задач и проблемы распространения данной технологии.

Результаты исследований. Большие данные могут применяться в целом ряде сфер, от розничной торговли, где на их основе производится оптимизация спектра процессов бизнеса, до горнодобывающей промышленности – прогнозируется рыночный спрос, а также решается вопрос о целесообразности размещения мощностей.

На сегодняшний день наблюдается рост числа проектов по аналитике данных. Данный рост напрямую спровоцирован существенным ростом количества датчиков и устройств, которые выступают непрерывными генераторами данных. Несмотря на то, что энергетика представляет собой достаточно консервативную отрасль, большие данные находят свое применение и в ней.

Можно выделить 3 основных вида задач в области применения результатов аналитики больших данных:

1. Отчетность и визуализация данных. Визуализация – это один из мощных методов интеллектуального анализа данных, представляет собой преобразование некоторых численных данных в некий визуальный образ. Данный метод существенно облегчает восприятие достаточно больших массивов информации. Чаще всего применяется для непосредственно просмотра и верификации имеющихся данных для дальнейшего создания модели.
2. Прогнозные модели и моделирование поведения систем в будущем. Подобные модели находят применения для прогнозирования возможных сбоев в сети, а также разработки тарифов.
3. Использование данных в реальном времени для осуществления динамического управления системами. Решение данной задачи позволяет осуществлять контроль

выработки энергии, а также при необходимости перераспределять нагрузки и прогнозировать уровень потребления энергии.

В настоящее время многие электроэнергетические системы подвергаются модернизации, появляются интеллектуальные энергосети. В основе таких изменений лежит концепция глубокой интеграции электроэнергетических сетей с инфокоммуникационными.

IEEE определяет интеллектуальную энергосеть как полностью саморегулирующуюся и самообслуживающуюся, находящуюся под управлением единой сети информационно-управляющих систем в реальном времени.

Однако, существует ряд факторов, мешающих технологиям Больших данных получить более широкое распространение в данной отрасли. К ним, прежде всего, относится нехватка квалифицированных специалистов, обладающих знаниями в области современных информационных технологий и новых инструментов разработки, например, появившихся вместе с Hadoop - набором утилит, библиотек и фреймворков для разработки и выполнения распределённых программ. Пытаясь решить эту проблему, большинство производителей изменили свои платформы так, чтобы можно было использовать язык верх Hadoop. С похожей проблемой столкнулись и разработчики статистической обработки и глубокого анализа, которые пытаются сделать технологии более понятными не только другим разработчикам, но и пользователям.

Помимо этого, сложность заключается в отсутствии большого опыта в создании успешных проектов Больших Данных. Большое количество возможностей и технологий для создания бизнеса привело к тому, что такие проекты рассматриваются скорее как исследовательские, в следствие чего дальнейшая разработка и эволюционирование таких проектов может осуществляться только после получения первых практических результатов. Это существенный минус в сравнении с более старыми технологиями, для которых обычно существует набор методологий и практических рекомендаций.

Более того, реализации проектов Больших данные приводят к изменениям ролей в организациях. Появляется такая роль как Chief Data Officer (директор по данным), что приводит к пересмотру структуры ИТ-подразделений.

Выводы. Технологии Big Data, несомненно, не могут полностью заменить существующие традиционные системы обработки, анализа и моделирования. Однако совместное использование таких технологий с традиционными не только повысит эффективность работы с получаемыми данными, но и поможет снизить затраты и сэкономить время. В области электроэнергетики это в значительной мере позволяет модернизировать работу существующих систем и вывести их функционирование на качественно новый уровень.

ДИНАМИКА УЧЕТА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА В МОДЕЛЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Рыбников А.М.¹, Рыбников М.С.², Семенова Ю.А.³

¹доцент кафедры государственных финансов и банковского дела ИЭУ КФУ

²доцент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования ИЭУ КФУ

³ст.преподаватель кафедры бизнес-информатики и
математического моделирования ИЭУ КФУ

Введение. В течение второй половины XX - начале XXI в. появляется целый ряд работ, посвященный проблемам экономического роста, в которых главный упор делается именно на технологические принципы обеспечения положительной экономической динамики. Предыдущие разработки в этой области сосредоточивали внимание при объяснении механизмов экономического роста, в первую очередь, на исследовании роли таких факторов производства, как труд и капитал. Впрочем, подобный подход теряет свою плодотворность в условиях третьего этапа эволюции экономики, а адекватность его экономическим реалиям в условиях стремительного усиления роли фактора НТП вызывает сомнения. Поэтому *целью работы* является исследование изменения подходов к учету НТП в существующих моделях экономического роста.

Результаты исследования. Действительно, в первых появившихся моделях экономической динамики производственная функция представлялась как зависимость объема выпуска Y от затрат живого труда L и капитала K при заданной неизменной технологии производства A , т.е.: $Y = Af(K, L)$. Такая функция в моделях экономической динамики считается непрерывной, аддитивной, монотонно возрастающей, однородной, ее темпы роста имеют отрицательную динамику.

С точки зрения большинства исследователей технологическая составляющая экономического роста имеет автономный характер, задана «извне», а, следовательно, научно-технический прогресс играет «нейтральную» роль в обеспечении положительной экономической динамики. Подобная «нейтральная роль» НТП может приобретать различные виды в разных моделях динамики.

Например, в модели Д. Хикса производственная функция приобретает вид: $Y = f(K, L, t) = A(t)f(K, L)$, что детерминирует специфику технологически обусловленного экономического роста. Модель Р. Харрода также не раскрывает механизм появления и распространения трудосберегающих технологий, определяя их необходимость только на основе предположения о неэластичности предложения труда. А потому за пределами ее рассмотрения остаются принципы и логика развития процесса авангардизации экономики в указанном моделью направлении.

Модель Р. Солоу показывает, что экономический рост обеспечивается благодаря накоплению капитала. Из нее следует, что норма сбережений является главным фактором, который детерминирует устойчивый уровень капиталовооруженности и определяет объем выпуска. Но такая модель не в состоянии объяснить перманентный стабильный рост, характерный для большинства развитых стран в течение последних десятилетий и которое во многом имеет авангардно-экономическое содержание.

Особенно угрожающего окраску приобретает такой недостаток в свете последних достижений экономической науки, постулирующий нарастание межгосударственной дивергенции в экономическом росте, потерю в современных условиях классическими факторами производства своего значения в обеспечении положительной экономической динамики.

Одним из первых эту проблему попытался решить К. Эрроу, предложивший учитывать в модели эндогенность НТП путем включения в нее дополнительного параметра - показателя уровня образования персонала, который задействован при использовании новых основных фондов. Однако такая эндогенизация оказалась довольно ограниченной, поскольку научно-

технический прогресс, по К. Эрроу, сказывается на уровне новых фондов. Продолжением этой модели стали разработки Е. Шешинского, который определял темп роста выпуска G_Y в виде суммы комбинации темпов роста производственных ресурсов G_K и величины, пропорциональной темпу роста коэффициента эффективности труда G_L .

Подобный подход также не дает ответа на вопрос о механизме взаимной поддержки НТП и экономической динамики. Похожие проблемы характерны и для других разработок. Вместе с тем в конце 80-х годов появляется моделирование влияния инновационной деятельности и накопления человеческого капитала на экономический рост с помощью технологических сдвигов. Таковыми являются модели П. Ромера, Гроссмана - Хелпмана, Агиона - Ховита. В частности модель П. Ромера предусматривает возможность достижения всего прироста ВВП за счет только технологических изменений в конечном продукте. Тем самым снимается проблема обеспечения обязательного роста количества труда, а сами технологические изменения используются как предпосылки экономического роста. Как следствие - открываются перспективы позитивной экономической динамики даже в условиях усиления негативных демографических тенденций.

Предположение о наличии прямой зависимости между количеством населения и объемом технологических разработок постулирует торможение НТП в условиях развития передовой экономики, вызванное нарастанием негативных демографических процессов в экономически развитых странах. Однако это противоречит имеющимся статистическим данным. Еще более диссонируют с фактическими условиями ускоренной авангардизации экономики выводы, вытекающие из модели М. Кремера.

Однако в последние годы появляются работы, более адекватно отражающие механизмы развития технологической составляющей передовой экономики. К таким, в частности, следует отнести модели, которые фокусируют внимание на технологических изменениях в создании конечного и промежуточного продуктов. Именно последние приводят к появлению новых благ и расширению количества их инвариантов (модель Гроссмана - Хелпмана), с одной стороны, и их совершенствованию в рамках реализации сценария ахиральной эволюции (модель Агиона - Ховита), с другой. Применение таких моделей, при условии их дополнительного расширения с учетом установленного П. Ромером спилловер-эффекта и эффекта размера, позволяет более четко отразить специфику становления развития технологической составляющей передовой экономики. Действительно, эффект спилловера определяет возможность достаточно свободного перелива знаний между рабочими фирм, не связанными с дополнительными затратами для этих фирм. Однако в прежние времена низкий уровень развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) становился препятствием подобному распространению, обуславливая как территориальную локализацию определенных технологий, так и заторможенность их распространения за пределы ареалов первоначального образования. Третий этап эволюции передовой экономики создал предпосылки для снятия таких барьеров, инициировав нелинейное, взрывоподобное развитие неэкономии, с соответствующим распространением положительных результатов этого роста в рамках экономического подмножества.

Выводы. Именно создание современных информационно-коммуникационных технологий в рамках передовой экономики делает действенным эффект размера, объясняя как нынешнее технологическое доминирование экономически развитых стран Запада, так и ускоренный экономический рост ряда крупных по численности населения развивающихся стран, при условии активного внедрения ИКТ. Последнее касается, в частности, таких экономически мощных стран, как Китай, Бразилия, Индия и др. Незначительный же удельный вес передовой экономики даже при многочисленном населении постулирует заторможенность как экономического, так и авангардно-экономического развития (Нигерия, Эфиопия, Афганистан и т.д.). Именно это позволяет найти объяснение отсутствия «статистически значимой связи между размерами страны» (как по критерию численности населения, так и величине экономики) «и темпами экономического роста», который должен существовать в соответствии с моделью М. Кремера.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН КАК ИННОВАЦИИ

Королев О.Л.

*Доцент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования
Института экономики и управления КФУ*

Введение. В работе рассматриваются перспективы развития технологии блокчейн как для корпоративного сектора, так и в сфере государственного управления. Приводится анализ этапов развития инноваций и определяется место технологии блокчейн с точки зрения такой классификации.

Цель и задачи исследований. Целью исследования является определение перспектив развития инновационной технологии и последствий ее внедрение в решение задач управления в корпорациях и государственных институтах.

Результаты исследований, их краткий анализ.

Технология блокчейн на современном этапе в значительной степени напоминает технологию e-mail на заре формирования Интернета более 30 лет назад. На данный момент нельзя точно предсказать, сколько лет потребуется преобразование, но можем предположить, какие виды приложений будут иметь тенденцию в первую очередь и как в конечном итоге будет достигнуто широкое принятие блокчейна.

История показывает, что два аспекта влияют на развитие основополагающих технологий и случаев их использования в бизнесе. Первая — это новизна, т.е. степень, в которой приложение является новым для мира. Чем больше оно будет написано, тем больше усилий потребуется, чтобы пользователи поняли, какие проблемы он решает. Второе измерение — сложность, представленная уровнем координации экосистемы - количеством и разнообразием сторон, которые должны работать вместе, чтобы приносить пользу этой технологии. Например, социальная сеть с одним членом малопривлекательна; социальная сеть стоит того, только когда многие из ваших собственных подключений подписываются на нее. Другие пользователи приложения должны быть привлечены на борт, чтобы обеспечить ценность для всех участников. То же самое можно сказать и о многих блокчейне. И по мере увеличения масштабов и воздействия этих приложений их принятие потребует значительных институциональных изменений.

Существует структура, которая отображает инновации в отношении этих двух контекстуальных измерений, деля их на квадранты.

Принятие основополагающих технологий обычно происходит в четыре этапа. Каждый этап определяется новизной заявок и сложностью усилий по координации, необходимых для обеспечения их работоспособности. Применения с низкой новизной и сложностью приобретают приоритет. Приложения, обладающие высокой новизной и сложностью, требуют десятилетия для развития, но могут трансформировать экономику. Технология ТСП / IP, введенная в ARPAnet в 1972 году, уже достигла фазы трансформации, но приложения с блочной цепью (красным цветом) находятся в раннем возрасте.

и сложности	Высоко	Замещение	Трансформация
		Подарочные карты продавца, основанные на биткоине Amazon online bookstore	Самовыполняющиеся «умные контракты» Skype
Количество координации	Низкое	Разовое использование	Локализация
		Платежи в биткоинах E-mail	Частные онлайн бухгалтерские книги для обработки финансовых операций Внутренние корпоративные коммуникационные сети
		Низкая	Высокая
Степень новизны			

Рис. 1. Классификация этапов развития инноваций. Источник: The Truth About Blockchain. Marco Iansiti, Karim R. Lakhani. From the January–February 2017 issue. Режим доступа: <https://hbr.org/2017/01/the-truth-about-blockchain?referral=03758>

Каждый квадрант представляет собой этапы развития технологий. Идентификация того, к чему относится инновация блокчейн, поможет руководителям понять типы проблем, которые она представляет, уровень сотрудничества и консенсуса, которые ему нужны, и необходимые законодательные и нормативные меры. На карте также будет указано, какие процессы и инфраструктура должны быть созданы для облегчения принятия инноваций. Менеджеры могут использовать его для оценки состояния развития блокчейнов в любой отрасли, а также для оценки стратегических инвестиций в свои собственные возможности блокировки.

Выводы. На основании проведенного исследования можно заключить, что технология блокчейн является перспективной и многообещающей. Области ее применения выходят далеко за поддержку эмиссии криптовалют, в частности биткоина. Открывается большое потенциал использования «умных» контрактов в области как корпоративного управления, так и государственного и муниципального управления.

РАБОТА С РИСКАМИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Лукьянова М. А.

студентка кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления ФГАОУ ВО Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского

научный руководитель: профессор, доктор экономических наук, доцент Сигал А. В.
13ymka@gmail.com

Введение. Инвестиционные проекты (ИП) коммерческого предприятия относят к будущему периоду времени, в связи с чем возникают известные проблемы прогнозирования результатов их реализации. Влияние на осуществление ИП оказывают перемены в политической и социальной, коммерческой и деловой сферах, уровень инфляции, а также изменения в технологии производства или в состоянии окружающей среды. Все это и означает, что в каждом ИП коммерческого предприятия присутствует риск.

Цель и задачи исследований. Целью данной работы является анализ, оценка уровня и регулирование рисков инвестиционных проектов коммерческого предприятия. Для достижения цели в работе были поставлены и решены следующие задачи: 1) дать определение риску ИП коммерческого предприятия; 2) рассмотреть разнообразие видов инвестиционных рисков; 3) определить способы оценки рисков ИП коммерческого предприятия; 4) рассмотреть основные методы регулирования инвестиционных рисков.

Методика исследований. Исследование проводилось на основе изучения современной отечественной научной литературы, посвященной работе с инвестиционными рисками коммерческого предприятия.

Результаты исследований. Риск ИП коммерческого предприятия – это возможность наступления в будущем неблагоприятного события как результата принятия руководством предприятия неверного решения об инвестировании средств. Инвестиционный риск обладает следующими специальными чертами: 1) возможность наступления неблагоприятного события в результате инвестиционной деятельности; 2) неопределенность возникновения событий и их последствий; 3) инвестирование средств – причина наступления или не наступления инвестиционных рисков; 4) последствиями считается потеря ожидаемой прибыли или полезные эффекты от реализованных инвестиций. К нежелательным последствиям, возникающим в результате выявления риска ИП коммерческого предприятия, относятся: 1) потеря прогнозируемой прибыли; 2) снижение эффективности бизнеса, в который были вложены средства; 3) недостаточная капитализация продукта ИП; 4) несвоевременная сдача объекта; 5) увеличение сроков, необходимых для вывода инвестиционного объекта на полную мощность; 6) падение рыночной стоимости и ликвидности финансового инструмента.

В инвестиционной деятельности присутствует огромное количество угроз и, чтобы их быстро выявить, оценить и нейтрализовать, на каждом коммерческом предприятии проводится собственная классификация рисков ИП. Инвестиционные риски делят на: 1) коммерческие – риски инвестиционной и общей предпринимательской деятельности (угрозы, связанные с вложениями в основной капитал); 2) простые (стихийные бедствия, нанесение ущерба экологии, риски, связанные с транспортировкой, политические риски). Также классификация рисков проводится по следующим направлениям: 1. По механизмам возникновения: 1) производственный (обусловлен возможностью невыполнения компанией обязательств перед заказчиками); 2) финансовый (связан с возможностью невыполнения компанией финансовых обязательств); 3) рыночный (связан с возможностью колебания рыночных цен процентных ставок, курсов валют); 4) инновационный (предопределен разработкой и внедрением новой техники, технологии, повышением качества продукции); 5) собственно инвестиционный (связан с возможным обесцениванием инвестиционно-

финансового портфеля, состоящего из собственных и приобретенных ценных бумаг). 2. По динамичности и направлениям влияния: 1) динамический (своего рода «симметричный риск» с возможностью также и положительных последствий); 2) статический (вызывает только негативные последствия из-за нанесения несоразмерного ущерба). 3. По перспективе оценки: 1) стратегический (влияет на финансовые аспекты развития компании); 2) тактический (риски проектных, плановых строительных решений). 4. По уровню последствий: 1) внешне непредсказуемые (природные катастрофы, радикальные государственные меры чрезвычайного регулирования); 2) внешне предсказуемые (колебания цен, усиление конкуренции, изменение валютных курсов, риски поставок и сбыта); 3) внутренние не технические (ошибки проектирования, нехватка рабочей силы, перерасход); 4) технические (изменение или ошибки при проектировании технологии, ухудшение качества и производительности работ); 5) правовые (ошибки в правовом оформлении документов, патентные и лицензионные проблемы); 6) страхуемые (прямого и косвенного ущерба имуществу, травматизма на производстве, увеличение потребности в финансировании сверх установленной сметы). 5. По субъективному восприятию рисков: 1) подход «зонтика» (учитываются все возможные случайности, в расчеты закладываются наименее благоприятные варианты); 2) подход «статуса» (случайности не учитываются, предполагается, что все будет в порядке); 3) «интуитивный подход» (полное доверие к интуиции лица, принимающего решения); 4) подход «грубой силы» (утверждается, что все случайные отклонения можно держать под контролем).

Выделяют два метода оценки рисков ИП коммерческого предприятия: 1. Качественная оценка основывается на следующих правилах: 1) ущерб для каждого участника ИП не может превысить его финансовые возможности; 2) возможные потери имеют независимый характер. 2. Количественная оценка используется для анализа рисков ИП с помощью таких показателей, как: 1) ущерб и дополнительный доход от ИП с учетом вероятности возникновения риска; 2) возможность воздействия риска на результат осуществляемого ИП в установленных границах для каждой угрозы; 3) соотношение потерь и затрат на применение мер по снижению уровня соответствующего рискованного события; 4) качественная степень угрозы (катастрофическая, высокая, средняя, низкая, нулевая); 5) уровень приемлемости в сравнении с установленным рубежом согласно политике в области рисков.

Выделяют пять групп специальных методов, которые применяются для нахождения показателей, необходимых для количественной оценки рисков ИП коммерческого предприятия: 1) аналитические; 2) статистические; 3) анализ целесообразности затрат (поиск факторов затрат в зонах формирования инвестиционных расходов и оценка их влияния на финансовую устойчивость компании); 4) экспертные оценки (позволяют делать выводы в условиях отсутствия статистических данных, не требуют дорогостоящего инструментария и просты в применении); 5) использование аналогов (использование классификационных схем, позволяющих по аналогии быстро и качественно идентифицировать риски).

Управление рисками ИП коммерческого предприятия состоит из трех, следующих друг за другом, событий: 1) выявление (идентификация рисков); 2) оценка (анализ рисков); 3) уменьшение (применение методов снижения рисков). Организационные методы регулирования рисков ИП включают в себя: 1. Отказ от рисков: 1) отказ от выхода на новые рынки; 2) отказ от выпуска новых товаров; 3) отказ от неизвестных партнеров. 2. Передача рисков: 1) заключение контракта на перевозку груза; 2) заключение контракта на продажу товаров; 3) заключение контракта на строительство объекта; 4) хеджирование. 3. Принятие на себя рисков: 1) минимизация степени риска (лимитирование, диверсификация, получение дополнительной информации, стратегическое планирование, активный маркетинг); 2) компенсация отрицательных последствий (страхование, самострахование); 3) локализация рисков (создание венчурных подразделений).

Выводы. В результате проведенного исследования можно сказать, что анализ и регулирование рисков инвестиционных проектов играют одну из главных ролей в управлении коммерческим предприятием, т.к. позволяют своевременно выявить и минимизировать угрозы, сохранить достигнутый или прогнозируемый финансовый уровень.

РОЛЬ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Лукьянова М. А.

*студентка кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института
экономики и управления ФГАОУ ВО Крымский федеральный университет имени*

В. И. Вернадского

научный руководитель: ст. преподаватель Бакуменко М. А.

l3ymka@gmail.com

Введение. Впервые бизнес-планирование появилось в Российской Федерации после распада СССР. Этот метод существенно отличался от действующих на тот момент способов ведения коммерческой деятельности предприятий и, в связи с этим, отношение к данному нововведению долгое время было негативное. Главной причиной такого отношения считается недостаток как теоретического опыта, так и практических навыков, а также недостаточная развитость предпринимательской среды на то время. Однако вскоре предприниматели осознали, что бизнес-планирование является неотъемлемой частью деятельности коммерческих предприятий.

Цель и задачи исследований. Целью данной работы является исследование роли бизнес-планирования в деятельности коммерческих предприятий. Для достижения цели в работе были поставлены и решены следующие задачи: 1) рассмотреть виды бизнес-планирования деятельности коммерческих предприятий; 2) описать основные функции и задачи, решаемые с помощью бизнес-планирования; 3) рассмотреть особенности реализации бизнес-планирования на территории Российской Федерации.

Методика исследований. Исследование проводилось на основе изучения современной отечественной научной литературы, посвященной роли бизнес-планирования в деятельности коммерческих предприятий.

Результаты исследований. Смысл бизнес-планирования в деятельности коммерческих предприятий состоит в разработке комплексного плана деятельности (бизнес-плана), который включает в себя системное описание бизнеса как деятельности, направленной на получение прибыли. Бизнес-план – это документ, который формирует процесс управления бизнесом и обеспечивает его жизнедеятельность.

Выделяют несколько направлений деятельности (линий бизнеса), для которых используется бизнес-планирование на предприятии, они могут быть связаны с: 1) продукцией предприятия; 2) деятельностью предприятия; 3) услугами предприятия; 4) техническими решениями предприятия; 5) лоббированием интересов предприятия.

Существует девять видов бизнес-планирования деятельности коммерческих предприятий, к ним относятся: 1) бизнес-планирование для внутренних целей развития бизнеса; 2) бизнес-планирование, необходимое для выдачи кредита в банке; 3) бизнес-планирование, направленное на увеличение размера собственного капитала; 4) бизнес-планирование, необходимое для создания совместного предприятия с иностранными партнерами; 5) составление бизнес-плана для крупного контракта; 6) хедхантинг – составление бизнес-плана, для привлечения сотрудников с высоким уровнем квалификации; 7) бизнес-план, выступающий как аргумент при продаже бизнеса; 8) бизнес-планирование, применяемое для реорганизации бизнеса, во избежание кризиса; 9) бизнес-план, составленный для участия в конкурсе на получение государственного гранта.

Бизнес-планирование деятельности коммерческого предприятия необходимо для: 1) разработки концепции и генеральной стратегии развития коммерческого предприятия; 2) выполнения функции планирования; 3) оценки и контроля процесса развития производственной и социальной деятельности предприятия; 4) привлечения денежных средств; 5) привлечения частных инвесторов, эффективного использования инвестиций, конкурсного размещения государственных инвестиций в высокоэффективные проекты.

Основными функциями бизнес-планирования деятельности коммерческих предприятий являются: 1) исследовательская функция (маркетинговый анализ рынка); 2) статистико-аналитическая (опора на профессиональный опыт разработчика и статистику компании); 3) функция применения норм (поиск норм и грамотное их применение); 4) функция ценообразования; 5) функция балансировки (прогноз балансового листа); 6) функция моделирования (разработка вариативных динамических моделей); 7) функция оценки и анализа; 8) функция собственного планирования (разработка календарного плана); 9) оформительская функция; 10) функция аргументации и обоснования.

К задачам, которые решаются в деятельности коммерческих предприятий с помощью бизнес-планирования относятся: 1) реализация грамотной кадровой политики; 2) определение иерархии целей предприятия; 3) организация маркетинговой политики; 4) объективная оценка предприятия; 5) оценка рисков и разработка решений для их минимизации.

Бизнес-планирование должно осуществляться с соблюдением определенных принципов, таких как: 1) принцип непрерывности – бизнес-план необходим не только при создании предприятия, но и в процессе его деятельности; 2) принцип гибкости – бизнес-планирование должно адаптироваться под внешние и внутренние изменения; 3) принцип коммуникативности – в бизнес-плане разделы должны быть связаны и согласованы между собой; 4) принцип творческого начала – необходим творческий подход к анализу и обобщению информации, включаемой в бизнес-план; 5) принцип поливариантности – бизнес-план должен включать в себя множество вариантов событий и условий реализации; 6) принцип привлечения в процесс бизнес-планирования потенциальных участников будущего субъекта деятельности; 7) принцип адекватности – требуется взвешенное отражение реально существующих проблем в бизнес-плане; 8) принцип комплексности планирования – необходимо включить в бизнес-план все аспекты деятельности предприятия.

Выделяют три наиболее популярные в Российской Федерации методики бизнес-планирования: 1) ЮНИДО – самая распространенная и универсальная методика; 2) ЕБРР – методика, связанная с обеспечением кредитных решений под реализацию инвестиционных проектов; 3) BFM GROUP – специализированная методика, предназначенная для детального планирования проектов развития и оздоровления бизнеса.

В России образовалось два подхода к процессу бизнес-планирования деятельности коммерческих предприятий: 1) инициаторы проекта подготавливают исходные данные, а внешняя компания разрабатывает бизнес-план; 2) инициаторы проекта самостоятельно разрабатывают бизнес-план и, при необходимости, консультируются со специалистами, спонсорами или инвесторами. Судя по статистике, большинство бизнес-планов в Российской Федерации составляется на срок не более 12 месяцев, в основном, на 5 и более.

Бизнес-планирование деятельности коммерческих предприятий предоставляет ряд преимуществ, к которым относятся: 1) улучшение информационного обеспечения принятия решений; 2) создание единого порядка для удобства работы; 3) постоянный контроль за выполнением плана и своевременное выявление ошибок; 4) минимизация рисков; 5) улучшение качества расчетов источников финансирования; 5) комплексный подход (все стороны бизнеса анализируются в комплексе, что дает возможность грамотно оценить последствия принятых управленческих решений).

Бизнес-планированию в России присущи некоторые недостатки: 1) низкая культура формулирования целей и задач; 2) приоритет краткосрочного планирования над долгосрочным; 3) неправильная обработка внешней информации; 4) неквалифицированные работники; 5) низкий уровень мотивации.

Выводы. В грамотном бизнес-планировании нуждается каждое коммерческое предприятие. Роль бизнес-планирования в деятельности коммерческих предприятий состоит в оптимизации их экономических показателей работы путем прогнозирования и рационального распределения усилий между решаемыми проблемами.

**СЦЕНАРИИ СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКИ
БЕЛАРУСЬ В РЕГИОНАЛЬНОМ КОНТЕКСТЕ**

Побирченко В.В.

*к.г.н., доцент кафедры мировой экономики Института экономики и управления
(структурное подразделение) КФУ*

Аннотация. Предложены перспективные сценарии сотрудничества российских регионов и Республики Беларусь. Обозначены проблемы российско-белорусского торгово-экономического сотрудничества.

Введение. Со времени распада СССР, несмотря на периодически возникающие политические и экономические противоречия, взаимодействие России и Белоруссии являло собой образец доброжелательных товарищеских отношений между государствами и народами. Результатом таких отношений стало создание Таможенного союза, образование Союзного государства Беларуси и России и, конечно, активное участие стран в широком интеграционном объединении – Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС). Главная цель двухстороннего сотрудничества зафиксирована в основных нормативных документах – улучшение жизни людей за счет сложения совместных потенциалов развития промышленного и сельскохозяйственного производств, передовых наработок в научной сфере стран, заинтересованных в ускорении развития и реальном повышении качества жизни общества. В настоящее время, несмотря на ряд сложностей и противоречий, продолжается процесс развития интеграции данных стран.

Цель и задачи исследования. Цель статьи – обозначить перспективные сценарии сотрудничества российских регионов и Республики Беларусь. Задачи: 1) выявить возможные направления сотрудничества между Российской Федерацией и Республикой Беларусь в региональном контексте; 2) назвать основные проблемы двустороннего российско-белорусского торгово-экономического сотрудничества.

Результаты исследования. Взаимные экономические интересы России и Белоруссии имеют объективные благоприятные исторические, социальные и политические предпосылки для эффективного сотрудничества в разных сферах и отраслях. На данном этапе около восьми тысяч предприятий двух стран вовлечены в совместные кооперационные проекты. При этом успехи взаимодействия российских и белорусских регионов вызывают значительный рост интереса к подобному сотрудничеству на всем постсоветском пространстве.

Показательно, что с отдельными российскими регионами, ключевыми экономическими партнерами Республики Беларусь – Тюменской, Московской, Смоленской областями, городом Москвой, – двусторонний товарооборот значительно превышает объемы торговли со странами-соседями и некоторыми основными партнерами Беларуси: Украиной, Польшей, Китаем, Германией.

Можно определить несколько возможных сценариев трансграничного сотрудничества регионов России и Беларуси (см. табл.1).

Бизнес-сценарий предполагает развитие предпринимательской сферы сотрудничающих регионов, создание совместных предприятий, его развитие означает промышленную кооперацию, сотрудничество среднего и малого предпринимательства. Создание совместных предприятий или отдельных производственных процессов способствуют созданию объектов инфраструктуры.

Транзитный сценарий, в котором Республика Беларусь послужит связующим звеном России с другими странами, в том числе учитывая эксклавное положение Калининградской области, которой необходимо обеспечение связи с основной территорией России. В то же

время через Калининградскую область проходит экспорт небольшой доли минеральных удобрений из Республики Беларусь.

Таблица 1

Сценарии развития трансграничного сотрудничества Российской Федерации и Республики Беларусь

Бизнес	Транзитный	Инновационный	Специализации региона
Развитие всех форм предпринимательства. Создание совместных предприятий. Развитие инфраструктуры регионов	Увеличение грузопотоков через территорию стран и их регионов. Создание новых организаций с учетом транзитных путей. Создание складских помещений на территории регионов	Создание совместных институтов и программ. Передача опыта в рамках подготовки кадров. Разработка совместных инновационных проектов	Развитие регионов в рамках их специализации. Создание альянсов. Усиление конкурентных преимуществ регионов

Источник: составлено автором

Инновационный сценарий включает в себя такие направления, как инновации, наука и образование. Их взаимодействие даст возможность создания совместных научных институтов, лабораторий, инновационных проектов, обеспечивающих определение более эффективного межрегионального сотрудничества.

Сценарий специализации региона предполагает отбор и развитие наиболее приоритетных отраслей и ведение работы в дальнейшем отраслевом совершенствовании между регионами. Каждый регион располагает своими конкурентными преимуществами и возможностями. Возникает вероятность планирования экономик сотрудничающих регионов, исходя из их специализации и учитывая современные тенденции интеграционных процессов.

Важно понимать, что в реальности в чистом виде ни один из сценариев развиваться не может. Взаимодополнение представленных сценариев обеспечит рост имеющихся потенциалов трансграничного сотрудничества регионов. Из этого следует, что важнейшими аспектами трансграничного сотрудничества регионов являются, во-первых, осуществление одновременно нескольких стратегий развития трансграничного сотрудничества; во-вторых, предоставление большей самостоятельности местным органам управления в развитии трансграничного сотрудничества.

Выводы. В современных геополитических реалиях интеграционные процессы географически близких стран предоставляют возможность создания долгосрочных и стабильных условий для межрегиональной кооперации производителей, объединения их усилий, что может привести к повышению эффективности совместных предприятий, выпуску конкурентоспособных товаров. Республика Беларусь и Российская Федерация имеют достаточный потенциал для осуществления рассмотренных сценариев развития как на федеральном, так и на региональном уровнях. Развитию эффективного сотрудничества мешает ряд проблем, в числе которых несовершенство нормативно-правовой базы, недооценка системного подхода, преобладание во внешне-экономических связях ресурсно-сырьевой модели и др. Остается нерешенной и проблема научно-методического обеспечения процессов интеграции между странами. Необходимость решения указанных вопросов свидетельствует о научной и практической значимости исследований проблем международного торгово-экономического сотрудничества и интеграции, в том числе и на региональном уровне.

КЛАССИФИКАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ

Безнос В.В.

*магистрант кафедры мировой экономики Института экономики и управления
ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»*

научный руководитель: к.э.н., доцент Буценко И.Н.

Аннотация. В работе обобщены подходы отечественных и зарубежных ученых к классификации инвестиционных фондов.

Введение. Инвестиционные фонды относятся к небанковским кредитно-финансовым институтам и являются одним из видов коллективного инвестирования. Они играют значительную роль в развитии финансово-экономической системы страны, а международные инвестиционные фонды – и мира в целом. Благодаря инвестиционным фондам страна может привлекать значительные инвестиционные ресурсы, что в результате приведет к росту благосостояния населения. Актуальность данной темы не вызывает сомнений.

Цель и задачи исследования. Цель исследования – изучить сущность и обобщить существующие классификации инвестиционных фондов в отечественной и мировой практике. В ходе исследования были использованы следующие методы научного исследования: методы анализа и синтеза, индукции и дедукции (при исследовании сущности экономических категорий) методы сравнения и аналогии.

Результаты исследования. Существуют разные подходы к классификации инвестиционных фондов, как национальных, так и международных. В мировой практике выделяют два основных типа инвестиционных фондов: открытые (Open-End Funds) и закрытые (Closed-End Funds). Фонды, относящиеся к «открытому» типу, осуществляют выпуск и обратный выкуп своих паев (акций) по требованию инвестора (когда он вкладывает средства или погашает ценные бумаги фонда). Фонды «закрытого» типа выпускают определенное число акций (паев), которые «размещаются в ходе подписки и затем могут торговаться на бирже, как любые другие акции. Стоимость их акций определяется спросом инвесторов на ценные бумаги фонда».

В соответствии с Федеральным законом РФ «Об инвестиционных фондах» выделяются два вида инвестиционных фондов: акционерные и паевые (рис. 1). Акционерные (АИФы) и паевые инвестиционные фонды (ПИФы) соотносятся с открытыми и закрытыми фондами следующим образом: паевые фонды выпускают паи и относятся к открытым фондам, а акционерные фонды выпускают акции и относятся к числу закрытых фондов.

В зависимости от условий и ограничений обращения паев, паевые инвестиционные фонды (ПИФы) подразделяются на открытые (ОПИФ), интервальные (ИПИФ) и закрытые (ЗПИФ). Также среди них выделяют биржевые инвестиционные фонды (БПИФ) и фонды, паи которых ограничены в обороте.

В зависимости от масштаба странового охвата выделяют фонды одной страны, региональные фонды, международные фонды и глобальные фонды. Чем больше количество стран, в которые инвестирует инвестиционный фонд, тем меньше их изменчивость и шире диверсифицированность портфелей.

Преобладание закрытых фондов среди фондов одной страны объясняется тем, что они не должны погашать акции в отличие от открытых фондов, для которых «массовое погашение акций по контракту может оказаться разорительным и даже нанести вред рынку ценных бумаг в целом, если он маленький».

Осуществление инвестиций в отдельные регионы связано с ростом интересов инвесторов и их ожиданиями. Например, приток инвестиций вызвали процессы европейской интеграции, распространение акций стран Латинской Америки, стабильно высокий рост стран Юго-Восточной Азии.

В зависимости от объектов инвестиций различают фонды акций, облигаций или смешанных инвестиций; обычных и долгосрочных прямых инвестиций; венчурных

инвестиций и др. Среди фондов, вкладывающих средства в недвижимость, можно выделить фонд недвижимости, рентный фонд и ипотечный фонд. Также можно выделить отраслевые фонды, осуществляющие вложения в машиностроение и металлургию, топливную энергетику, потребительский сектор, связь и коммуникации, финансовый сектор и т.д.



Рисунок 1 – Типы инвестиционных фондов

Источник: составлено автором на основе 1. Большаков, С. Инвестиционные фонды – классификация и методы отбора [Электронный ресурс] / С. Большаков // Компания Регион-Инвест [сайт] – Режим доступа : <http://www.region-invest.ru/files/st/inv/inv-001.htm>; 2. Чижик, В. П. Классификация, сравнительный анализ и характеристика инвестиционных фондов в России [Электронный ресурс] // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – № 1 (январь). – С. 21–25. – Режим доступа : <http://e-koncept.ru/2015/15005.htm>.

Кроме указанных выше видов инвестиционных фондов в рамках различных классификаций, также выделяется оффшорный инвестиционный фонд, считающийся одним из «более выгодных вариантов получения прибыли за счет инвестирования в международные фонды». Отличием данного вида фондов является то, что они, как правило, «не уплачивают налог на прирост капитала и чрезмерные организационные и юридические пошлины».

Выводы. Инвестиционные фонды являются важным звеном мировой финансовой системы, особенно в условиях финансовой глобализации. Их изучение особо значимо для анализа состояния финансовой системы и экономики в целом. Основным подходом к формированию классификации является разделение фондов на закрытые (акционерные) и открытые (паевые), которые в свою очередь подразделяются еще на несколько категорий. Разные виды фондов могут выделяться в зависимости от странового охвата, направления инвестиций и правовой формы.

ПОЗИЦИИ РФ В МЕЖДУНАРОДНОМ ДВИЖЕНИИ КАПИТАЛА

Погосян В.А.

*студентка кафедры мировой экономики Института экономики и управления
ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»*

научный руководитель: к.э.н., доцент Буценко И.Н.

Аннотация. В работе рассмотрены и проанализированы позиции РФ в международном движении капитала, выделены страны – партнеры в инвестиционном сотрудничестве.

Введение. Иностранные инвестиции являются одним из главных факторов, определяющих конкурентные позиции страны на мировом рынке, благодаря привнесению новых преимуществ и более эффективному использованию имеющихся ресурсов. Привлечение иностранных инвестиций в национальную экономику имеет стратегическое значение, преследует долговременные цели создания в России социально – ориентированной экономики с высоким уровнем жизни населения, основанной на рыночных механизмах, а также среднесрочные цели поддержания устойчивого экономического роста.

Цель и задачи исследования. Цель работы – выделить и проанализировать позиции Российской Федерации в международном движении капитала.

Для решения поставленной цели использованы общенаучные и экономико-статистические методы.

Результаты исследования. В мировых потоках иностранных инвестиций Россия является важным игроком, ее доля в среднем за период 2013-2015 гг. составила 2,1%. Общий объем мирового потока прямых иностранных инвестиций (ПИИ) снизился в 2014 г. до 1276999 млн. долл. США, что в основном объяснялось неустойчивостью мировой экономики, непредсказуемостью политики для инвесторов. Доля РФ в 2014 г. существенно сократилась до 2,2%, за счет введенных экономических санкций и геополитической напряженностью. В 2015 г. доля России в мировых потоках иностранных инвестиций продолжает сокращаться и составила 0,5%. В целом, объем ПИИ в 2015 г. сократился на 43572 млн. долл. США, по сравнению с 2013 г.

В рейтинге стран по объему ПИИ, составляемому Конференцией ООН по торговле и развитию, Россия в 2014 г. заняла 9 место (21 млрд. долл. США), значительно потеряв позиции по сравнению с 2013 г. (69 млрд. долл. США), когда она входила в пятерку лидеров (табл. 1). Произошли изменения и среди лидеров рейтинга. В 2014 г. первое место занял Китай, приток ПИИ, который достиг 129 млрд. долл. США, в 2015 г. приток ПИИ составил 136 млрд. долл. США, сместив лидера – США – на третье место.

В страны с переходной экономикой приток ПИИ сократился в 2014 г. на 52% до 48 млрд. долл. США. Региональные конфликты в сочетании с падением цен на нефть и международными санкциями отрицательно сказались на перспективах экономического роста и ослабили интерес инвесторов к этому региону. В развитые страны приток ПИИ уменьшился на 28% до 499 млрд. долл. США. Изъятие инвестиций и сильные колебания в объеме внутрифирменных займов привели к уменьшению притока ПИИ до самого низкого уровня с 2004 г. Объем вывоза ПИИ сохранился на прежнем уровне 823 млрд. долл. США. В целом, географическая структура ПИИ более обобщенно – по регионам мира – имеет существенные диспропорции. В общем объеме поступления ПИИ в Россию со значительным отрывом лидирует Европа, за которой следует Америка.

Таблица 1 – Ведущие страны и регионы по объему притока ПИИ

Страна	Объем притока ПИИ, млрд. долл. США			Позиции в рейтинге, ранг		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Китай	124	129	136	2	1	1
Гонконг, Китай	74	114	175	3	2	2
США	231	107	380	1	3	3
Сингапур	65	68	65	6	5	5
Бразилия	64	73	65	7	4	4
Канада	71	59	49	4	7	6
Индия	28	35	44	15	10	10
Нидерланды	32	52	73	14	8	8
Чили	17	21	20	21	17	17
Мексика	45	26	30	10	13	13
Швейцария	10	7	69	25	38	38
Российская Федерация	69	21	6	5	9	9
Финляндия	-5	19	17	185	17	17
Колумбия	16	16	11	22	18	18
Франция	43	15	43	11	19	19
Польша	0	14	14	148	20	20

Источник: рассчитан и составлено автором на основе [UNCTAD, 2015. – 253 p.]

Россия остается безусловным лидером среди стран с переходной экономикой по объему полученных ПИИ. Удельный вес поступления ПИИ в Россию в совокупном объеме в этой группе стран составил 43,6% по состоянию на 2014 г., при этом в 2013 г. достиг отметки 70%.

За период 2013 г. объемы ПИИ из экономики РФ в экономику стран крупнейших получателей прямых инвестиций составили 86507 млн. долл. США, из них: Кипр – 7671 млн. долл. США, Виргинские острова – 62223 млн. долл. США, Люксембург – 1314 млн. долл. США и т.д. За период 2013 –2015 гг. можно наблюдать тенденцию сокращения объемов ПИИ в экономику РФ. В 2015 г. объем ПИИ составил 22188 млн. долл. США. Большая часть поступлений распределено следующим образом: Виргинские острова – 3296 млн. долл. США, Кипр – 4308 млн. долл. США, Турция – 1475 млн. долл. США, Финляндия – 1454 млн. долл. США.

В отраслевом разрезе лидером по привлечению иностранного капитала является обрабатывающее производство. На обрабатывающее производство приходится более половины иностранных инвестиций, поступающих в экономику России. Кроме того, приоритетными отраслями для иностранных инвесторов являются оптовая и розничная торговля (18,2%), финансовая деятельность (11,8%), а также добыча полезных ископаемых (6,7%)

Выводы. Масштабы международного движения капитала в мире огромны и вполне сопоставимы с масштабами мировой торговли. В мировых потоках иностранных инвестиций РФ является важным игроком, ее доля в среднем за период 2013-2015 гг. составила 2,1%. Безусловным лидером РФ остается среди стран с переходной экономикой по объему полученных ПИИ. За анализируемый период изменилась отраслевая структура иностранных инвестиций, преобладающими становятся вложения капиталов в отрасли обрабатывающей промышленности, оптовую и розничную торговлю, финансовую деятельность. Основными партнерами России являются Багамы, Виргинские острова, Бермудские острова.

УЧАСТИЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ТЕХНОЛОГИЙ

Мирхамидова З.М.

*студентка кафедры мировой экономики Института экономики и управления
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

научный руководитель: к.э.н., доцент Илясова Ю.В.

mzaxina@mail.ru

Введение. Технологии и технологические ресурсы играют весомую и все возрастающую роль в развитии современной индустриальной цивилизации. Мировой рынок технологий является областью деятельности международной торговли, относящиеся к систематически устойчивым операциям купли-продажи технологических решений таких, как лицензии, патенты, проекты и документации. Мировой рынок технологий выступает в роли комбинационной системы обмена результатами интеллектуальной деятельности в овеществленной и не овеществленной формах. Научно-технические разработки, которые нашли своего покупателя в процессе инновационной деятельности, через различные каналы и формы коммерческого и некоммерческого обмена в процессе научно-технической деятельности передаются из одной страны в другую.

Цель и задачи. *Цель – изучить участие России на мировом рынке технологий через систему показателей. В процессе проведенного исследования использованы: методы анализа и синтеза (при определении объемов экспорта и импорта), статистический метод (при изучении рейтинга глобального индекса инноваций), табличный метод (отражение данных в наиболее информативной форме – таблица).*

Результаты исследований. Россия не является новичком на мировом рынке технологий, но все же не входит в число лидеров по развитию и инновационной деятельности. Рейтинг стран по индексу инноваций за 2016 г. показывает, что Россия тратит всего лишь 1,5 % от ВВП на инновационную сферу деятельности и развитие. Российская Федерация занимает 9 место в рейтинге среди 40 стран с наиболее развитой инфраструктурой и инновационной деятельностью. Сложно оценить является ли данная позиция в рейтинге положительной или отрицательной, но следует отметить, что по сравнению с другими странами российские инвестиции в инновации незначительны. Например, самый большой процент инвестиций в сферу инноваций демонстрирует Израиль – 4,2%, в 2016 году США потратили 2,8% от ВВП, а Япония – 3,4%.

Таблица 1 — Динамика позиций Российской Федерации в Глобальном индексе инноваций, 2014–2016 гг.

Год	ГИИ	Ресурсы инноваций	Результаты инноваций	Эффективность инноваций
2014	49	56	45	49
2015	48	52	49	60
2016	43	44	47	69

Источник: составлено на основании данных глобального индекса инноваций

Данные 2016 г. свидетельствуют, что Россия сохраняет стабильное положение в инновационном развитии как среди 35 ведущих европейских стран, так и среди 50 государств с высоким уровнем дохода. Страны участвующие в рейтинге, в совокупности производят 98% мирового ВВП. На их территории проживает 92% населения планеты.

В глобальном индексе инноваций за 2016 г. Россия входит в группу стран с высоким уровнем ВВП на душу населения, занимая среди них 39 место из 50, а среди стран Европы — 29.

Данные глобального индекса инноваций за 2016 г. показывают, что Россия стабильно улучшает свои позиции по субиндексу ресурсов инноваций (44 место). Однако по эффективности

инновационной деятельности позиции России заметно слабее (69), что отражает недостаточно эффективную реализацию имеющегося инновационного потенциала.

Индикаторы международной торговли технологиями характеризуют позиции страны на глобальных рынках, отражая конкурентоспособность и технологический уровень российских организаций и технологий, а также масштабы и степень участия страны в глобальных цепочках создания стоимости.

Объемы российского экспорта и импорта технологий в текущих ценах выросли за период 2001–2015 гг. соответственно в 6,9 и 5,6 раза, достигнув в 2015 г. 1,7 и 2,2 млрд. долл. США (рис. 1). Суммарный оборот экспорта и импорта технологий в России в 2015 г. составил 3,9 млрд. долл. США, увеличившись по сравнению с 2001 г. в 6,1 раза и с 2014 г. — на 3,3%.

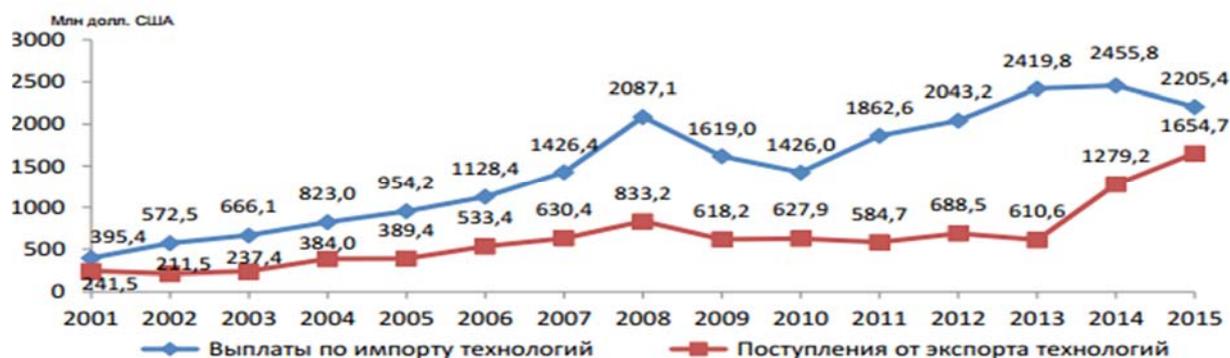


Рисунок 1 — Динамика экспорта и импорта технологий России, %

Источник: составлено на основании данных Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://issek.hse.ru/expressinformation>

Поступления от экспорта выросли на 29,4% при одновременном снижении выплат по импорту на 10,2% по сравнению с 2014 г. в 2015 году. Это сократило разрыв, однако не настолько, чтобы изменился характер сальдо: дефицит баланса платежей за технологии в 2015 г., снизившись вдвое, составил 0,6 млрд. долл. США. В экспорте и импорте услуг технологического характера России в 2015 г., как, впрочем, и в предыдущие годы, доминировали инжиниринговые услуги (соответственно 67,2 и 57,9%).

Выводы. Проанализировав участие Российской Федерации на мировом рынке технологий нужно отметить, что Россия находится на 43 месте с индексом 38,5 в 2016 г. В 2014 г. РФ занимала 49 место по ГИИ, в 2015 г. — 48 место. Проанализировав данные показатели нужно отметить, что Россия с каждым годом улучшает свои показатели.

В торговле технологиями с зарубежными странами Россия в большей степени является их импортером. За период с 2010 по 2015 гг. чистая стоимость соглашений по экспорту колебалась в пределах 3,5–5,1 млрд. дол. США, в то время как расходы по импорту технологий увеличились с 3 до 12,1 млрд. дол. США.

Проанализировав перспективы участия РФ на мировом рынке технологий надо обозначить, что для достижения эффективного научно-технического развития Российской Федерации необходимо выполнения следующих задач: обратить внимание на сектора и отрасли экономики, которые станут ведущими рычагами технологического обновления России, создать условия для разработки и производства наукоемкой продукции, заменить продукцию иностранного производства (импортозамещение), протекционистский контроль, ввести изменения в налоговый режим функционирования предприятий, которые производят высокотехнологичную продукцию, увеличить финансирование НИОКР, восстановить научно-технический потенциал, модернизировать технологическое оснащение предприятий.

ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ РОССИИ И КИТАЯ

Подolia К.П.

студентка кафедры мировой экономики экономического факультета ИЭИУ КФУ
научный руководитель: к.э.н., доцент Криворотько И.А.

Аннотация. Рассмотреть и проанализировать двусторонние торгово-экономические отношения между Россией Китаем в рамках международной группировки БРИКС, а также перспективы совместной двухсторонней экономической деятельности в контексте ситуации, которая сейчас сложилась в мировой экономике.

Введение. Изначально БРИКС объединял наиболее выигрышные для инвестирования развивающиеся рынки. Сегодня, анализируя страны входящие в БРИКС, можно сказать, что это союз реформаторов мировой финансовой и торгово-экономической систем. Для России сотрудничество в рамках БРИКС является приоритетным. РФ заинтересована как в углублении многосторонних связей в рамках сообщества в целом, так и в развитии двустороннего экономического сотрудничества с отдельными государствами – участниками.

Цель и задачи. Рассмотреть и изучить торгово-экономические отношения между Россией и Китаем. Отсюда можно выделить следующие задачи:

- проанализировать торгово - экономические отношения между Китаем и Россией в рамках БРИКС;
- выявить приоритетные направления взаимодействия и развития экономического сотрудничества двух держав.

Результаты исследований. Рассматривая участие РФ в БРИКС, хочется выделить актуальность взаимоотношения России и Китая. Китай является крупным и одним из важных экономических партнеров России на Востоке. Их отношения характеризуются растущим сотрудничеством обеих стран, как в двусторонних отношениях, так и в международных организациях. Основными направлениями сотрудничества между двумя странами можно назвать торговое сотрудничество и сотрудничество в финансовой сфере. РФ и Китай развивают политические отношения, военно-техническое, научное, технологическое и гуманитарное сотрудничество, а также улучшают экономические и инвестиционные связи. Существует также большое количество предпосылок развития отношений между Россией и Китаем, как по первому, так и по второму направлению. К ним относятся в числе прочих, взаимодополняемость высокого спроса на энергоресурсы со стороны Китая и наличие значительных запасов данных ресурсов у России, обоюдное желание двух стран снизить влияние доллара США на национальные экономики РФ и Китая, продвигать интернационализацию своих национальных валют.

В последние годы российско-китайский товарооборот по данным Федеральной таможенной службы (ФТС), заметно вырос. Внешнеторговый оборот России и Китая в 2016г. по сравнению с 2015 г. увеличился на 2,5 % и составил \$66,1 млрд, в то время как в 2015 г. - \$63,6 млрд. Однако, у России имеется отрицательный торговый баланс с Китаем, где экспорт в 2016 г. составил 28 млрд, а импорт - 38,1 млрд (в 2015 г. соответственно 28,6 и 35,9 млрд). Если говорить о доли КНР во внешней торговле России, то она увеличилась с 12,1% в 2015 г. до 14,1 % в 2016 г. Отметим, что более половины российского экспорта в Китай приходится на поставки минерального топлива, нефти и нефтепродуктов, которые составляют 60,7%. Импортирует РФ из КНР в основном машины и оборудование – 35,9%.

По данным Главного таможенного управления Китая, двусторонний товарооборот за январь-май 2017 г. увеличился на 26,1% в годовом выражении, составив \$32,3 млрд, а взаимный товарооборот в 2017 г. может превысить \$80 млрд. На 1 января 2016 г., согласно данным Министерства коммерции Китая, объем накопленных прямых российских инвестиций в Китае составил \$946,9 млн. Динамика товарооборота между странами говорит об увеличении удельного веса в совокупном импорте и экспорте в два раза.

Вопреки поступательному характеру развития российско-китайских отношений, который отличается в первую очередь, динамичным ростом внешнеторгового оборота и наращиванием стратегического партнерства двух стран, их взаимодействие не достигло уровня, сопоставимого с потенциалом экономик двух стран, что говорит о наличии ряда проблем, воздействующих на российско-китайское сотрудничество.

Главная среди них это то, что с каждым годом увеличивается отрицательное сальдо торгового баланса с Китаем, что свидетельствует об увеличении зависимости России от китайской экономики. Другая, не менее важная, проблема заключается в значительном дисбалансе в структуре российско-китайской торговли. Почти 80 % российского экспорта в Китай приходится на две группы товаров, к которым относятся природные и энергетические ресурсы. Наконец, слабо развитая инфраструктура, которая заключается в дефицитном количестве распределительных центров для поступающих из Китая товаров, ограниченном количестве доступных маршрутов для приграничной торговли и порой сложном процессе прохождения таможенных процедур, что также является замедляющими факторами в росте и развитии товарооборота, в особенности в приграничных регионах РФ с Китаем.

Безусловно, существует большое количество методов решения данных проблем. Так, в рамках правительства обеих стран каждый год принимается целый ряд соглашений о взаимопонимании и взаимодействии, направленных на установление более крепких финансовых связей между нашими странами. Также, образование обширных совместных инфраструктурных проектов, как, например, газовые и нефтепроводы, проходящие по территориям стран. К сожалению, далеко не все решения осуществляются в действительности.

В соответствии с вышесказанным, у Китая и России есть большие перспективы для дальнейшего развития торгово-экономических отношений. После недавнего саммита, который проходил в Пекине, было заключено три десятка двусторонних документов, принадлежащих к таким сферам, как сотрудничество в области космических технологий, атомная энергетика, авиация, лесное хозяйство, автомобильный и железнодорожный транспорт, регулирование рынка ценных бумаг, страхование, сооружение объектов инфраструктуры в России.

Для того чтобы решить ряд проблем, которые возникают между этими двумя странами товарооборота следует пересмотреть модель двустороннего сотрудничества и предложить новые направления и перспективы. В особенности следует усиливать сотрудничество в сфере торговли услугами, включая туризм и культуру. Также, необходимо учитывать упрощение таможенных процедур, а также снижение налогов и пошлин для предприятий, занимающихся внешнеэкономической деятельностью. Развивать транспортную инфраструктуру, которая позволит не только ускорить движение товаров, но и увеличить их поток. В данном случае, позитивным примером может служить контракт, крупнейший в истории, на поставку газа стоимостью 400 млрд долл. США, заключенный между и CNPC «Газпромом». Контракт подразумевает строительство нескольких трубопроводов, которые помогут не только развить инфраструктуру пограничных российских территорий с Китаем, но и создать большое количество рабочих мест в регионе.

Заключение. Подводя итог в оценке перспектив торговли между двумя странами, можно заключить, что потенциал российско-китайских отношений и впрямь огромен, при этом большая его часть остается пока незатронутой. Позитивная динамика взаимной торговли и сотрудничества позволяют судить о том, что схема российско-китайских экономических отношений меняется; но меняется она крайне медленно. Уже давно назрела необходимость принимать серьезные и реально действующие меры. Ключ к успеху лежит в грамотной политике нашей страны: из имеющихся благоприятных возможностей следует извлекать максимум выгоды.

СОВРЕМЕННАЯ СПЕЦИФИКА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ ПРОДУКЦИЕЙ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Домрачева Л.Г.¹, Осадчий Е.И.²

¹студентка группы МЭ-433 Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского

²к.г.н., доцент кафедры мировой экономики Института экономики и управления

КФУ им. В.И. Вернадского

mila_domracheva@mail.ru

Аннотация. В работе рассмотрены особенности российской торговли продукцией химической промышленности, проанализированы основные показатели внешней торговли в динамике, а также выявлены проблемы и перспективы данного направления.

Введение. Химический комплекс является базовой отраслью российской промышленности и играет значимую роль в национальной экономике с точки зрения ее вклада в занятость, выпуск продукции и внешнеторговый баланс. Однако выпуск продукции российской химической промышленности представлен в основном продукцией низких производственных переделов. Несмотря на наличие фундаментальных факторов для обеспечения конкурентоспособности на мировом рынке, таких как доступ к сырью, крупный внутренний рынок, задел для развития отраслевой науки и кадрового состава, потенциал развития химической промышленности России не может быть реализован в полной мере ввиду наличия системных барьеров для развития отрасли.

Цель и задачи исследования. Цель работы - изучить особенности современного состояния внешнеторгового сотрудничества России в области химической промышленности, - реализована на основе данных системного и статистического анализа. Как результат изучения качественных и количественных характеристик поставлена задача выявить специфику и динамику российской внешней торговли химической продукцией.

Результаты исследований. В рейтинге стран-производителей химической продукции Россия отстает не только от мировых лидеров (США, страны ЕС), но и значительно уступает Японии, Китаю, Корею, Саудовской Аравии, Индии, Бразилии. Доля продукции химической промышленности России в структуре мировой химической промышленности – менее 2%, тогда как Китаю принадлежит 20% общемирового производства, США – 16%, Японии – 11%.

В химический комплекс России входит производство минеральных удобрений, синтетических смол и пластмассы, синтетических каучуков, шин всех типоразмеров, резинотехнических изделий, искусственных и синтетических волокон и нитей и прочих химических продуктов. К числу крупнейших экспортеров продукции химической промышленности относятся такие компании, как «СИБУР», «Салаватнеф-теоргансинтез», «Нижкамскнефтехим», «Уракалий», «Аркон». Именно они выступают основными субъектами на данном рынке.

Таблица 1 - Основные показатели внешней торговли России продукцией химической промышленности в 2012 - 2016 гг., млрд. долл. США

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Внешнеторговый оборот	79,6	80,8	75,5	59,2	54,5
Сальдо	-15,8	-19,4	-17,3	-8,6	-12,9
Экспорт	31,9	30,7	29,1	25,3	20,8
Импорт	47,7	50,1	46,4	33,9	33,7

В целом динамика экспорта продукции химической промышленности России в 2012 - 2016 гг. неравномерна. Наиболее высокий показатель объема экспорта отмечен в 2012 г. (31,9 млрд. долл. США). По итогам 2016 г. в Россию было импортировано продукции химической

промышленности на сумму 33,7 млрд. долл. США. С 2014 г. вступили в действие экономические санкции против России, которые существенно повлияли на динамику и темпы развития внешней торговли продукцией химической промышленности.

На современном этапе развития торговли сложился ряд основных проблем, препятствующих росту экспорта продукции химической промышленности России. Среди них - введение протекционистских мер в некоторых странах, особенно в виде антидемпинговой пошлины. Странами, применяющими протекционистские меры в отношении российской продукции химической промышленности, являются США, государства Евросоюза, а также Китай, Индия, т.е. государства с емким рынком сбыта. Особенно жесткий политико-экономический протекционизм проводится государствами Евросоюза.

Введенный в ЕС технический регламент REACH обязывает всех поставщиков продукции химической промышленности проходить дорогостоящую процедуру тестирования на безопасность и последующую регистрацию в специально созданном Европейском химическом агентстве (ЕХНА), что является существенным фактором, тормозящим экспорт России продукцией химической промышленности.

Еще одна проблема связана с ужесточением конкуренции из-за выхода на мировые рынки новых российских производителей и традиционных экспортеров, которые активно наращивают свой экспортный потенциал. Основными конкурентами России здесь являются страны Ближнего и Среднего Востока, которые обладают значительными запасами дешевого сырья и используют новые технологии в производстве продукции, являющейся основными статьями российского экспорта.

Исходя из сложившейся ситуации и выработанными Правительством контрсанкционными мероприятиями, дальнейшее развитие отечественной химической промышленности будет осуществляться согласно с Планом мероприятий по импортозамещению в нефтеперерабатывающей и нефтехимической отраслях промышленности РФ.

Кроме этого, в рамках Стратегии развития химической промышленности России на период до 2030 г. предусматривается ряд мероприятий, направленных на сокращение масштабов импорта продукции нефтегазохимии:

- поддержка внешнеэкономической деятельности российских производителей, в том числе по вопросам ВТО;
- оптимизация системы таможенных пошлин, в том числе на ввоз оборудования (налоговый маневр);
- содействие локализации иностранных производств;
- оптимизация процедур сертификации и таможенного оформления экспортных грузов.

Отметим, что реализация стратегии импортозамещения в отечественной промышленности достаточно сложно проводить из-за обязательств России в рамках ВТО. Возникают проблемы бюджетной поддержки данных отраслей, так как нормы ВТО запрещают субсидирование отраслей, где не обеспечиваются честные правила торговли. Как результат - необходима переориентация на импорт товаров из других стран, не входящих в санкционный список, что в определенной мере позволит выполнить ряд требований ВТО и защитить национальные интересы.

Выводы. Дальнейшее развитие внешней торговли РФ продукцией химической промышленности неразрывно связано с политикой стимулирования экспорта продукции. Целесообразным является активное расширение экспортной деятельности со странами, не входящими в санкционный список. На сегодняшний день вероятным и перспективным является инновационный путь развития химической промышленности России, включающий внедрение инновационных технологий производства, энергосберегающих технологий, а также технологическую модернизацию производства, что усилит конкурентоспособность отечественных товаров и снизит процент стагнации этого сегмента российского рынка.

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Бабичева Л.Ю.

*магистрант направления подготовки 38.04.01 – экономика, магистерская программа
«Мировая экономика и международное экономическое сотрудничество»*

Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского

Научный руководитель: к.г.н., доцент Побирченко В.В.

impogirl@mail.ru

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы инвестирования и формирования инвестиционной привлекательности региона в условиях перехода к новым экономическим условиям, когда одной из первоочередных задач становится формирование и поддержание благоприятного инвестиционного климата.

Введение. Инвестициям, как известно, отводится роль важнейшего фактора, влияющего на экономику в целом и главные ее подразделения. Для решения проблемы привлечения инвестиций в экономику страны и, в частности, в экономику Республики Крым необходим глубокий анализ аспектов, сдерживающих осуществление инвестиционной деятельности и увеличение инвестиционных вложений.

Цель статьи: выявление основных проблем реализации инвестиционной деятельности в Республике Крым как базы для анализа возможностей повышения инвестиционной привлекательности региона. Для систематизации полученных в ходе исследования материалов использованы методы логического и системно-структурного анализа, а также общеэкономические методы, включая метод сравнительного анализа.

Результаты исследования. Республика Крым является экономически перспективным регионом Российской Федерации, имеет высокий инвестиционный потенциал. Республика Крым относится к регионам с достаточно высокой степенью инвестиционной привлекательности, так как имеет выгодное экономико-географическое положение, уникальные природные ресурсы, значительный промышленный, сельскохозяйственный, рекреационный и научный потенциал, а также глубоководные незамерзающие морские порты.

Политические процессы и изменения в январе-марте 2014 года привели к потере многих инвесторов. Учитывая фактор переходного периода и международную конъюнктуру по отношению к Крыму, остается нерешенным ряд следующих вопросов, сдерживающих инвестиционное развитие Республики, в том числе:

- санкционный режим (по отношению к Российской Федерации в целом и Республике Крым в частности), транспортные и энергетические ограничения, увеличивающие издержки при осуществлении предпринимательской деятельности;
- отсутствие программ АО «Российский Сельскохозяйственный банк», ПАО «Сбербанк», ПАО «ВТБ», АО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» на территории Республики Крым, а также несоответствие заемщиков региона требованиям Центрального банка Российской Федерации из-за незавершенности ряда процессов переходного периода, и, как следствие, отсутствие доступного финансового ресурса;
- отсутствие схемы водоснабжения и водоотведения Республики Крым, схем теплоснабжения в муниципальных образованиях Республики Крым, схем территориального планирования и генеральных планов поселений Крыма;
- наличие у субъектов хозяйствования Республики Крым имущества, обремененного договорами залога и ипотеки в украинских банковских учреждениях;
- возврат юридическим лицам денежных средств, замороженных в украинских банках;
- сокращение оборотных средств у субъектов малого и среднего предпринимательства из-за несовершенного механизма определения налоговой базы;

- излишние требования по предоставлению документов при осуществлении проверок налоговыми органами предприятий и организаций, использующих упрощенную систему налогообложения;
- вопросы регистрации и перерегистрации недвижимого и движимого имущества, земельных участков, имущественных комплексов;
- не во всех регионах определены приоритеты инвестиционной деятельности и потребности в инвестиционных ресурсах, отсутствуют соответствующие программы, а финансирование отдельных мероприятий по осуществлению инвестиционной деятельности отсутствует или недостаточно;
- недостаточная проработка инвестиционных предложений, учитывающих интересы территориальных громад и потенциальных инвесторов;
- отсутствие земельных участков с подготовленным пакетом документов для предоставления потенциальным инвесторам в качестве готовых инвестиционных площадок;
- низкий уровень кадрового потенциала, задействованного в инвестиционных процессах;
- отсутствие работающих инновационно-ориентированных структур (в т.ч. индустриальных парков, кластеров);
- несовершенна система информационного обеспечения инвестиционной деятельности;
- представленность Республики Крым в информационном пространстве иностранных государств недостаточна для формирования положительного инвестиционного имиджа Республики Крым.



Рисунок – 1. Проблемы активизации инвестиционной деятельности в Республике Крым

Выводы. Активизация инвестиционной деятельности является одним из наиболее действенных механизмов социально-экономических преобразований. В современных условиях инвестиции выступают важнейшим средством обеспечения технического прогресса, повышения качественных показателей на микро- и макро- уровнях. В Республике Крым можно определить проблемы, сдерживающие инвестиционное развитие региона. Решение вышеобозначенных проблем позволит повысить инвестиционную привлекательность региона и улучшать инвестиционный климат, а также увеличить приток инвестиций как отечественных, так и иностранных инвесторов.

АНАЛИЗ ТОВАРНОЙ СТРУКТУРЫ ЭКСПОРТА РОССИИ В США

Головина В. И.

*студентка кафедры мировой экономики Института экономики и управления
ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»*

научный руководитель: к.э.н., доцент Буценко И.Н.

v.golovina-m@mail.ru

Аннотация. В работе представлен детальный анализ товарной структуры экспорта РФ в США в разрезе основных товарных групп в динамике.

Введение. Внешние экономические связи РФ с США на современном этапе развития мировой торговли играют важную роль. Российская Федерация в торгово-экономических отношениях рассматривает США как одного из главных конкурентов и партнеров на мировом рынке. Несмотря на существующие разногласия между странами есть четкое понимание объективной необходимости совершенствования существующих взаимоотношений.

Цель и задачи исследования. Цель – изучить и проанализировать товарную структуру экспорта России в США, выделить причины её изменение. В процессе проведенного исследования использованы методы статистического и экономического анализа.

Результаты исследования. Исторически Россия и США относительно ограничены. Россия составляет небольшую часть общей международной экономической деятельности США. В 2014 г. объем общего товарооборота между Россией и США составил 28,7 млрд. долл. США, что на 3% больше, чем в 2013 г., когда общий товарооборот составлял 27,9 млрд. долл. США. Объем импорта США в Россию увеличился на 9,3% и составил 18,3 млрд. долл. США. Отрицательное сальдо торгового баланса в 2014 г. составило 7,8 млрд. долл. США. После введения санкционных ограничений в 2014-2015 гг., в 2016 г. объем общего товарооборота между Россией и США составил 20,2 млрд. долл. США, что меньше на 3,18% (66,6 млрд. долл. США) по сравнению с 2015 г. Отрицательное сальдо торгового баланса РФ с США в 2016 г. составило 15,7 млрд. долл. США.

Экспорт России в США в 2016 г. составил 9269,4 млн. долл. США, уменьшившись на 1,43% (9431,7 млн. долл. США) по сравнению с 2015 г. В период 2014-2015 гг. наблюдался сокращение объемов экспорта РФ в США отдельных товарных групп, которые попали под экономические санкции. В этот список продуктов попали: масла и жиры животного и растительного происхождения, минеральные ресурсы (в которые входит минеральное топливо, нефть), готовые пищевые продукты, а также продукты растительного происхождения. Сокращение объемов экспорта России в США в 2016 г. по сравнению с 2015 г. зафиксировано по следующим товарным группам: продукты неорганической химии; соединения неорганические или органические драгоценных металлов, редкоземельных металлов, радиоактивных элементов или изотопов (код ТН ВЭД 28-38) - 677,9 долл. США; реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; машинные механизмы их части (код ТН ВЭД 84-85) - 28,4 млн. долл. США (табл. 1).

В структуре экспорта РФ в США за период 2013-2016 гг. основная доля поставок приходится на следующие товарные группы: «минеральные продукты» «металлы и изделия из них», «продукция химической промышленности, «машины, оборудование, транспортные средства», «жемчуг, драгоценные камни, металлы» (табл. 1).

Наибольший прирост объемов экспорта России в США в 2016 г. по сравнению с 2015 г. зафиксирован по следующим товарным группам:

- минеральные ресурсы: топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные (код ТН ВЭД 25-27) – 253,5 млн. долл. США;
- жемчуг природный или культивированный, драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы, металлы, плакированные драгоценными металлами, и изделия из них; бижутерия; монеты (код ТН ВЭД 71) - 135,2 млн. долл. США.

Таблица 1 – Структура экспорта товаров России в США, млн. долл. США

Код ТН ВЭД ТЭС	Наименование товара	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Всего:	Все продукты	11113,3	10635,7	9431,7	9269,4
в том числе:					
01-05	Живые животные; продукты животного происхождения	6,1	4,0	6,2	8,3
06-14	Продукты растительного происхождения	12,6	23,2	11,1	21,8
15	Масла и жиры животного и растительного происхождения	1,3	1,3	0,5	0,3
16-24	Готовые пищевые продукты	44,9	41,0	31,8	19,9
25-27	Минеральные продукты	4109,6	3838,2	3076,4	3329,9
28-38	Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности	2262,6	1797,3	2149,5	1471,6
44-46	Древесина и изделия из нее	128,7	147,8	131,6	136,0
71	Жемчуг природный и культивированный, драгоценные полудрагоценные камни, металлы, монеты	624,5	537,6	455,8	591,0
84-85	Машины, оборудование и механизмы	231,4	117,9	399,6	371,2
86-89	Средства наземного транспорта, летательные аппараты, плавучие средства	20,5	20,6	62,7	58,6
94-96	Промышленные товары	12,3	15,4	12,6	14,1
97	Произведения искусств, предметы коллекционирования	0,3	0,1	0,2	0,3

Источник: составлено и рассчитано автором на основе данных ФТС РФ

Минеральные продукты являются основной статьей экспорта РФ. С 2013 г. по 2015 г. наблюдается сокращение объемов экспорта минеральных продуктов РФ в США, но в 2016 г. ситуации изменилась, экспорт минеральных продуктов увеличились на 253,5 млн. долл. США. Основную долю в экспорте минеральных продуктов занимают топливно-энергетические товары.

Отметим, что экономические санкции не оказали значительного эффекта на экспорт России в США, а по некоторым группам товаров в 2016 г. наблюдается рост: минеральные

продукты, которые включают в себя минеральное топливо, нефть и продукты их перегонки; жемчуг природный и культивированный, полудрагоценные камни, металлы; продукты растительного происхождения. Стремительное наращивание объема поставок выше перечисленных продуктов периода 2013- 2016 гг. объясняется инициированием и активным развитием энергетического партнерства между двумя странами. Сотрудничество в сфере отраслей, где наблюдается положительная динамика экспорта выгодно для обеих стран: РФ стремится выйти на новые рынки сбыта своих ресурсов, а США придерживается экономической политики диверсификации.

Выводы. За анализируемый период 2013-2016 гг. динамика объемов экспорта товаров РФ в США имеет отрицательную тенденцию в товарной структуре отдельных групп товаров. Наибольший удельный вес в структуре экспорта РФ в среднем за 2015-2016 гг. приходится на минеральные продукты (35,60%), металлы и изделия из них (29,24%), продукция химической промышленности, каучук (17,31%). Экономические санкции против РФ не оказали значительного эффекта на экспорт России в США, а по некоторым группам товаров в 2016 г. наблюдается увеличение объемов экспорта.

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ В РФ: ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Цвиль А.И.

*магистрант кафедры мировой экономики Института экономики и управления,
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

научный руководитель: к.э.н., доцент Илясова Ю.В.

anastasiatsvil@gmail.com

Введение. Современный этап развития мировой экономики непосредственно связан с усилением роли информации и знаний в экономической жизни общества. Появление глобальных информационно-коммуникационных технологий, сети Интернет обусловили развитие электронных методов ведения бизнеса, в частности, электронной коммерции. В большинстве стран электронная коммерция открыла невероятные возможности для бизнеса и развития экономики. Ежегодно мировой рынок электронной коммерции возрастает. Россия стремится за мировым прогрессом, однако имеет ряд проблем.

Цель и задачи исследования. Цель данной работы – выявление проблем, связанных с развитием электронной коммерции в РФ и выработка возможных путей решения.

Методика исследования. В процессе исследования были использованы общенаучные методы, такие как анализ и синтез, аналогия и обобщение, индукция и дедукция (при выявлении проблемы, детальном ее изучении и предложении возможных путей решения), а также метод сравнения (при анализе российского и мирового опыта электронной торговли).

Результаты исследования. Российская Федерация является самой крупной страной по количеству пользователей Интернетом в Европе. По данным Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ), ежемесячно сеть посещают 84 миллиона человек. Уровень проникновения Интернета в РФ остается на уровне существенно более низком, чем в развитых странах. За прошедший год данный уровень не вырос, однако вырос объем рынка интернет-торговли. Вместе с тем, темп роста трансграничной торговли значительно превышает локальный рынок.

На рисунке 1 представлен ряд факторов, которые отталкивают людей от совершения покупок в интернет-магазинах.

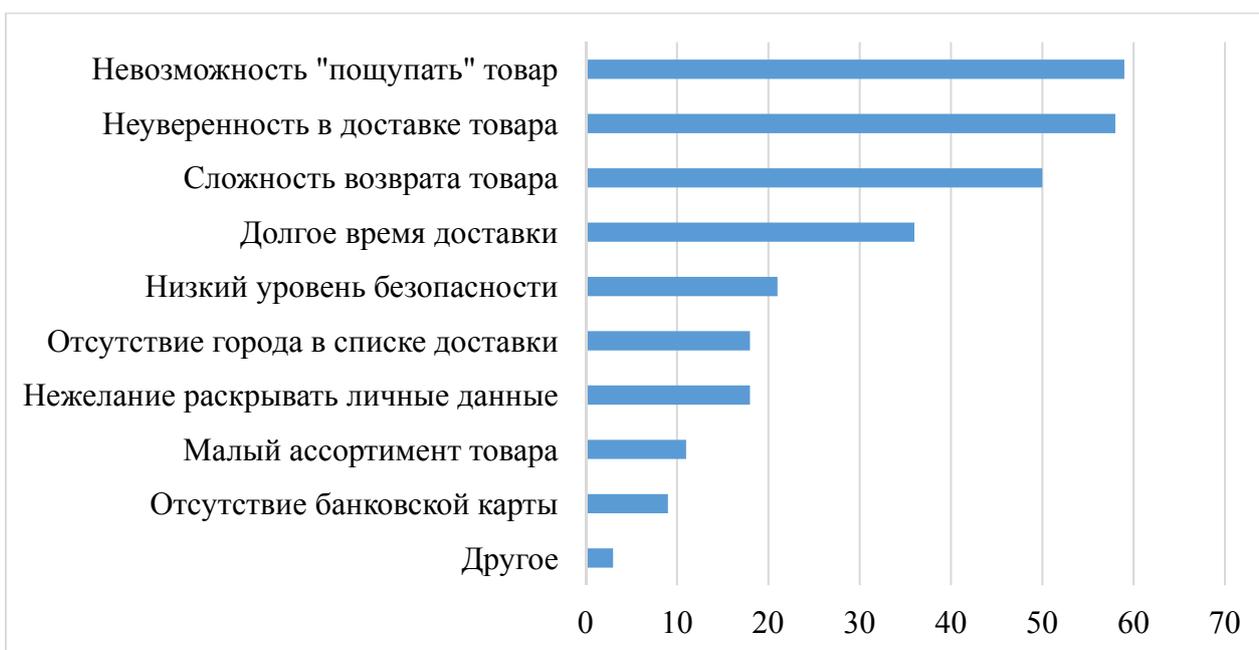


Рисунок 1 – Факторы, влияющие на принятие решения о покупке в интернет-магазине, %
 Источник: составлено на основании данных рейтингового агентства PricewaterhouseCoopers

В России существует ряд проблем в развитии электронной коммерции, связанных со следующими причинами:

1. Недоверие потребителей. Необходимым условием для развития интернет-торговли является повышение степени доверия потребителей к интернет-магазинам. В связи с увеличением спроса на интернет-услуги увеличилось и количество жалоб. Это связано с отсутствием полной, достоверной и открытой информации об интернет-магазинах и их продукции (услугах). Для повышения степени доверия покупателей можно использовать следующие способы и инструменты: наличие детальной информации о предприятии на сайте, наличие форума для клиентов, возможность комментариев (фото и видео комментарии), возможность бальной оценки продукции и услуг, полная характеристика товара (материал, размер, состав и др.), развитие интернет-маркетинга.

2. Логистика. На несовершенстве системы доставки в РФ сказываются большие расстояния и, как следствие, длительный период доставки, а также высокая цена. Для улучшения качества транспортно-логистической системы следует наладить сотрудничество с различными транспортными компаниями, дать потребителям возможность выбрать способ транспортировки, предоставить информацию о стоимости доставки и др.

3. Безопасность. Одной из важных проблем электронной коммерции является низкий уровень безопасности и надежности, которые приводят к двум угрозам – мошенничеству и компьютерным подделкам. Для избегания данных угроз необходимо использовать надежные и эффективные механизмы, которые будут гарантировать конфиденциальность и идентификацию.

5. Качество сервиса. Для получения прибыли предприниматели гонятся за количеством потребителей и прибылью, забывая о качестве предоставляемых услуг. В результате, клиенты склонны к оплате наложенным платежом либо на месте с курьером. Для улучшения качества сервиса следует предоставить потребителю возможность выбора способа оплаты и доставки, упростить процедуру возврата, оперативно реагировать на заказы и т.д.

6. Отсутствие законодательной базы. Можно выделить следующие законы, которые, в некоторой степени, регулируют данное направление в экономике: ФЗ «О персональных данных» от 27.07.2006 №152-ФЗ, ФЗ «Об электронной подписи» от 06.04.2011 №63-ФЗ и ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07.2006

№149-ФЗ и др. Для решений данной проблемы следует разработать основной закон, который бы регулировал деятельность в сфере электронной коммерции, и, следовательно, это бы поспособствовало ее развитию. Кроме того, следует создать отдельный государственный орган, который бы контролировал эту деятельность.

7. Административные барьеры. Главным фактором при выборе интернет-магазина или услуги является цена, которая у иностранных предпринимателей значительно ниже. Следовательно, необходимо уменьшить налоговую и таможенную нагрузку на отечественных производителей и предпринимателей для того, чтобы успешно конкурировать как на национальном, так и международном рынках.

9. Недостаточное распространение сети Интернет. С точки зрения географического фактора распространение и развитие сети Интернет в РФ происходит неравномерно, поэтому нужно повысить доступность высокоскоростного доступа в Интернет во всех регионах.

10. Недостаточное развитие финансовой инфраструктуры для сопровождения сделок купли-продажи в сети Интернет. Обеспечение постоянной аутентификации позволит повысить доверие пользователей торговых интернет-систем.

Выводы. В стране существует ряд сдерживающих факторов, которые являются препятствием для развития электронной коммерции. Анализ и нейтрализация данных факторов с помощью предложенных методов и инструментов поможет сформировать благоприятную среду для развития электронной коммерции как актуального, так и перспективного направления ведения бизнеса в Российской Федерации. Но, несмотря на эти барьеры, российский рынок интернет-торговли все равно будет развиваться достаточно динамично.

СТРАНЫ – ЛИДЕРЫ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ТУРИЗМА

Тимченко В.А.

студентка кафедры мировой экономики Института экономики и управления

ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»

научный руководитель: к.э.н., доцент Буценко И.Н.

Аннотация. В работе приведены основные страны-лидеры в мировом экспорте туристических услуг и страны – лидеры мира по доходам от международного туризма в динамике.

Введение. В условиях глобализации международный туризм стал одним из крупнейших и высокодоходных секторов мировой экономики, приобрел глобальный характер и оказывает существенное влияние на национальную экономику многих стран мира. Международный туризм занимает одно из наиболее важных мест в мировой экономике. Согласно данным ЮНВТО международный туризм является одной из пяти главных экспортных отраслей в 83% стран и основным источником иностранной валюты в 38% стран.

Цели и задачи исследования. Цель – выделить и проанализировать позиции стран-лидеров мира по доходам от международного туризма в динамике и сравнить со странами – лидерами в мировом экспорте туристических услуг.

В процессе проведенного исследования использованы следующие методы: методы анализа и синтеза, экономического анализа, табличный метод и др.

Результаты исследования. Туризм составляет около 6% мирового экспорта товаров и услуг и четверть мирового экспорта услуг. По данным Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), в 2015 г. мировой экспорт туристических услуг составил 1230 млрд. долл. США, увеличившись за пятилетний период на 14,5%. Анализ развития мирового туристического рынка позволяет сделать вывод, что международный туризм развивается вместе с другими сторонами международной жизни, реагируя на общественно-политическую

и социально-экономическую ситуацию. Этим обусловлена неравномерность развития туристической индустрии. В 2015 г. в условиях неустойчивой мировой экономической конъюнктуры все регионы достигли позитивных результатов. Наибольшее количество прибытий фиксируется в Европейском регионе, за ним следуют регионы Юго-Восточной Азии и Тихого океана, Америки. При этом ожидается дальнейшая трансформация региональной структуры мирового туристического рынка на фоне усиления позиций Азиатско-Тихоокеанского региона и снижения доли на рынке стран Европы.

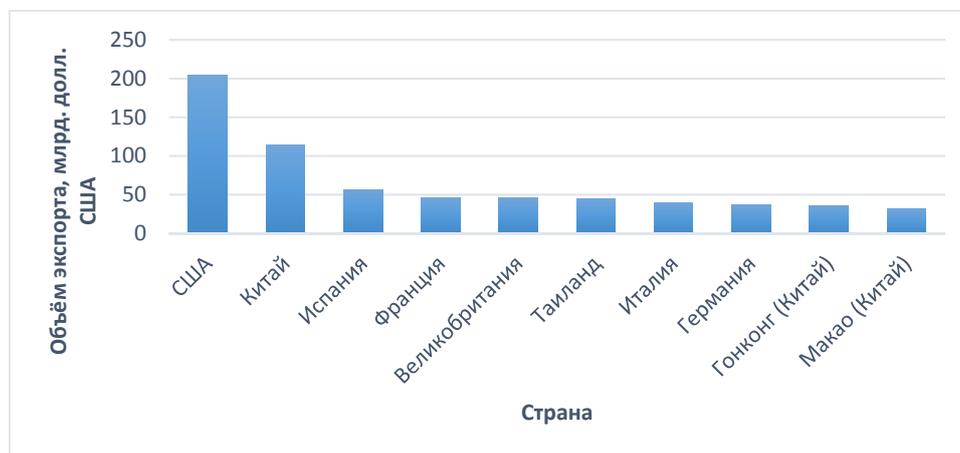


Рисунок 1 – Страны-лидеры в мировом экспорте туристических услуг в 2015 г.

Источник: составлено на основе данных Всемирной туристской организации

Передовые позиции в рейтинге, подготовленном Всемирной туристской организацией, стабильно занимают: США - экспорт туристических услуг составил 204,5 млрд. долл. США, Китай – 114,1 млрд. долл. США. При этом рейтинг замыкают административные единицы Китая – Гонконг и Макао (рис. 1). Практически во всех странах-лидерах по итогам 2015 г. фиксировалось падение объемов экспорта туристических услуг, за исключением Таиланда (прирост 16%), Китая (8,3%) и США (6,9%). Среди факторов, которые обуславливают лидирующее положение данной группы стран на мировом туристическом рынке, следует выделить такие, как мощная туристическая инфраструктура, высокий уровень сервиса и высокая маркетинговая активность в сфере продвижения собственного туристического продукта на мировой рынок. Анализируя динамику доходов стран-лидеров от международного туризма с 1995 г. по 2015 г. можно выделить следующее (табл. 1):

Таблица 1 – Страны-лидеры по доходам от международного туризма, млрд. долл. США

Страна	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.
Мир	415	495	703	966	1260
США	74,8	100,2	101,5	137,0	204,5
Испания	25,5	30,9	49,7	54,6	114,1
Китай	8,7	16,2	29,3	45,8	56,5
Франция	27,4	33,0	44,0	47,0	45,9
Великобритания	20,5	21,9	30,7	32,4	45,5
Таиланд	8,0	7,5	9,6	20,0	44,6
Италия	28,7	27,5	35,4	38,8	39,4
Германия	18,0	18,7	29,2	34,7	36,9
Гонконг (Китай)	7,8	5,9	10,3	22,2	36,2
Макао (Китай)	3,1	3,2	7,9	27,8	31,3

Источник: составлено на основе данных Всемирной туристской организации

- основным лидером по доходам от международного туризма на протяжении представленного периода является США;
- второе место по доходам от международного туризма занимает Испания, третье Китай;
- отрицательная динамика по доходам наблюдается по следующим странам: Великобритании (сокращение к 2015 г. на 1,33%), Италии (на 3,79%) и Германии (на 1,41%).

Если сравнить рейтинги по странам -лидерам в мировом экспорте туристических услуг и в доходах от международного туризма в 2015 г. можно отметить, что структура практически совпадает, кроме Китая и Испании. Есть прямая взаимосвязь между экспортом туристических услуг и динамикой по доходам от международного туризма.

Согласно новому исследованию OxfordEconomics, в течение следующих 10 лет прогнозируется среднегодовой прирост туристической индустрии – около 5,4%. Рост будет стимулировать большие рынки, которые развиваются: доля Китая в мировом выездном туризме к 2023 г. ожидаемо достигнет 20%. Китай также станет наиболее крупным внутренним рынком туристических услуг в 2017 г., чему будет способствовать стремительный рост ВВП, повышение уровня занятости.

Выводы. Среди стран в мировом экспорте туристических услуг передовые позиции в рейтинге занимают США и Китай. Замыкают рейтинг административные единицы Китая – Гонконг и Макао. Происходит определенное видоизменение туристической карты мира за счет роста численности стран, которые интегрировались в мировое экономическое и гуманитарное пространство. Основным лидером по доходам от международного туризма на протяжении представленного периода является США, второе место по доходам от международного туризма занимает Испания, третье Китай. В представленных рейтингах просматривается прямая взаимосвязь между экспортом туристических услуг и динамикой по доходам от международного туризма.

НЕРАВНОМЕРНОСТЬ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

Алексанова А.Д.

студентка кафедры мировой экономики Института экономики и управления

ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»

научный руководитель: к.э.н., доцент Буценко И.Н.

Аннотация. В работе проведен статистический анализ уровня экономического развития отдельных стран мира на основе данных о динамике ВВП и ВВП на душу населения.

Введение. Одним из отличий мировой экономики является постоянное изменение показателей неравномерности экономического развития, как континентов, так и отдельных стран. Современное состояние развития экономики любой страны оценивается через систему макроэкономических показателей.

Цель и задачи исследования. Цель – статистическое исследование и анализ валового внутреннего продукта (ВВП) и валового внутреннего продукта на душу населения в динамике, как основных показателей уровня экономического развития стран мира.

В процессе проведенного исследования использованы экономико-статистические методы исследования: метод группировки, метод обобщений, сравнительный анализ и др.

Результаты исследования. Современные экономические системы и их элементы характеризуются сложными и динамическими изменениями в их структуре, функциях, принципах и закономерностях развития. В мире насчитывается большое количество стран. Они существенно отличаются друг от друга как по размеру территории и численности населения, так и по «экономической мощности», то есть их позиции в мировой экономике.

Общим показателем, который отражает масштабы развития экономики страны и лежит в основе большинства международных классификаций является показатель ВВП. Приведем 10 основных стран лидеров по показателю ВВП в таблице 1.

Таблица 1 – ВВП по странам мира, млн. долл. США

№	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1.	США – 17393100	США – 18124700	США – 18153487
2.	Китай – 17617000	Китай – 11211900	Китай – 11393571
3.	Индия – 7376000	Япония – 4210400	Япония – 4825 207
4.	Япония – 4751 000	Германия – 3413500	Германия – 3609439
5.	Германия – 3722000	Франция – 2469500	Франция – 2605813
6.	Россия – 3565000	Великобритания– 2853400	Великобритания– 2782338
7.	Бразилия – 3264000	Бразилия – 1903900	Бразилия – 1835993
8.	Индонезия – 2676000	Индия – 2308000	Италия – 1914131
9.	Франция – 2581000	Италия – 1842800	Индия – 2220043
10.	Великобритания – 2549000	Канада – 1615500	Россия – 1425703

Источник: составлено автором на основании данных Всемирного банка

В 2016 г. основными лидерами по ВВП в мире являются: США (18153487 млн. долл. США), Китай (11393571 млн. долл. США), Япония (4825207 млн. долл. США).

За период с 2014 – 2015 гг. наблюдается стабильное увеличение ВВП, в странах: Великобритания и США. ВВП Великобритании за данный период увеличилось на 304400 тыс. долл. США, в США на 731600 тыс. долл. США. Значительно изменился объем ВВП за период 2014 – 2015 гг., в: Китае, Японии, Индии, Германии, Франции.

По данным Всемирного банка в 2016 г. Россия занимает 10 место в мире по объему ВВП –1425703 млрд. долл. США, разделяя данные позиции между странами Индия (2048 млрд. долл. США) и Канада (1785 млрд. долл. США). В 2013-2014 гг. России занимала 8 место в данном рейтинге. В 2016 г. Россия уступила свою позицию Италии и Индии. Всего на долю России в 2015 г. приходится около 2,4% мирового ВВП. По подсчетам Росстата, ВВП России за 9 месяцев 2016 г. снизился на 0,7%. По итогам года, возможно, падение окажется еще более скромным.

ВВП на душу населения является важнейшим показателем уровня экономического развития страны и роста экономики. Фактически он характеризует эффективность производства валового внутреннего продукта страной. Рейтинг ВВП на душу населения по странам мира, как одного из основных показателей уровня экономического развития страны за период 2014 -2015 гг. приведен в таблице 2.

Таблица 2 – ВВП на душу населения по странам, тыс. долл. США

№	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1.	Катар - 145894	Люксембург - 103187	Люксембург – 104359.32
2.	Люксембург – 90333	Швейцария - 82178	Швейцария – 78179.3
3.	Сингапур – 78762	Катар – 78829	Норвегия – 69711.99
4.	Бруней – 73823	Норвегия – 76266	Катар – 66265.18
5.	Кувейт – 70785	США – 55904	Макао – 62521.33
6.	Норвегия – 64363	Сингапур – 53224	США – 57220.2

7.	ОАЭ – 63181	Австралия – 51642	Исландия – 56113.92
8.	Швейцария – 53977	Дания – 51424	Ирландия – 54464.15
9.	Гонконг, (КНДР) –53001	Исландия – 51068	Дания – 53104.29
10.	Саудовская Аравия - 51779	Сан-Марино – 49139	Сингапур – 52755.14
11.	Бахрейн – 49633	Швеция – 48966	Швеция – 51136.01
12.	Нидерланды – 46440	Ирландия - 48940	Сан-Марино – 49990.81
13.	Австралия – 45138	Нидерланды – 44333	Австралия – 49144.53
14.	Ирландия – 44663	Великобритания – 44118	Нидерланды – 44827.81
15.	Австрия – 44402	Канада – 43935	Австрия – 44777.82
16.	Германия – 43475	Австрия – 43547	Гонконг – 43827.82
17.	Швеция - 43407	Финляндия – 42159	Финляндия – 42654.18
18.	Оман – 43307	Гонконг - 42097	Великобритания – 42105.5
19.	Канада – 43253	Германия – 41267	Германия – 41895.08
20.	Дания - 43080	Бельгия - 40465	Бельгия – 40688.48

Источник: составлено автором на основе данных школы инвестора

Основными странами-лидерами в 2016 г. по показателю ВВП являются: Люксембург, Швейцария, Норвегия. Причем Люксембург удерживает позиции лидерства на протяжении последних двух лет. Катар являлся лидером в 2014 г., но в динамике уступил лидерство, заняв 4 место в рейтинге в 2016 г. Следует выделить динамичный рост в представленном рейтинге по следующим странам: Норвегии, Швейцария, Ирландия. У других стран динамика не стабильная. По показателю ВВП на душу населения Россия остается относительно бедной страной, занимая по данному критерию 48 место в мире.

Выводы. Неравномерность развития национальных экономик мира проявляется в постоянной смене позиций той или иной национальной экономики в мировом масштабе. В динамике уровня экономического развития отдельных стран мира на основе показателя «ВВП» за период 2014 – 2016 г. лидерами является: США, Китай, Япония, Германия. Анализ динамики уровня экономического развития отдельных стран мира на основе показателя «ВВП на душу населения» за период 2014 – 2016 г., позволил выделить основных стран - лидеров, среди них Люксембург, Швейцария.

ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ОБЩЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РФ

Корниенко В.В.

студент кафедры мировой экономика экономического факультета Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.геогр.н., доцент Кузнецов М.М.

Аннотация. В данном докладе рассматривается важность проблемы трудовой миграции; раскрывается ее роль в формировании и развитии мирового рынка труда. Исследованы наиболее главные особенности миграционных процессов, причины их возникновения, а также показано то, как влияет миграция на общее экономическое развитие страны.

Ключевые слова: мировой рынок труда, миграция населения, рабочая сила, мировая экономика.

Мировой рынок рабочей силы в современном мире приобретает особую актуальность, в формировании и развитии которого важную роль играет международная миграция населения. Неотъемлемой частью международных экономических отношений стала трудовая миграция и поэтому она неизменно остается в центре внимания мировой общественности. Одновременно зарождая внутри страны различные проблемы, она, вместе с тем, также предоставляет странам определенные преимущества.

Одна из главных проблем миграции населения состоит в том, что она постоянно и значительно увеличивается, охватывая в этот процесс весь мир. По данным ООН число международных мигрантов в 2016 г. составляло 243,7 млн. чел.- это 3,3% от общей численности населения, тогда как в 2005 г. их насчитывалось 191,3млн. чел., а в 1995г – 160,8. млн. чел. Отсюда можно заметить, что миграция населения носит прогрессивный характер.

Вторая проблема заключается в том, что миграционные потоки в основном направлены в сторону экономически развитых стран, которые испытывают недостаток рабочей силы, со стран с высокими темпами естественного прироста, в которых, наоборот, имеется избыток рабочей силы. Однако в последнее время наблюдаются другие направления миграции рабочей силы - перемещение рабочей силы из более развитых стран в менее развитые или же миграция между развивающимися странами. Это более явно наблюдается в странах ОПЭК или же в новых индустриально развитых странах, таких как Италия, Португалия, США, Испания. Это обуславливается тем, что вместе с миграцией капитала в эти страны переместилась и рабочая сила.

Следующая проблема миграции обусловлена тем, что она в большинстве случаев носит нелегальный характер, что очень сильно отражается на экономическом развитии страны. К примеру, в нашу страну ежегодно на заработки приезжают около 20 млн. трудовых мигрантов, из которых 14 млн. являются нелегальными работниками. Поэтому для России необходимо создание эффективной государственной миграционной политики.

Каждый год в мире из страны в страну переезжает порядка 20 млн. человек. Международная трудовая миграция приводит к движению денежных потоков между странами. При переводе иммигрантами денег своим родственникам, в стране иммиграции увеличивается объем ВВП, а в стране эмиграции, напротив, уменьшается.

Благодаря экспорту рабочей силы улучшается состояние национальной валюты страны. Например, Турция за счет этого улучшила конвертируемость своей валюты, так как пополняла свои счета за счет денежных переводов мигрантов из-за рубежа.

Международная миграция приводит к «утечке умов», т.е. переселению высококвалифицированных трудовых кадров за границу, что является очень серьезной проблемой для множества стран. К примеру, по официальным данным в научных программах США работают около 8 тыс. российских ученых. Отсутствие

квалифицированной рабочей силы приводит к уменьшению инновационной активности в стране. Выпускники университетов уезжают за границу, чтобы продолжить свое образование и, получив приглашение о работе, остаются там. Это влечет за собой огромный экономический ущерб для России, ведь основу для дальнейшего профессионального роста они получают именно здесь.

Миграция трудоспособного населения зачастую связана с поиском работы для увеличения своего дохода. В последние годы миграционные потоки во многом увеличились, большую часть которого составляют беженцы из Афганистана, северной Африки. Число беженцев увеличилось в связи с войнами в Сирии, Ливии. В 2015 году в Европу прибыли около 137 тыс. мигрантов и беженцев, что привело там к началу миграционного кризиса. Для противодействия неконтролируемому потоку мигрантов некоторые страны ввели контроль на внутренних границах Шенгена, возведя стены и ограждения с колючей проволокой.

Изменяя структуру рабочей силы, трудовая миграция воздействует на объем производительности труда, влияет на емкость рынков сбыта, уменьшая или увеличивая ее. Также она оказывает влияние на место стран на мировом рынке труда. На формирование мирового рынка труда влияют два фактора: миграция рабочей силы и капитала, постепенное объединение национальных рынков труда.

Результатом этих процессов является стирание религиозных, этнических, культурных и других границ между ними. Развитие и становление мирового рынка труда показывает, что в настоящее время интеграционные процессы происходят не только в экономической и технологической сфере, но они также все больше охватывают социальные и трудовые отношения, приобретая глобальный характер.

ОСОБЕННОСТИ КРЕАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Муратова Г.С.

студент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела
научный руководитель: к.э.н., ст. преподаватель Пегушина А.А.
kameliya1983@mail.ru

Аннотация. Раскрыта сущность и выделены основные средства креативного управления; охарактеризованы основные принципы реализации креативного управления.

Введение. В настоящее время специалисты в области менеджмента все больше прибегают к использованию инструментария креативного управления организацией, основанного на интеллекте, вдохновении, творчестве, фантазии. Такой творческий подход повышает эффективность деятельности организации, увеличивает потенциал фирмы, а также способствует развитию индивидуальных способностей каждого сотрудника. В России и за рубежом наблюдается устойчивое развитие креативного управления: разрабатываются различные методики активизации творческого процесса и мышления, все чаще применяется понятие «креативного образования» и техники обучения креативному мышлению.

Цель и задачи исследований. Цель исследования – изучить особенности креативного управления организацией. Задачи исследования: выделить основные средства креативного управления; охарактеризовать принципы реализации креативного управления.

- методика исследований. В ходе исследований применялись общенаучные методы: анализ и синтез, метод обобщения, системный анализ.

Результаты исследований. Система креативного управления представляет собой менеджмент творческого персонала, то есть формирование коллектива с творческой атмосферой деятельности. В такой системе управления предполагается большая самостоятельность каждого звена, простор для интеллектуальных мыслей и фантазий. Именно раскрепощенность профессиональной деятельности позволяет в полной мере

раскрыть творческий потенциал менеджеров, максимально использовать свой интеллект и подпитываться вдохновением.

В системе креативного управления важную роль играет общая целевая установка коллектива. Менеджеры могут принимать позицию творца, инициатора, мотиватора творчества, управленца определенными креативными процессами, при этом их полномочия должны быть частью разработок управленческих решений. Кроме того, креативное управление создает и мотивирует деятельность каждого сотрудника путем обеспечения определенными знаниями и информацией, побуждения человека к творческой деятельности и возможности реализовать свои изобретательные способности в создание уникального проекта.

К основным средствам креативного управления относят: 1) проблемное задание; 2) информационные ценности; 3) поощрение индивидуальных позиций (самостоятельности); 4) доверие; 5) атмосфера креативной группы; 6) ротация функций; 7) позитивный эмоциональный настрой.

Проблемное задание как средство креативного управления подразумевает под собой определенное задание, содержащее трудноразрешимую проблему. Для поиска решений такой задачи менеджеру потребуется приложить немало усилий, ведь он будет вынужден искать новые подходы, разрабатывать новаторские концепции, прибегать к совершенно новым методам принятия решений.

Информационные ценности заключаются в их содержании, так как информационное обеспечение, несомненно, побуждает к размышлениям, формированию мыслей, раскрытию воображения и фантазий.

Поощрение индивидуальных позиций позволяет раскрепостить деятельность и повысить эффективность работы.

Доверие – важный элемент креативного управления, который закладывается в структуре персонала. Доверие выражается не только во взаимных человеческих отношениях между сотрудниками коллектива, но и в предоставлении условий раскованности, признания креативного потенциала.

Атмосфера креативной группы предполагает создание такой социально-психологической атмосферы функционирования группы, которая стимулирует к совместному творческому труду. Формирование такой атмосферы возможно при взаимном мотивировании, доброжелательности и поддержке.

Ротация функций также играет немаловажную роль в креативном управлении. Чередование функций и обязанностей персонала позволяет абстрагироваться от старых идей, открыть новые возможности и раскрыть способности в новом измерении.

Позитивный эмоциональный настрой является не менее важным элементом, ведь оптимизм и позитивный взгляд на работу в конечном итоге дает значительно больше результатов и плодов деятельности. Позитивный эмоциональный настрой всего коллектива приводит к гармонии и плодотворному творческому взаимодействию людей.

Креативное управление направлено на максимальное раскрытие и использование творческих способностей, опыта и уникальных навыков и умений для создания интеллектуального продукта. В связи с этим целесообразно выделить следующие основные принципы реализации креативного управления:

1. Отказ от стереотипов, стандартного мышления, взглядов и поведения. Максимальное абстрагирование от привычных идей, рассмотрение только свежих и новых мыслей.

2. Поощрение новаторства. Предложенные сотрудниками новаторские идеи – самые ценные ресурсы для организации, потому что именно они могут стать конкурентным преимуществом.

3. Накопление новаторских идей. Задача руководства заключается в сохранении всех возникших идей сотрудников, так как в дальнейшей творческой деятельности они могут оказаться полезными.

4. Непрерывный творческий процесс. Творчество и креативность должны использоваться постоянно, так как благодаря этому развивается творческий потенциал сотрудников и увеличивается эффективность деятельности предприятия.

5. Стимулирование роста креативного потенциала. Одним из лучших способов увеличения креативного потенциала фирмы выступает создание такой рабочей обстановки, при которой сотрудники компании имеют возможность постоянно соревноваться друг с другом в своих творческих достижениях.

6. Создание благоприятных условий для реализации творческого потенциала сотрудников. Креативный менеджмент предполагает обстановку раскрепощенности в компании, свободу выражения мысли, что, в свою очередь, стимулирует развитие творчества и креатива в работе.

7. Постоянное совершенствование и развитие персонала. Управление организацией на основе креативного менеджмента подразумевает не только поощрение проявления и реализации творчества в работе сотрудников, но и стимулирование его развития.

Выводы. Система креативного управления и ее механизм – это комплекс применяемых методов и средств управления, обеспечивающих эффективную и налаженную работу организации. Принятие нестандартных и новаторских решений помогает компании разработать эффективную стратегию своего развития и занять лидирующие позиции на рынке. Благодаря основным средствам креативного управления организация способна получить необходимую информацию, реализовать творческий потенциал коллектива, обеспечить финансовую устойчивость предприятия и гибкость в условиях нестабильности.

PERSONNEL POLICY IN A CRISIS

Новикова И. С.¹, Федоров И. А.², Миколайчик М. В.³

¹студентка кафедры экономической теории Института экономики и управления
КФУ им. В. И. Вернадского

²старший преподаватель кафедры экономической теории Института экономики и
управления КФУ им. В. И. Вернадского, к.э.н.

³доцент кафедры иностранных языков № 3 Института иностранной филологии
Таврической академии КФУ им. В. И. Вернадского, к.ф.н.

Introduction. There is hardly any organization in the world which has never undergone a crisis and never faced any economic or financial problems. Aiming to fill each position with appropriately qualified and skilled staff by identifying personnel development strengths and weaknesses and setting its priorities, personnel policy can be of great help to executives in their efforts to prevent crises and ensure stability in their organizations.

Aims and objectives. The paper aims to analyze personnel management in a crisis situation, identify personnel policy challenges and highlight the most feasible solutions.

Methods. Our methods included a review of academic literature and Internet resources, generalization and concretization, analysis of companies in crisis situations etc.

Results. Personnel management in a crisis situation is a versatile well-planned activity, which relies on a system of scientifically based principles.

General requirements for personnel policy in a crisis-stricken economy are as follows:

1. It should be in line with the organization's development strategy.
2. It should be able to adapt to the changing environment.
3. It should ensure an individual approach to personnel in order to keep the most highly skilled employees.

In practice, it is vital to decide on long-term measures to manage the organization's resources, which include its human resources. When developing an organizational strategy, it is essential to determine the optimal duration of the strategic period. As a rule, such a strategy should be developed for

every 5 years.

The quality of its executives and specialists largely determines the performance of any business entity, since the quality of the decisions made and the results of their implementation depend on the personal qualities of those people, their qualifications and their educational attainment. Staff quality analysis involves the study of a company's employees by gender, age, education, qualifications, length of experience as well as some other social and demographic characteristics.

Enhancing staff efficiency and optimizing labour costs are the tasks which are always relevant for any enterprise. Still, when the market is booming, these tasks are not usually among the top priorities. Rather, they come to the forefront in times of crisis.

Aiming to keep its people, a company can cut its personnel expenses in the following ways:

- reducing staff;
- recruiting no new employees;
- reducing compensation package expenses (reducing travel expenses, refusing to pay for an office mobile phone, corporate transport, expensive corporate holidays etc);
- reducing working hours and, hence, employees' wages.

Another important task in times of crisis is to stimulate innovation. It is not only the executives but also the personnel that should look for ways out of the crisis. It is recommended to collect ideas from all your employees and implement innovative training programmes for the most enterprising ones.

70% of line employees should undergo unplanned evaluation, whose purpose is to assess individual employee performance. As a result of such an evaluation, individual decisions should be made whether an employee should be dismissed or stay in the company, be demoted or paid less.

During a crisis, it becomes particularly important for an organization to make the best use of its human resources. Some of the most acute problems faced by executives in this respect are:

- resignation of skilled employees;
- poor employee performance and labour discipline;
- insufficient qualifications of executives and staff; and
- low employee motivation.

The recent financial crisis has changed the labour market trends. With lots of excess workforce in the market today, industries which have been developing most vibrantly in the last few years such as finance, law, marketing, construction and personnel management are now among the most active downsizers. Those who have already felt the impact of the crisis are trying to optimize their costs by merging departments and positions, reducing salaries and wages, removing bonuses, toughening requirements as to the experience and knowledge of job candidates etc.

A financial crisis can prove to be a good time for those employers who, against all odds, manage not only to retain their best staff, but also renew the team, replacing less skilled employees with higher quality specialists or even poaching professionals they need from their competitors by offering better working conditions.

As a result of the analysis, the following key tasks have been identified to overcome a crisis situation:

- 1) improving staff performance:
 - developing employees' innovative potential;
 - developing new forms of staff motivation to achieve the company's goals;
- 2) keeping key employees in the company; and
- 3) providing information to the staff on an on-going basis and maintaining a positive team morale.

Conclusions. A successful personnel development programme helps to create workforce with better capabilities and motivation to fulfill the tasks facing the organization. This should lead to increased productivity, and hence, to an increase in the value of human resources.

Therefore it is possible to draw the following conclusions:

- anti-crisis management is an integral part of any business in present-day Russia, and it is essential for every executive to be prepared for crisis situations;
- using various kinds of incentives to increase employee motivation enables a company's management to rally the team, improve the professional level of the staff and foster rapid business development.

ANALYSIS OF THE CURRENT ACCOUNT BALANCE OF THE RUSSIAN FEDERATION AND ITS COMPONENTS

Селюнина В. С.¹, Буценко И. Н.², Миколайчик М. В.³

¹студентка кафедры мировой экономики Института экономики и управления
КФУ им. В. И. Вернадского

²доцент кафедры мировой экономики Института экономики и управления
КФУ им. В. И. Вернадского, к.э.н.

³доцент кафедры иностранных языков № 3 Института иностранной филологии
Таврической академии КФУ им. В. И. Вернадского, к.ф.н.

научные руководители: к.э.н., доцент Буценко И.Н., к.ф.н., доцент Миколайчик М.В.

Introduction. A nation's foreign economic relations, the health of its economy and its financial system can be assessed by analyzing its balance of payments and its components. Analysis of the current account and its components based on the imbalance and marketability coefficients makes it possible to assess the persistence of the country's economic development, particularly in foreign trade relations, which is especially important in the context of sanction-induced tensions and limited foreign interactions.

Aims and objectives. Our research aims to analyze the dynamics and current state of the Russian Federation's current account and its components.

Methods. Our methods included a review of academic literature and Internet resources, comparison, analysis and synthesis, statistical analysis etc.

Results. In 2015, the current account surplus of the Russian Federation amounted to US \$ 69.6 billion. Its growth was due to a decrease in the primary income deficit by US \$ 30.46 billion and a decrease in the balance of services deficit by US \$ 18.6 billion against 2014, while maintaining the foreign trade surplus, which, compared to 2014, dropped by US \$ 41.2 billion to reach US \$ 148.5 billion.

The current account and its components were analyzed for the period between 2011 and 2015 by a number of indicators including its structure, export and import quotas as well as the imbalance and marketability coefficients.

Overall, goods and services had the largest share in the current account balance (an average of 247.5% over the period 2013 – 2015), with primary income having the second largest share (-131.5%). The average share of secondary income in the current account was -16%.

We can note an upward trend of both export and import quotas on the current account components from 2011 to 2013 and their downward trend from 2013 to 2015 (Table 1), suggesting the nation's decreased dependence on exports and imports in recent years.

In 2015, the highest figures of export and import quotas were recorded in the current account (23.13% and 19.48%, respectively), the balance on goods and services (20.65% and 14.77%) and the trade balance (17.93 % and 10.13%). The export and import quotas in the balance on services were extremely low (2.72% and 4.64%), suggesting slighter significance of services in the Russian Federation's foreign trade as compared to goods.

The dynamics of the imbalance and marketability coefficients in the Russian Federation over the period 2011 – 2015 was remarkable for a reduction in the values of most indicators from 2011 to 2013 and their growth from 2013 to 2015, with negative values in the balance on services as well as primary and secondary incomes (Table 1).

In 2015, the current account imbalance coefficient increased by 0.2% against 2011, reaching 8.57%, while the imbalance coefficient in the balance on goods and services almost reached the 2011 level with a lag of 0.02%, amounting to 16.59%. The imbalance coefficient of the trade balance reached 27.79% in 2015, the maximum value over the period 2011 – 2015 both for the trade balance and the current account components. The lowest value of the 2015 coefficient was for remuneration of labor (-42.6%).

Table 1. Imbalance and marketability coefficients of the Russian Federation's current account, 2011 – 2015, %

Index		2011	2012	2013	2014	2015
Current account balance	Eq*	33.07	34.33	34.28	32.98	23.13
	Iq**	27.96	30.59	32.45	29.86	19.48
Balance on goods and services	Eq	30.11	30.96	31.15	29.59	20.65
	Iq	21.53	23.35	24.66	22.53	14.77
Trade balance	Eq	27.06	27.69	27.47	26.13	17.93
	Iq	16.72	17.63	17.92	16.17	10.13
Balance on services	Eq	3.05	3.27	3.68	3.45	2.72
	Iq	4.80	5.72	6.74	6.35	4.64
Primary income	Eq	2.24	2.51	2.21	2.46	1.95
	Iq	5.41	6.06	6.39	5.99	3.88
Remuneration of labor	Eq	0.20	0.20	0.22	0.22	0.18
	Iq	0.70	0.83	0.91	0.75	0.45
Investment income	Eq	2.03	2.25	1.98	2.24	1.76
	Iq	4.71	5.23	5.47	5.24	3.42
Secondary income	Eq	0.72	0.86	0.91	0.93	0.53
	Iq	1.02	1.19	1.40	1.34	0.83
Imbalance coefficient	Current account balance	8.37	5.76	2.74	4.97	8.57
	Balance on goods and services	16.61	14.02	11.63	13.55	16.59
	Trade balance	23.60	22.20	21.04	23.55	27.79
	Balance on services	-22.37	-27.20	-29.35	-29.57	-26.11
	Primary income	-41.43	-41.46	-48.55	-41.73	-33.05
	Remuneration of labor	-55.15	-60.36	-60.74	-54.89	-42.60
	Investment income	-39.78	-39.90	-46.84	-40.20	-31.97
	Secondary Income	-17.21	-15.71	-21.11	-18.14	-21.75
Marketability coefficient		202.37	268.88	522.80	319.09	213.49

Source: compiled and calculated by the authors on the basis of the data released by the Central Bank of the Russian Federation.

* Eq – export quotas.

**Iq – import quotas.

Positive values of the Russian Federation's current account imbalance coefficient overlapping with its negative values suggest a relatively stable development of the economy as a whole and particularly its foreign trade component. The average value of this coefficient in 2015 was -12.82% for the accounts examined.

The average marketability coefficient was 305.33% over the period 2011– 2015, indicating a significant share of commodity transactions in the current account structure. Over the five-year period, the maximum value of the coefficient was recorded in 2013, when it reached 522.8%, whereas the minimum value was recorded in 2011 (202.4%). From 2013 to 2015, the indicator decreased 2.4 times to reach 213.49%.

Conclusions. Our analysis shows that the trade balance of the Russian Federation, which is remarkable for an excessive share of commodity transactions in the current account structure, is the least stable component. The balance of payments accounts being interrelated, certain problems in the country's foreign economic activity can potentially affect its financial system. Therefore, the choice and implementation of any regulatory measures and methods is an important issue today.

INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF RUSSIAN HIGHER EDUCATION

Сухоборов А. А.¹, Никитина М. Г.², Миколайчик М. В.³

¹*студент кафедры мировой экономики Института экономики и управления
КФУ им. В.И. Вернадского*

²*зав. кафедрой мировой экономики Института экономики и управления
КФУ им. В. И. Вернадского, д.э.н., д.геогр.н., профессор*

³*доцент кафедры иностранных языков № 3 Института иностранной филологии
Таврической академии КФУ им. В.И. Вернадского, к.ф.н.*

Introduction. Nowadays higher education is becoming a source of human capital development. In the field of higher education, such processes as globalization and regionalization are gaining speed, making the leading nations of the world fight desperately for students and, hence, for money and global influence. One of the results thereof is increased competition in the world market of educational services.

Most Russian researchers agree that the quality of Russian higher education is largely underestimated in the global education market. Russia has a number of universities using innovative teaching methods, modern technology and information tools. However, such universities are progressing only too slowly in the world rankings.

Aims and objectives. Our research aims to find out why Russian universities are underestimated in the world rankings as well as understand how international competitiveness of Russian higher education could be enhanced.

Methods. In this research, we used such methods as a review of academic literature and Internet resources, comparison, analysis and synthesis, historical methods etc.

Results. The presence of our leading universities in the prestigious world rankings is the best type of "advertising" for Russian education. The most popular and authoritative university rankings in today's world are the Academic Ranking of World Universities (ARWU), the QS World University Ranking and the Times Higher Education Ranking. Although these ratings seem to be the least biased, the criteria ranges they are based on can be too advantageous to the English-speaking countries while being disadvantageous to the rest.

Let us briefly examine the three rankings.

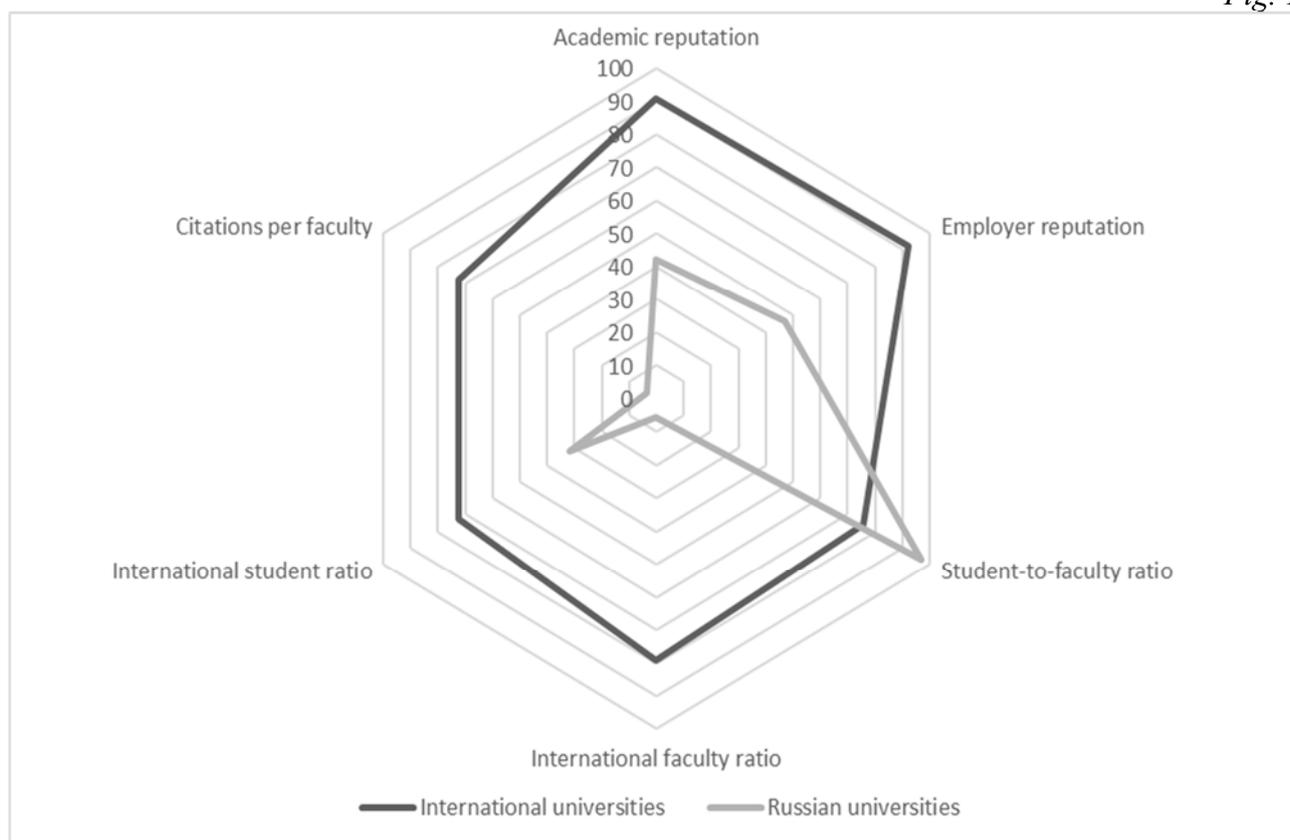
The Times Higher Education Ranking has been published since 2010 by the journal *Times Higher Education* and is based on a number of indicators such as teaching and learning environment, research, citation impact, international diversity and research income from industry.

The QS World University Ranking uses six generalized indicators. These include academic reputation (40%), employer reputation (10%), student-to-faculty ratio (20%), citations per faculty (20%), international faculty ratio (5%) and international student ratio (5%). Each of the six indicators carries a different weight when calculating the overall scores. Four of the indicators are based on statistics while the remaining two are grounded in major global surveys – those of academics and employers, respectively – each being the most influential of its kind.

The Academic Ranking of World Universities (ARWU) ranks universities for research and citation only.

We have made our in-depth analysis based on the best-known world ranking – the QS World University Ranking 2016-2017.

According to the ranking, our country has eight world's best universities. In order to identify the most essential weaknesses of our universities, we have compared their scores with those of the eight leading universities. Russia's best university is Lomonosov Moscow State University, which comes in 108th position in the ranking, with Tomsk Polytechnic University at the bottom of the list in 400th position. The results of our comparative analysis are presented in Fig. 1.



Source: compiled by the authors on the basis of the data released by the QS World University Ranking (www.topuniversities.com/university-rankings).

The chart above shows that our universities have the best average score by the student-to-faculty ratio. That means that we have sufficient teaching staff, largely owing to our legal system, which requires universities to have 10 students per teacher.

The weakest points of our higher school are the international faculty ratio and citations per faculty.

Most researchers associate the problem with low publication activity. It must however be taken into consideration that the citation index also depends on the share of domestic materials translated into English.

In our opinion, although the citation index depends on publication activity, it does not boil down to publication activity only. Measures should be taken not only to increase the quantity of published materials but also to control their quality. Besides, high quality translation of our academic materials should be provided.

By way of example, we can publish 10 ordinary articles, which will probably be of no use since their citation index is likely to be zero. Alternatively, we can publish one really valuable article, which will be translated and used by, let's say, 10 researchers, so that its citation index could rise to 10. Obviously, quantity does not always translate into quality.

Conclusions. Our research shows that if Russian universities are to achieve higher positions in the world rankings, they have to improve both their citation indices and their international faculty ratios. The greater challenge of the two is certainly the citation index as most regulatory measures taken today are forcing researchers to increase the quantity while no incentives are being offered to motivate them to fight for the quality of their papers. We believe that our universities could effectively compete in the international market. However, in order to be able to do so, they definitely have to rethink their policies concerning their publication activity and their citation indices.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Абдуллаев И.А.

студент группы ЭМ-231-о Института экономики и управления

(структурное подразделение) КФУ

научный руководитель, к.г.н., доцент кафедры мировой экономики Побирченко В.В.

Аннотация. Рассмотрена роль инновационных процессов в функционировании и развитии мировой экономики. Охарактеризованы некоторые тенденции глобального инновационного процесса.

Введение. Мировая экономика переживает в последние десятилетия глубокую трансформацию, вызванную широким внедрением в хозяйственный оборот инновационных продуктов и технологий. Инновации и технологии стали важнейшим фактором, определяющим экономический рост и качество жизни населения. Формируется принципиально новый тип экономики – «экономика знаний», основанный на широкой интеллектуализации производственных процессов и непрерывном совершенствовании управленческих структур.

Цель исследования состоит в выявлении и рассмотрении некоторых глобальных тенденций инновационного процесса и возможном влиянии его на мировую экономику.

Результаты исследования. В условиях всё усиливающегося процесса глобализации современное общество, мыслящее стереотипами деления по национальному, религиозному, расовому и другим признакам, постепенно, в долгосрочной перспективе трансформируется, по нашему мнению, в единое консолидированное инновационное общество будущего. Меняется самосознание людей, меняются отношения и социальные роли в обществе, меняется также отраслевая структура мировой экономики, и всё это – последствия так называемого «глобального инновационного процесса», - всемирного процесса, связанного с практически повсеместным созданием, освоением и внедрением инноваций, непременно характеризующихся научно-технической новизной, производственной применимостью и коммерческой реализуемостью, так как отсутствие любого из данных свойств инноваций отрицательно сказывается на инновационном процессе.

Современный мир находится в состоянии перехода от одного типа цивилизации к другому. Традиционное для индустриального общества использование природных ресурсов планеты привело к постепенному истощению первых, и нарушению баланса в экосистеме. Сущность современных сдвигов в мировом хозяйстве и общественном сознании можно понимать как информационную революцию (логическое продолжение научно-технической революции), основу социальной динамики которой составляют теперь информационные (интеллектуальные) ресурсы: знания, научные, организационные факторы, интеллектуальные способности людей, их инициатива, творчество.

«В глобальной экономике, фундаментом, которым все чаще становятся знания, инновации выступают локомотивом экономического роста, однако при этом нужны дополнительные вложения, которые помогут стимулировать реализацию творческих способностей человека и увеличивать объемы производства, – заявил Генеральный директор ВОИС Фрэнсис Гарри во время доклада «Глобальный инновационный индекс» 2017 г. – Инновации могут стать тем рычагом, который поможет трансформировать наблюдающийся экономический подъем в долговременный рост».

Согласно исследованиям Организации экономического сотрудничества и развития, мировыми лидерами по общему объёму внутренних расходов на НИОКР в абсолютных суммах (по ППС) являются США, Китай, Япония, Германия, Корея. В то же время согласно докладу «Глобальный инновационный индекс» 2017г. (ГИИ, 2017г.), подготовленному совместно Корнельским университетом, школой бизнеса INSEAD и Всемирной организацией интеллектуальной собственности (ВОИС), возглавляют рейтинг ведущих стран-новаторов Швейцария, Швеция, Нидерланды, США и Соединенное Королевство, а

группа стран, в которую входят Индия, Кения и Вьетнам, опережает страны, достигшие того же уровня развития.

В числе наиболее важных выводов доклада ГИИ, 2017г. следует отметить становление Индии в качестве нового формирующегося инновационного центра в Азии, практически наряду с такими инновационными гигантами, как Китай, Япония и Республика Корея. К ним также подступает группа развивающихся стран Азии, в том числе Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Филиппины и Вьетнам, которые активно совершенствуют свои инновационные экосистемы и добиваются высоких результатов по ряду важных показателей, в частности по развитию сферы образования, НИОКР, темпам роста производительности труда и экспорту высокотехнологичной продукции. Таким образом, при таких же темпах развития и внедрения инновационных технологий в будущем, Азиатский регион уже в ближайшей перспективе можно будет назвать «горячей точкой» инноваций, что окажет непосредственное влияние на мировую экономику. И IT-технологии, с которыми связана еще одна глобальная тенденция мировой экономики, в частности применение инновационных блокчейн-технологий (Blockchain), играет в этом вопросе далеко не последнюю роль.

Blockchain – это технология сверхнадежного распределенного хранения достоверных записей, по большому счету, о чем угодно. Большое количество финансистов, основательно исследовав данную технологию, делают прогнозы о возможном значительном перестроении не только всемирной банковской системы, но и, возможно, всей системы мирового хозяйства. В криптовалютах blockchain как раз используется для фиксирования информации о том, кто, кому и сколько виртуальных средств перевел. Но в blockchain можно хранить и данные о выданных кредитах, правах на собственность, нарушении правил дорожного движения, бракосочетаниях. В общем, все, что можно записать на бумаге, можно записать и в blockchain с одним лишь отличием – в blockchain просто нереально подменить или подделать записи. Стоит отметить то, что сегодня именно Китай является основной движущей силой развития блокчейн, и, пожалуй, самого известного проекта, основанного на данной технологии, криптовалютной системе платежей Bitcoin.

По состоянию на 2016 год более 60% крупнейших пулов майнинга Bitcoin находятся в КНР: по состоянию на март 2016 года более половины мощности сети разделена между тремя крупнейшими китайскими пулами. Несмотря на тенденцию начала постепенного регулирования рынка криптовалют властями КНР, эксперты прогнозируют дальнейшее развитие технологий блокчейн, совершенствование методов криптографии и увеличения скорости транзакций. Важным является то, что по словам некоторых специалистов, в случае успешного решения важнейших и наиболее существенных проблем Bitcoin (низкая пропускная способность сети, высокая стоимость транзакций, регулирование со стороны государства, вопросы безопасности и др.), в долгосрочной перспективе он может стать заменителем золота как «защитного актива».

Выводы. В XXI в. мировая экономика вступает в этап своего интенсивного роста на основе всесторонних инноваций. Устойчивый рост экономики может быть поддержан только за счет новых, прорывных знаний, решений, технологий. Информационная революция, «информационный взрыв», интенсивное распространение информации, знаний, технологий способствовали генерации инноваций. Результаты нашего исследования позволили сделать вывод о том, что особо важную роль играют именно технологии, связанные с IT-индустрией. Так, например, оцениваемые многими экспертами, как чрезвычайно важные и перспективные, технологии blockchain, возможно, станут началом преодоления стагнации мировой экономики и началом глобальных реформ в банковском секторе.

Характеристика инновационной мировой экономики не ограничивается весьма кратко описанными выше основными тенденциями. В последнее время появились новые аспекты этой проблемы, которые требуют отдельного, подробного анализа, не вписывающегося в формат данной статьи.

УРОВЕНЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ: СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА

Фахретдинова Н. И.

*студентка кафедры мировой экономики Института экономики и управления
ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»*

научный руководитель: к.э.н., доцент Буценко И.Н.

Аннотация. В работе дана сравнительная оценка уровня экономического развития России в разрезе основных показателей: ВВП на душу населения, структура ВВП; качество жизни населения. Обобщены причины замедления экономического развития национальной экономики.

Введение. Уровень экономического развития характеризует состояние народного хозяйства страны на определенном этапе развития мировой экономики. Разнообразие исторических и географических условий и неравномерное распределение материальных и финансовых ресурсов в странах сделало невозможным оценку уровня экономического развития каким-то одним показателем. Для этого обобщенного понятия выделяют целую систему показателей, среди которых важнейшими являются: ВВП на душу населения, структура экономики, уровень и качество жизни населения.

Цель и задачи исследования. Цель – выделить позиции России в разрезе системы показателей, характеризующих уровень экономического развития страны и обобщить причины, обуславливающие их изменение.

В процессе проведенного исследования использованы следующие методы: методы анализа и синтеза (при определении отличия номинального ВВП на душу населения и ВВП на душу населения по ППС); экономического анализа (при оценке темпов роста и прироста ВВП на душу населения); табличный метод и др.

Результаты исследования. ВВП на душу населения является важнейшим показателем уровня экономического развития страны и роста экономики. Фактически он характеризует эффективность производства валового внутреннего продукта страной.

Наиболее точно состояния национальной экономики характеризует номинальный ВВП на душу населения. Расчет паритета покупательной способности связан с множеством допусков и исключений, поэтому каждая международная организация имеет собственную систему его расчета. ВВП на душу населения рассчитанный по ППС имеет в основном теоретическое значение и практически не отражает реальную ситуацию, сложившуюся в экономике страны.

По уровню ВВП на душу населения страны делятся на развитые и развивающиеся. В рейтинге, по уровню номинального ВВП на душу населения, Россия в 2016 г. занимает 63 место в мире и относится к странам с развивающейся экономикой, разделяя свою позицию между Румынией (61 место), Гренадой (62 место), Бразилией (64 место) и Мальдивами (65 место). Согласно данным Всемирного банка объем ВВП на душу населения России в 2016 г. составил 8748,37 долл. США, что на 1402,43 долл. США меньше среднемирового показателя и значительно отстает от показателя высокоразвитых стран. Душевой доход в России в 2016г. составляет: 15,2% от уровня США, 20,9% от уровня Германии, 22,4% от уровня Японии.

Мировой экономический кризис 2008-2009 гг. вызвал значительное сокращение номинального объема ВВП на душу населения в России, однако уже с 2010 г данный показатель имеет устойчивую положительную динамику и в 2013 г. достиг своего исторического максимума - 15543,68 долл. США. В 2014 г. ВВП на душу населения в России сократился, и к 2016 г. его объем достиг уровня 2008 г. Более подробно изменение номинального ВВП на душу населения в России за 2012-2016 гг. представлены в табл. 1.

Таблица 1 – Динамики номинального ВВП на душу населения в России, 2012-2016 гг.

Годы	Объем ВВП на душу населения, долл. США	Темп роста, %	Темп прироста, %
2012	15154,46		
2013	15543,68	102,6%	2,6%
2014	14125,91	90,9%	-9,1%
2015	9329,29	66,0%	-34,0%
2016	8748,37	93,8%	-6,2%

Источник: составлено и рассчитано автором на основании данных Всемирного банка

С 2014 г. наблюдается постоянное сокращение темпов роста номинального ВВП на душу населения. В 2015 г. годовой темп прироста объемов ВВП на душу населения в России достиг наибольшего отрицательного значения за весь рассматриваемый период (-34%), и составил 9329,29 долл. США.

Основными причинами сокращения темпов роста ВВП на душу населения с 2014 г. являются: значительное уменьшение объемов ВВП страны, вызванное введением санкций Западом в отношении России; падение цен на нефть; ослабление курса рубля. Также отрицательное воздействие на динамику ВВП России оказывают ряд других факторов, поскольку устойчивое понижение динамики ВВП наблюдалось в России еще до введения санкций, а они лишь усилили уже существующие негативные тенденции.

Важным показателем, характеризующим развитие национальной экономики, является отраслевая структура ВВП. В России отраслевая структура ВВП имеет ряд диспропорций. По данным Росстата наиболее отсталыми отраслями экономики России в 2016 г. являются отрасли гостиничной и ресторанной сферы (0,8% от ВВП России), образования (2,6%), здравоохранения и социальных услуг (3,8%). На промышленность в отраслевой структуре ВВП России приходится 26,2%, однако 80% производственных фондов страны составляет изношенное оборудование, которое не позволяет производить конкурентоспособную продукцию. Значительную долю в отраслевой структуре занимает торговля, на нее приходится около 16% ВВП страны, при этом на сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство пришлось всего 4,5%. Такая отраслевая структура экономики является характерной для развивающихся стран.

Одной из основных целей экономического развития национальной экономики является благополучие населения, проживающего в той или иной стране. Совокупный показатель уровня развития человека - индекс человеческого развития, измеряет достижения страны с точки зрения состояния здоровья, получения образования и фактического дохода её граждан. В рейтинге 2016 г. Россия заняла 50-е место с ИЧР – 0,798, расположившись вверху списка стран с высоким уровнем человеческого развития. К факторам, оказывающим негативное влияние на индекс человеческого развития в России можно отнести: социальное неравенство, экологические проблемы, низкая продолжительность жизни населения.

Выводы. По показателям, характеризующим уровень экономического развития, Россию можно отнести к развивающейся стране, обладающей огромным экономическим потенциалом и возможностями для дальнейшего развития. Однако внутренние противоречия, несовершенная внутригосударственная и обострившаяся внешняя политика России стали определяющими причинами замедления развития экономики страны в последние два года, что проявляется в значительном сокращении объемов ВВП на душу населения. Главным направлением экономической политики России должны стать структурные реформы, в первую очередь направленные на диверсификацию отраслевой структуры ВВП. В целом, стратегия экономического развития России не может быть сформирована без полного учета факторов глобализации и глобальной конкуренции, которые влияют и будут влиять в будущем на жизнь наций.

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ОСНОВНЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВВП И ВНД СТРАН БРИКС

Буценко И.Н.¹, Фахретдинова Н. И.²

¹ к.э.н., доцент кафедры мировой экономики Института экономики и управления
ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»

² студентка кафедры мировой экономики Института экономики и управления
ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»
butsenkoirina@mail.ru

Аннотация. В работе проведен комплексный анализ основных макроэкономических показателей – ВВП и ВНД стран БРИКС, обобщены причины изменения темпов роста их экономик.

Введение. БРИКС – объединение пяти крупных развивающихся экономик мира (Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР) было создано в сентябре 2006 г. Важнейший фактор, способствующий объединению этих стран – их значительный экономический потенциал (высокий темп роста ВВП, наличие крупных производств и инвестиций, высокая степень вовлеченности в мировую торговлю). Уровень показателей ВВП и ВНД позволяют оценить общее состояние развития национальных экономик и интеграционного объединения в целом, а также является основой для определения государственной политики их дальнейшего развития.

Цель и задачи исследования. Цель – провести комплексный анализ макроэкономических показателей (ВВП и ВНД) стран БРИКС и выделить причины их изменения.

В процессе проведенного исследования использованы методы анализа и синтеза, методы экономического анализа.

Результаты исследования. По состоянию на 2016 г. на страны БРИКС приходится больше 40% населения мира, 30% поверхности земли и больше 20% мирового ВВП. Несмотря на разнонаправленное развитие стран БРИКС их взаимодействие в рамках объединения является достаточно эффективным и привело к значительному экономическому росту каждой из пяти стран, входящей в него.

Доля ВВП стран БРИКС в мировом валовом продукте в 2016 г. составила около 22,3%. При этом на Китай приходится около 65% совокупного объема ВВП стран объединения и 14,8% мирового ВВП. Доля остальных стран БРИКС в мировом ВВП значительно меньше. Доля Индии в мировом ВВП за анализируемый период составляет всего 3%, Бразилии – 2,4%, России – 1,7%, ЮАР – 0,4%.

Лидером в объединении БРИКС и второй по величине экономикой мира является Китай. По состоянию на 2016 г. объем ВВП Китая составил 11199,1 млрд. долл. США, увеличившись по сравнению с 2012 г. на 2638,6 млрд. долл. США. При этом объемы ВВП и ВНД в Китае практически совпадают, что указывает на то, что получаемые в стране доходы не вывозятся за ее пределы иностранными компаниями или гражданами. Следующей по величине экономикой объединения и седьмой экономикой мира является Индия. В 2016 г. объем ВВП Индии - 2263,5 млрд. долл. США, объем ВНД - 2235,3 млрд. долл. США. Третьей по величине экономикой объединения является Бразилия, объемы ВВП и ВНД в стране составили 1796,2 млрд. долл. США и 1758,5 млрд. долл. США соответственно.

В России объем ВВП в 2016 г. составил 1283,2 млрд. долл. США, страна занимает 12 место в рейтинге стран по данному показателю. Объем ВНД в России, как и в других странах, входящих в БРИКС, практически равен ВВП и в 2016 г. составил 1806,2 млрд. долл. США. В ЮАР объемы ВВП и ВНД в 2016 г. составили 294,8 млрд. долл. США и 286,7 млрд. долл. США соответственно, и по объему ВВП ЮАР занимает 33 позицию в рейтинге стран мира (табл. 1).

В целом, динамика макроэкономических показателей ВВП и ВНД в странах БРИКС за период 2012-2016 гг. является отрицательной. Несмотря на заметное снижение темпов роста ВВП и ВНД во всех странах объединения, в Китае и Индии темпы прироста этих показателей за рассматриваемый период сохраняют положительное значение. В среднем за 2012-2016 гг. прирост ВВП и ВНД Китая составил более 14%, Индии – 11,3%.

Таблица 1

Динамика ВВП и ВНД стран БРИКС

Страна	Года	ВВП, млрд. долл. США	Темп роста, %	Темп прироста, %	ВНД, млрд. долл. США	Темп роста, %	Темп прироста, %
Бразилия	2012	2465,1			2412,9		
	2014	2455,9	99,6%	-0,4%	2407,5	99,8%	-0,2%
	2016	1796,2	73,1%	-26,9%	1758,5	73,0%	-27,0%
Россия	2012	2170,1			2101,9		
	2014	2063,7	95,1%	-4,9%	1996,4	95,0%	-5,0%
	2016	1283,2	62,2%	-37,8%	1248,5	62,5%	-37,5%
Индия	2012	1827,6			1806,2		
	2014	2035,4	111,4%	11,4%	2011,3	111,4%	11,4%
	2016	2263,5	111,2%	11,2%	2235,3	111,1%	11,1%
Китай	2012	8560,5			8540,7		
	2014	10482,4	122,5%	22,5%	10495,7	122,9%	22,9%
	2016	11199,1	106,8%	6,8%	11172,4	106,4%	6,4%
ЮАР	2012	396,3			385,6		
	2014	350,8	88,5%	-11,5%	341,5	88,6%	-11,4%
	2016	294,8	84,0%	-16,0%	286,7	84,0%	-16,0%

Источник: составлено и рассчитано на основании данных Всемирного банка

Наибольшее отрицательное значение прироста ВВП за анализируемый период в России (-37,8%), что в большей степени вызвано ухудшением геополитической ситуации, введением западных санкций, снижением цен на нефть, падением курса рубля. Экономика России ориентирована на экспорт сырьевых ресурсов, что также делает ее уязвимой на фоне постоянно меняющихся цен на сырье. Соответственно, в итоге изменение цен на сырьевые ресурсы, отражается на динамике ВВП и ВНД национальной экономики.

В Бразилии темп прироста ВВП за анализируемый период сократился на 26,9%. Значительный спад в экономике Бразилии вызван политическим кризисом в стране и падением мировых цен на сырьевую продукцию, которая являлась важнейшей статьей экспорта страны. Стабильным является сокращение темпов роста ВВП и ВНД в ЮАР за анализируемый период, темп прироста этих показателей в среднем составил около (-14%). Данная ситуация в ЮАР обусловлена продолжительной внутренней политической нестабильностью и упадком перспективных для страны отраслей экономики.

Выводы. Занимая практически четверть мирового ВВП страны БРИКС обладают значительным авторитетом в своем регионе, и в мире в целом. Динамика роста макроэкономических показателей (ВВП и ВНД) среди стран БРИКС за период 2012-2016 гг. наблюдается в Китае и Индии. Наибольшее отрицательное значение прироста ВВП и ВНД за анализируемый период в России. В последние годы темпы роста ВВП и ВНД стран БРИКС заметно снижаются. Это вызвано мировой геополитической нестабильностью, падением мировых цен на сырьевую продукцию и несовершенством государственного устройства отдельных стран объединения. Кроме этого, немаловажную роль в замедлении темпов роста ВВП играют причины внутреннего характера.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ТУРИСТСКИХ КЛАСТЕРОВ В РОССИИ

Густенко В.А.

*магистрант направления подготовки 38.04.01 – экономика, магистерская программа
«Мировая экономика и международное экономическое сотрудничество»*

Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского

Научный руководитель: к.г.н., доцент Побирченко В.В.

Аннотация. В статье определена суть и выделены объективные причины кластеризации туристской сферы. Проанализированы факторы, влияющие на формирование туристского кластера. Обоснована целесообразность создания туристско-рекреационных кластеров в России.

Введение. Российская Федерация обладает высоким туристско-рекреационным потенциалом. Однако, как свидетельствует официальная статистика и социологические исследования, большое число российских граждан ориентированы на покупку зарубежных туристских услуг в виду оптимального сочетания их цены и качества. Это говорит о том, что российская индустрия туризма не удовлетворяет требования потребителей. Одним из инструментов оптимизации отечественной туристской индустрии является создание туристских кластеров. Кластеризация способствует развитию международной кооперации, улучшению инвестиционной среды регионов, росту объёмов ВВП, увеличению занятости в стране. Поэтому в России кластерный подход призван решить одну из наиболее острых проблем: выравнивание стоимости внутреннего и выездного туризма.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что кластеризация в сфере туризма имеет некоторые отличия от кластеризации других отраслей экономики.

Цель и задачи исследования. Основная цель нашего исследования: выявить и обозначить ключевые особенности, которые учитываются при разработке проектов туристских кластеров в России. Для достижения поставленной цели в статье решены следующие задачи: 1) определены объективные причины кластеризации туристской сферы; 2) проанализированы факторы, влияющие на формирование туристского кластера; 3) обоснована целесообразность создания туристско-рекреационных кластеров в России.

Результаты исследования. Под кластером понимают совокупность предприятий, функционирующих в рамках узконаправленной отрасли, взаимно дополняющих друг друга и способствующих росту своей конкурентоспособности. Кластеры имеют важное значение для экономики страны, поскольку, по мнению многих экспертов, являются опорной точкой для развития внутреннего рынка. Процесс определения туристских кластеров состоит из нескольких основных этапов: 1) идентификация факторов, оказывающих влияние на туристский кластер; 2) разработка системы показателей оценки эффективности функционирования кластера; 3) расчёт показателей, мониторинг их динамики; 4) расчёт совокупного (интегрального) показателя, посредством которого определяются наиболее привлекательные регионы с точки зрения туристской кластеризации 5) ранжирование регионов с учётом всех факторов и расчётных показателей.

Среди зарубежных, наиболее эффективными считаются туристские кластеры Объединённых Арабских Эмиратов; горнолыжной индустрии Альпийского региона; развлекательной индустрии в Лас-Вегасе и Голливуде; на побережье Карибского бассейна и т.д. Практика показывает, что рациональное использование туристского потенциала создаёт благоприятные условия для притока инвестиций в отрасль и поддержки экономики государства.

В Российской практике кластеризация сферы туризма является относительно новой тенденцией. В первую очередь, кластерный подход применяется к тем территориям, которые обладают наибольшим количеством туристских ресурсов: Центральная Россия (например, «Золотое кольцо»; такие исторические центры, как Москва и Санкт-Петербург), южные прибрежные территории, часть Западной Сибири, приграничные зоны.

В числе основных причин кластеризации: объективная необходимость модернизации инфраструктуры региона; стремление к снижению издержек производства и реализации туристских услуг; необходимость стабилизации социально-экономического состояния региона (снижение уровня безработицы; создание условий для привлечения средств иностранных инвесторов); развитие приграничного сотрудничества и вовлечение предприятий туристской отрасли в мировое туристское пространство; необходимость максимального и рационального использования туристско-рекреационных ресурсов. В России формирование туристского кластера способствует созданию современного конкурентоспособного туристского комплекса, который функционирует при наличии определенных предпосылок (факторов). К благоприятным предпосылкам развития туристского кластера относят политические, природные, социально-экономические, и культурные.

Важной частью кластеризации российского туризма является географическая составляющая. Наиболее привлекательными регионами для создания кластеров являются те, где представляется возможным обеспечить непрерывное транспортное сообщение (железнодорожные и водные пути, авиационные площадки, автомагистрали) между основными центрами притяжения туристов.

Наряду с географическими особенностями при разработке кластерного проекта учитывают погодно-климатические условия региона. Неустойчивый климат, частые изменения погоды и колебания температуры предоставляют не только неудобства, но порой даже угрозу для жизни туристов. В этом случае возникают трудности с реализацией туристского потенциала региона. Тем не менее, миру известны курорты, которые несмотря на скудную погодно-климатическую ситуацию не теряют интерес у посетителей. Поэтому российское правительство заинтересовано в том, чтобы превратить минусы региона в объект притяжения туристов.

Стоит отметить, что при разработке проекта туристского кластера в России, как и в других странах, учитывается уровень социально-экономического развития региона, который выражается в уровне урбанизации; численности населения; ВРП на душу населения; среднем уровне цен на продукты питания; среднем уровне цен на услуги общественного транспорта; степени развития и состоянии транспортной инфраструктуры; уровне безработицы и инфляции; объеме инвестиций, поступающих в туристскую сферу от иностранных и национальных инвесторов; качестве обслуживания клиентов в коллективных средствах размещения; ценовом диапазоне туристских пакетов и т.д. Поэтому туристский кластер, с одной стороны, реализуется в регионах с благоприятной социально-экономической средой, и, с другой стороны, способствует улучшению качества оказываемых туристских услуг.

Одной из особенностей размещения туристских кластеров является наличие в регионе образовательных учреждений, поскольку кластерный подход требует привлечения в отрасль высококвалифицированных специалистов. В связи с этим следует учитывать необходимость предоставления работникам туристской отрасли возможности повышать уровень квалификации. Это, в свою очередь, также способствует развитию научного туризма. Наиболее популярными в настоящее время формами туризма в России выступают приграничный и транзитный туризм. Поэтому довольно многие кластерные проекты разрабатываются для приграничных территорий (например, для таких регионов, как Калининград, Дальний Восток, западная часть европейской России).

Вывод. Кластеризация сферы туризма способствует развитию внутреннего туризма, а также формированию имиджа страны в глазах иностранных туристов. Большое внимание при разработке кластерного проекта необходимо уделять взаимосвязи всех его элементов, которая, с одной стороны, выражается в экономической выгоде участников кластера, а с другой, ориентирована на оказание качественных туристских услуг. Лишь с учётом всех особенностей региона удастся создать перспективный туристский кластер.

ДОЛГОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Коркина А.К.

*студентка кафедры мировой экономики Института экономики и управления
ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»*

научный руководитель: к.э.н., доцент Буценко И.Н.

Аннотация. Обобщены и проанализированы основные показатели долговой устойчивости РФ, выделены основные угрозы в сфере государственного долга.

Введение. Государственные заимствования, как показывает мировая практика, являются обычной и достаточно распространенной формой привлечения финансовых ресурсов органами государственной власти разных, в том числе развитых стран, при недостатке собственных средств. Последствия и результаты этих заимствований неоднозначны и многоаспектны. При неэффективном использовании заемных средств государством, возникает дополнительная долговая и налоговая нагрузка, ограничение экономического роста и обострение социальных проблем для экономики страны.

Цель и задачи исследования. Цель – проанализировать фактические и прогнозные показатели долговой устойчивости РФ, выделить основные угрозы в сфере государственного долга.

В процессе проведенного исследования использованы методы экономического анализа (при оценке показателей долговой устойчивости РФ).

Результаты исследования. В целях определения безопасных уровней объемов и структуры государственного долга в мировой практике используются различные показатели долговой устойчивости. При проведении анализа показателей долговой устойчивости оцениваются соотношения государственного долга правительства и показателей, характеризующих состояние государственного бюджета. Основные показатели, характеризующие степень долговой устойчивости Российской Федерации в 2014–2019 гг. приведены на рис. 1.

Динамика роста значений показателей «Отношение государственного долга к ВВП», «Доля расходов на обслуживание государственного долга в общем объеме расходов федерального бюджета», «Отношение государственного долга к доходам федерального бюджета» за период с 2014-2016 гг. положительная и не превышает пороговых значений. Значение показателя «Отношение годовой суммы платежей по погашению и обслуживанию государственного долга к доходам федерального бюджета», согласно параметрам законопроекта РФ в 2019 гг. может незначительно превысить пороговый уровень.

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г. (оценка)	2017 г. (прогноз)	2019 г. (прогноз)	Критерий (индикативные значения)
Государственный долг Российской Федерации, % ВВП	13,2	13,6	16,2	16,1	16,8	< 50 %
Доля государственного внутреннего долга в общем объеме государственного долга Российской Федерации, %	70,3	66,7	73,4	74,1	76,8	> 50 %
Доля расходов на обслуживание государственного долга в общем объеме расходов федерального бюджета, %	2,8	3,3	3,9	4,5	5,4	< 10 %
Отношение годовой суммы платежей по погашению и обслуживанию государственного долга к доходам федерального бюджета, %	5,6	10,1	9,4	11,9	11,6	< 10 %
Отношение государственного долга Российской Федерации к доходам федерального бюджета, %	71	80,2	100,6	103,6	112,2	< 250 %
Отношение государственного внешнего долга Российской Федерации к годовому объему экспорта товаров и услуг, %	9,6	12,7	17,1	16,3	15,3	< 220 %
Отношение годовой суммы платежей по погашению и обслуживанию государственного внешнего долга к годовому объему экспорта товаров и услуг, %	0,8	1,7	1,3	1,9	1,6	< 25 %

Рис. 1 - Показатели долговой устойчивости Российской Федерации

Источник: составлено на основании данных Счетной палаты РФ: <http://www.ach.gov.ru/>

По результатам составленного прогноза (рис. 1), значение показателя «Отношение государственного внешнего долга Российской Федерации к годовому объему экспорта товаров и услуг» будет снижаться, в 2019 г. составит 15,3% против 17,1% в 2016 г., сокращение составит 1,8 п.п. Показатель «Отношение годовой суммы платежей по погашению и обслуживанию государственного внешнего долга к годовому объему экспорта товаров и услуг» достигнет в 2017 г., согласно прогнозу, своего максимума в 1,9% и к 2019 г. снизится на 0,3 п.п.

По данным Министерства Финансов РФ, отмечается снижение количественных показателей по статье «внешний долг на душу населения», где пик был достигнут в 2013 г. – 5072 долл. США, и уже к концу 2016 г. показатель составил 3538 долл. США. Отсутствие серьезных проблем подчеркивается и сравнением суверенного долга с огромными международными резервами России, которые составили в марте 2017 г. 391,4 млрд. долл. США. Другое дело, что финансово-экономическое положение России в указанное время может существенно измениться как в одну, так и в другую сторону.

Специалисты справедливо указывают на необходимость комплексного подхода к оценке долгового положения страны, не «зацикливаясь» на отдельных показателях, даже при их критических значениях, а принимая в расчет всю совокупность коэффициентов, причем не только в краткосрочном диапазоне.

Долговая проблема экономики затрагивает сферу национальной экономической безопасности. В соответствии со «Стратегией национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» среди главных стратегических рисков и угроз национальной безопасности в экономической сфере выделяют низкую устойчивость и защищенность национальной финансовой системы.

Очередной экономической кризис 2014 г., связанный с последними событиями вокруг Украины, затронул и усугубил существующие угрозы и стал основой появления новых угроз финансовой устойчивости России. Выделим следующие угрозы:

- изменение внешнеэкономических позиций России, по причине вытеснения иностранными конкурентами с зарубежных рынков;
- повышение внешней финансовой задолженности России, и в результате, усиление ее зависимости от иностранных кредитов;
- зависимое положение курса национальной валюты от цен на энергоносители и т.д.

Управление внешним государственным долгом является одной из приоритетных задач финансовой политики государства. Эффективное управление долгом на всех его этапах позволит избежать кризисных долговых ситуаций и перегрузки расходной части бюджета в разрезе расходов на обслуживание государственного долга, будет способствовать обеспечению стабилизации социально-экономической ситуации и развития экономики РФ.

Выводы. Значения показателей долговой устойчивости России находятся на уровне не превышающих пороговых значений, вместе с тем наблюдается и прогнозируется их рост. Дальнейшее наращивание долговой нагрузки может повлиять на инвестиционный климат, увеличит обслуживание госдолга и, как следствие, снизит экономическую безопасность страны. Экономика страны крайне уязвима от внешних ценовых воздействий в силу своей чрезмерной сырьевой ориентации, финансовое положение страны может резко ухудшиться в короткий период времени. Положительным является то, что в сравнении с другими странами, лидирующими по величине внешнего долга, по основному показателю долговой устойчивости РФ находится на относительно благоприятных позициях.

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СТРАН БРИКС

Шкурина А.А.

*магистрант кафедры мировой экономики Института экономики и управления,
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

научный руководитель: к.э.н., доцент Илясова Ю.В.
nastyavita@list.ru

Введение. Многополярность системы международных отношений способствует развитию новых интеграционных форм. Появление влиятельных группировок определяет необходимость усиления экономической независимости, политической открытости страны, социальной защищенности населения, укрепления законодательной базы и направленность на объединение стран по определенным общим признакам. Одним из наиболее ярких образований в современном мире считается группа стран БРИКС, в состав которой входит пять крупнейших экономик: Бразилия, Россия, Индия, Китай и Южно-Африканская республика (ЮАР).

Цель и задачи исследования. Цель – исследовать основные социально-экономические показатели стран БРИКС, выделить основные направления дальнейшего сотрудничества между странами.

Методика исследования. В процессе проведенного исследования использованы следующие методы исследования: методы экономико-статистического анализа (сбор и обработка статистических данных); метод экономического анализа (при оценке темпов роста ВВП); метод сравнительного анализа (общие и отличные характеристики стран БРИКС); табличный метод (отражение данных в наиболее информативной форме – таблица).

Результаты исследования. В современной экономической среде высшие темпы экономического развития принадлежат развивающимся странам. Однако сам термин «развивающиеся страны» является достаточно широким, ведь он состоит из большого количества стран – от беднейших в экономическом плане, с низким уровнем демократизации, нерыночной экономикой, низким уровнем индустриализации и жизни населения, до так называемых «новых индустриальных стран» и других стран, которые еще не в полной мере проявили признаки развитых стран. И хотя большинство развивающихся

стран имеют небольшой ВВП по сравнению с развитыми странами, некоторые из них на данном этапе по величине ВВП опередили развитые страны. Ярким примером служит объединение БРИКС, участники которого по объемам ВВП по ППС в 2016 году, по данным Всемирного банка заняли седьмое, шестое, третье, второе и тридцатое места соответственно. По причине отсталости по другим социально-экономическим показателям страны БРИКС не входят в список развитых стран.

В 2003 году в исследовательском докладе под заголовком "Мечты БРИК - Путь в 2050 год" Джим О'нил сделал прогноз, что к 2050 году суммарный ВВП Бразилии, России, Индии и Китая превзойдет ВВП стран "большой шестерки" (США, Германии, Японии, Великобритании, Франции и Италии) - наиболее промышленно развитых стран мира. Впрочем, по прогнозам экспертов Goldman Sachs, это может случиться и раньше - не через сорок, а уже через двадцать лет.

Для подтверждения способности прогноза банка "Goldman Sachs" проанализируем динамику показателей ВВП стран БРИКС, их вклада в создание мирового ВВП.

В 2015 году доля стран БРИКС в мировом валовом внутреннем продукте (ВВП) составляла около 27%, на них приходится около 8% глобальных экономических ресурсов. Страны БРИКС – это 26% мировой территории, на которой проживает 42% населения мира. Указанные страны обеспечили увеличение показателя мирового экономического роста на 50% за последние десять лет.

Таблица 1 — Основные социально-экономические показатели по странам-членам БРИКС за 2016 год

Страны	Площадь, тыс.км ²	Население, тыс. чел.	ВВП по ППС, млрд.долл. США	Рост ВВП, %	Инфляция, %	Безработица, %
Мир	510 072,0	7 323 187,5	119 400	3	0,9	8,6
БРИКС	39 717,20	3 042 904,6	37 607,3	2,04	6	12,04
Бразилия	8 515,8	205 823,6	3 135,0	-3,3	8,4	12,6
Россия	17 098,2	142 355,4	3 745,0	1,2	7,2	8,2
Индия	3 287,2	1 266 883,6	8 721,0	6,6	5,6	8,4
Китай	9 596,9	1 373 541,3	21 270,0	7,6	2,3	4,2
ЮАР	1 219,1	54 300,7	736,3	0,1	6,5	26,8

Источник: составлено и рассчитано автором на основе <http://www.worldbank.org/>

Исходя из таблицы, можно сделать вывод, что условия развития стран не одинаковы. Например, наибольшую площадь имеет Российская Федерация, а наименьшую – ЮАР. Что касается численности населения, то здесь лидирует Китай, а меньше всего населения проживает в ЮАР.

Бразилия – самая большая по площади и населению страна Южной Америки. Занимает пятое место в мире по площади и количеству населения. Бразилия по своей экономической мощности опережает другие страны Южноамериканского региона, имея самый высокий уровень развития сельского хозяйства, промышленности, а также большое количество трудоспособного населения. Российская Федерация имеет наибольшую площадь в мире, почти в 2 раза больше площади следующей страны в рейтинге – Канады (17 098,2 тыс. км² и 9 984,6 тыс. км² соответственно). Индия – седьмая страна мира по площади, и вторая по количеству населения. По своей структуре – это аграрно-индустриальная страна с развитой промышленностью. Китайская Народная Республика занимает первое место по количеству населения и третье по площади.

Бесспорным лидером среди стран БРИКС по ВВП является Китай, среднегодовой темп экономического роста которого в указанный период составлял 7,6%. Второе место по этому показателю занимает Индия (6,6%), третья Россия (1,2%), четвертое – ЮАР (0,1%) и пятое – Бразилия (-3,3%). Несмотря на то, что Россия опережает ЮАР по средним темпам роста ВВП в данный период времени, экономический рост последней более сбалансирован, тогда как показатель роста ВВП России меняется скачкообразно и говорит о нестабильности ее экономического развития.

Выводы. Лидеры БРИКС должны оставаться реалистами в том, что касается понимания границ своего сотрудничества. Эта неопределенность, по нашему мнению, не в последнюю очередь связана с различным экономическим потенциалом каждой из стран. Китайская экономика, например, в пять раз больше российской и в 20 раз превышает размеры экономики ЮАР. Страны БРИКС должны также доказать свою способность выступать единым фронтом в вопросах глобального экономического управления. Нельзя забывать и о внутренних противоречиях между этими государствами, которых, по нашему мнению, немало. Бразилия, Россия и ЮАР – это страны, экспортирующие ресурсы, тогда как Китай и Индия их импортируют. Кроме этого, у Китая и Индии есть пограничные споры, а Москва и Пекин конкурируют, борясь за влияние в Центральной Азии. Размышления и планы БРИКС укрепить финансовые связи помогут формализовать экономические отношения, которые до этого времени демонстрировали в значительной степени дипломатический подход.

ГЛОБАЛЬНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Тершак В. Р.

*студентка кафедры мировой экономики Института экономики и управления
ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»
научный руководитель: к.э.н., доцент Буценко И.Н.*

Аннотация. В работе представлен анализ международной конкурентоспособности России в разрезе основных составляющих Индекса глобальной конкурентоспособности по версии Всемирного экономического форума в условиях санкционных ограничений.

Введение. Участие России в интеграционных процессах выдвигает вопрос о повышении конкурентоспособности национальной экономики. Международная конкурентоспособность страны - решающий фактор ее успеха на мировой арене. Она выступает ключевым показателем, комплексно характеризующим развитие страны и ее способность участвовать в международной торговле, удерживать и расширять определенные сегменты на мировых рынках, производить продукцию, соответствующую мировым образцам.

Цель и задачи исследования. Цель – исследовать конкурентоспособность экономики России на мировой арене, выделить ее сильные и слабые стороны посредством анализа Индекса глобальной конкурентоспособности страны по методике Всемирного экономического форума (ВЭФ) в 2015-2017 гг.

В процессе проведенного исследования использованы методы экономического анализа.

Результаты исследования. В соответствии с количественной и качественной оценкой глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума, по состоянию на 2015 г. Россия занимает 45 место из 140 стран. По сравнению с 2015-2016 гг., в 2016-2017 гг. РФ поднялась в рейтинге на две позиции — с 45 до 43 места (табл.1).

Таблица 1 – Составляющие индекса глобальной конкурентоспособности России

Составляющие	2015-2016 гг.		2016-2017 гг.	
	Место в рейтинге (140 стран)	Оценка индекса (1-7)	Место в рейтинге (138 стран)	Оценка индекса (1-7)
Индекс глобальной конкурентоспособности	45	4,4	43	4,5
1. Базовые требования	47	4,9	59	4,7
Институты	100	3,5	88	3,6
Инфраструктура	35	4,8	35	4,9
Макроэкономическая среда	40	5,3	91	4,3
Здравоохранение и начальное образование	56	5,9	62	5,9
2. Факторы, увеличивающие эффективность	40	4,5	38	4,6
Высшее образование и курсы повышения квалификации	38	5,0	32	5,1
Эффективность рынка товаров	92	4,2	87	4,2
Эффективность рынка труда	50	4,4	49	4,4
Развитость финансового рынка	95	3,5	108	3,4
Технологическая подготовленность	60	4,2	62	4,3
Размер рынка	6	5,9	6	5,9
3. Инновационные факторы	76	3,5	66	3,6
Конкурентоспособность среды	80	3,8	72	3,9
Инновационный потенциал	68	3,3	56	3,4
Источник: переведено и составлено автором на основе Доклада о глобальной конкурентоспособности ВЭФ				

Показатели оценивались согласно результатам экспертного опроса и анализа статистических данных трех групп индикаторов. К ним относятся базовые параметры (состояние экономики, инфраструктура, институты, здравоохранение и образование, за год — минус 12 мест, до 59-го), эффективность рынков (и их размер, с 40-го на 38-е), инновационность бизнеса. По традиционно одному из проблемных блоков — состоянию институтов — РФ поднялась с 100-го на 88-е место, в частности, за счет улучшения защиты инвесторов и процедур разрешения споров. Крайне низкими остаются и оценки эффективности регулирования и конкуренции на товарных рынках (87-е место, за год активизировалось использование нетарифных ограничений). Основной же спад пришелся на блок макроиндикаторов — по нему РФ опустилась с 40-го на 91-е место (в основном из-за роста дефицита бюджета и инфляции).

Улучшилась оценка системы высшего образования (плюс шесть позиций, 32-е место), но при этом ухудшилась ситуация в здравоохранении, в первую очередь из-за сокращения ожидаемой продолжительности жизни. В последней, третьей группе оценок «Инновационные факторы», Россия поднялась на 10 позиций до 66 места.

Безусловно, санкции, введенные США и странами ЕС, оказывают некоторое отрицательное влияние на конкурентоспособность России, затрагивая наиболее важные ее сектора. В большей степени был затронут финансовый сектор, наиболее остро реагирующий на изменения в экономике. И без того отличавшийся особо низкой оценкой, такой показатель как развитость финансового рынка снизился на целых 13 позиций по сравнению с предыдущим годом (с 87 места до 105 в 2016-2017 гг.). Так, с момента введения санкций в 2014 г. рубль подешевел примерно на 55 %.

Особое влияние санкционные ограничения оказали на макроэкономическую среду РФ — по сравнению с 2015-2016 гг., в 2016-2017 гг. данный показатель сократился более чем в два раза — с 40 до 91 позиции в общем рейтинге.

Однако вместе с тем временные затруднения в связи с санкциями создают условия для развития отечественного бизнеса. Изменение курса национальной валюты влечет за собой повышение ценовой конкурентоспособности российского производства и создание условий для эффективного освоения внутреннего рынка и увеличения несырьевого экспорта.

И все же, большая часть экспертов РФ уверены в том, что антироссийские санкции, наложенные странами Запада, являются провалом. Ведь, несмотря на все трудности, с которыми столкнулась Россия, ее общая конкурентоспособность на мировой арене с каждым годом показывает все большее положительное продвижение в Индексе глобальной конкурентоспособности. Таким образом, можно сказать, что санкции не смогли подорвать конкурентоспособность России, и теперь она в лучшем положении, чем многие прогнозировали.

Выводы. На современном этапе развития экономики конкурентоспособность страны является одной из важнейших проблем, так как она не только характеризует положение страны на мировом рынке, но и в значительной степени определяет ее национальную безопасность. Воспользоваться своими конкурентными преимуществами Россия не может из-за низкой эффективности функционирования государственных институтов, недостаточного инновационного потенциала, слабой развитости финансового рынка, а также дефицита доверия зарубежных инвесторов к финансовой системе. Как и в прошлом году, ключевыми проблемами, замедляющими экономическое развитие страны, являются коррупция, неэффективность государственного аппарата, высокие ставки налогов. Все эти факторы способствуют неэффективному распределению ресурсов страны и препятствуют росту конкурентоспособности. С учетом последних событий к вышеуказанным негативным факторам можно добавить ослабление внутреннего спроса, введение экономических санкций со стороны стран Северной Америки и Западной Европы, а также наличие внешней неопределённости относительно будущего цен на минеральные ресурсы. При этом экономические санкции против России незначительно повлияли на ее глобальную конкурентоспособность и стали толчком для развития отечественного бизнеса.

УЧЕТ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОГО ФАКТОРА В ОСУЩЕСТВЛЕНИИ СОВРЕМЕННОЙ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

Осадчий Е.И.

*доцент кафедры мировой экономики Института экономики и управления
КФУ им. В.И. Вернадского
evgivanovih2407@mail.ru*

Аннотация. На основе использования пространственного подхода раскрыто воздействие геополитической составляющей как ключевого фактора во внешней экономической политике России. Обоснованы параметры и направления такого воздействия.

Введение. Отличительной чертой экономики XXI века стало усиление хозяйственного взаимодействия стран на основе глобализации и диверсификации рыночного хозяйства. При этом мировое рыночное хозяйство представляет динамическую глобальную систему коммерческих отношений, где все связи ассиметричны, а закономерности развития сопровождаются стихийными и мало предсказуемыми процессами. Все это требует от государства постоянного обращения к вопросам регулирования внешних связей, с другими государствами во внешнеэкономической сфере, что привело к повышению роли внешнеэкономической политики (ВЭП) в практике межгосударственного сотрудничества. Регулируя все виды внешних диффузий (от внешней торговли до передачи новых технологий), ВЭП традиционно определяется не только системой общенациональных интересов, но и учетом такого стратегического компонента, как международная ситуация. В теории международной экономики прослеживается нарастающий интерес к геополитической

составляющей в системе межгосударственных отношений. Практика 90-х годов показала – в конфронтационных условиях реализация большинства направлений ВЭП тормозится под воздействием геополитических рисков. Политики и ученые все активнее начинают обращаться к теории и практике геополитики, пытаясь на ее основе сформулировать систему общегосударственных интересов и выработать теоретико-методологические подходы к формированию ВЭП России. Оставляя в тени идеи русской геополитической школы (Н.Я. Данилевский, Л.И. Мечников, В.О. Ключевский), укажем на современные авторские исследования. Это фундаментальные работы В.А. Колосова, Д.Н. Замятина, Э.Г. Кочетова, М.Г. Никитиной, исследующих широкий круг вопросов комплексного воздействия факторов геополитического, экономического порядка на систему межгосударственных отношений. Вместе с тем, спектр геополитического анализа крайне широк и это позволяет определять новые поля и векторы исследований. Таким вектором становится предметное изучение коренных изменений во взаимодействии стран в новую геополитическую эпоху. И Россия в этом процессе не является исключением.

Цель и задачи исследования. Несмотря на глубокую проработанность вопроса о современной ВЭП России, исследования протекания ее реальных межгосударственных контактов часто производятся без учета ее нового геополитического кода. Поэтому цель работы заключается в определении степени и направлений воздействия геополитического фактора на регуляторы и векторы российской ВЭП. Объектом исследования определен геополитический фактор, воздействующий на ВЭП в форме геополитической обстановки. Предметом исследования выступают подходы и элементы анализа геополитической динамики, воздействующие на ВЭП. Методологической основой работы помимо общенаучных методов познания стал морфологический и причинно-следственный анализ, позволивший завершить и обобщить характеристику геополитического фактора, воздействующего на трансформацию современной ВЭП Российского государства.

Результаты исследований. Выделяя геополитический фактор как активно и постоянно воздействующую доминанту в системе ВЭП, следует обратиться к исходным понятиям, отражающим его содержание. В определении сферы геополитических интересов любого государства элементами факторного воздействия на все разновидности ВЭП выступает ряд параметрических характеристик. Первым элементом выступает геополитическая эпоха. Предыдущая эпоха отличалась противодействием двух систем, что тем не менее, способствовало росту международного товарообмена и выработке либеральных средств внешнеторговой политики. Кардинальные изменения на политической карте мира в конце XX в. свидетельствуют о формировании новой геополитической эпохи. Для нее характерна смена силовых контуров, усиление дискриминационных мер в отношении российского государства со стороны стран Запада. В этой ситуации РФ успешно осуществила процесс разграничения полномочий в системе ВЭП. Исключительными полномочиями центральной власти стали: формирование и заключение международных договоров РФ, установление ограничений ввоза/вывоза товаров, подрывающих международную безопасность (ядерных продуктов, психотропных и отравляющих веществ, опасных отходов). Одновременно расширился диапазон полномочий ВЭП регионов России.

Ключевое воздействие на реализацию ВЭП России оказывает геополитическая обстановка (ГПО). Ее следует воспринимать как баланс соотношений политических, военных, экономических сил государств возникших в конкретную эпоху. Современную ГПО сложившуюся в мире и ее воздействие на Российскую политику невозможно оценить и охарактеризовать однозначно. С одной стороны, следствием ликвидации СССР и образования новых независимых государств, стало коренное изменение геополитического положения России. Помимо территориальных утрат, усиливается дестабилизирующее воздействие окружения государств, находящихся под влиянием США и их союзников по НАТО. В результате произошедших геополитических сдвигов РФ приходится противостоять поползновениям со стороны не только стран Запада, но и с Юга и Востока, что приводит к серьезной коррекции ВЭП. Геополитические проблемы дополнились существенными

трудностями во внешнеэкономической сфере, они связаны с практикой санкционирования со стороны Западных стран в торговой, научной, технической и финансовой сферах. Продолжается практика завоевания рыночной доли РФ, ориентируя ее экономику на сырьевую направленность экспорта, импорта преимущественно потребительских товаров. Как результат не вполне продуманной стратегии ВЭП, почти 90% товарооборота РФ сконцентрировано в 20 странах, половина продукции экспорта реализуется на рынках пяти стран. Это явно суживает тренд внешней торговли нашего государства.

С другой стороны, наблюдается неуклонное усиление роли России на мировой арене, что связано с эффективным использованием ее руководством военно-политического и геостратегического потенциала. Россия, как и другие страны, имеет зоны государственных интересов, в пределах которых она стремится осуществлять свое политическое, военное и экономическое влияние исходя из доктрины национальной безопасности. В ГПО активно используется потенциал российской дипломатии. Позитивна блоковая составляющая геополитического фактора. Несомненны успехи и прорывы России и ее союзников – стран БРИКС, ШОС на международной арене, которые коренным образом изменяют глобальную ГПО. Усилиями российского руководства она все явственнее воспринимается как стратегическое взаимодействие государств на основе концепции мульти полярного мира.

Выводы. С началом рыночных реформ связываются коренные изменения в ВЭП российского государства. Нарастание международного влияния и престижа России тесно связано с геополитическим фактором. Такой фактор представляет совокупность геополитических воздействий на курс страны во внешнеполитической и экономической сферах. Сохранение конфронтационной обстановки в отношениях «Россия - страны Запада» в торговой и финансовой сферах вынуждает российское руководство прибегнуть к разработке и внедрению ряда контрмер. Первой из них стала практика импортозамещения, что дало возможность снизить внешний прессинг, а также насытить внутренний рынок качественной отечественной продукцией. Современная ГПО диктует необходимость выработки критериев безопасности при осуществлении ВЭП со странами и группировками, исходя из национальных экономических интересов и имеющихся потенциалов развития.

ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ

Муратов М.Ж.

студент кафедры международной экономики, Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: к.э.н., доцент Илясова Ю.В.

Аннотация. В данной работе рассмотрены особенности влияния глобализации на национальную экономику Российской Федерации, проанализированы показатели внешнеэкономической деятельности и объемы привлечения зарубежного капитала в условиях антироссийских санкций, был проведен эконометрический анализ влияния макроэкономических факторов на развитие РФ.

Введение. Глобализация создает для экономики Российской Федерации условия, необходимые для ее дальнейшего развития. Однако роль глобализации также связана с созданием преимуществ для России, выражающихся в повышении качества связей с важнейшими участниками глобального рынка, привлечении большего объема инвестиций в национальную экономику, облегченный доступ к ноу-хау, техническим новинкам, а также заемным средствам на зарубежных финансовых рынках (без учета антироссийских санкций), с ростом товарооборота, с превышением экспорта над импортом и укреплением рубля как международного платежного инструмента.

Цель и задачи исследований. Целью работы является анализ влияния глобализационных процессов на национальную экономику Российской Федерации.

В соответствии с целью работы поставлены следующие задачи:

- определить особенности влияния глобализации на экономическое развитие России;
- провести эконометрический анализ макроэкономических эффектов влияния глобализации на экономический рост России;

Методика исследований. В работе использованы: методы синтеза и анализа (при исследовании сущности экономической категории "мировая экономическая глобализация", основных условий процесса глобализации в России и особенностей внешнеторговой и инвестиционной деятельности России в условиях глобализации); статистический метод (при сборе и обработке статистических данных и отражении в форме таблиц и рисунков); экономико-математические методы исследования (при количественной оценке тенденций и перспектив влияния глобализационных процессов на экономическое развитие России).

Результаты исследований. Основные показатели внешнеэкономической деятельности и привлечения зарубежного капитала выступают наиболее надежным индикатором развития национальной экономики. В инвестиционном секторе наблюдается отрицательная динамика, где объем притока ПИИ уменьшился более чем в 12 раз в сравнении с 2013 г и составляет 4,839 млрд. долл. США. Показатели внешнеторговой квоты остаются высокими (50% на 2016), что свидетельствует о сохранившемся уровне интеграции российской экономики в мировую торговлю.

Происходит постепенное снижение средневзвешенного импортного тарифа согласно условиям вступления в ВТО, по итогам 2016 года средневзвешенная ставка импортного тарифа, составила 6,65 процента (от 9,90 в 2012 году). Коэффициент торговой зависимости с 2013 года снизился на 2,5 % к 2016 году, причем резкое снижение произошло в 2014 году, по нашему мнению, этому способствовало как введение антироссийских санкций, так и ответных санкций со стороны РФ, и начала программы импортозамещения. За период 2013-2016 гг. наблюдается значительное снижение значения коэффициента инвестиционной открытости, более чем в 8 раз, или на 3,17 процентных пунктов, что напрямую отразилось в ослаблении курса рубля и привело к краткосрочным периодам резкой волатильности на валютных рынках (как 16 декабря 2014года).

Важным этапом работы является оценка макроэкономических эффектов влияния глобализации на экономику России.

Рассмотрим влияние каждого из названных эффектов на экономику России.

За основу модели принята функция Кобба-Дугласа, однако для определения особенностей влияния выбранных параметров, разработана собственная модель влияния экспорта, объема накопленных ПИИ, индекса реального эффективного курса рубля к иностранным валютам на экономический рост РФ.

Общий вид модели:

$$GDP = a + B \cdot \ln EXPt + B \cdot \ln FDIstock + B \cdot \ln REERindex + E$$

где GDP- ВВП РФ, EXPt- общий экспорт товаров и услуг, FDIstock- объем накопленных ПИИ за отчетный период, REERindex-реальный эффективный курс национальной валюты, а- константа, E- остатки, B1,2,3..- коэффициенты регрессии.

Расчеты проводились в MS Excel, с помощью применения пакета анализа данных. Результаты расчетов модели представлены в Таблице 1.

Таблица 1 - Регрессионная зависимость ВВП России от общего экспорта, объема накопленных ПИИ, индекса реального эффективного курса рубля к иностранным валютам за 2006-2015 гг., %

Независимая переменная	Коэффициент регрессии
Константа	0,2 (0,499)**
Экспорт, млрд. долл. США, (EXP _t)*	1,072 (0,080)
Объем накопленных ПИИ, млрд. долл., (FDI ^{stock})*	0,093 (0,059)
Индекс реального эффективного курса рубля к иностранным валютам, % к предыдущему периоду, (REER _{index})*	-0,015 (0,009)
Нормированный R-квадрат	0,973 (0,052)
Число наблюдений	10

Примечание - регрессия осуществлена МНК

* Статистически значимы при 95%-ом уровне надежности.

** Стандартные ошибки в скобках.

Источник: расчеты автора

Выводы. Снижение таможенных ставок согласно обязательствам РФ перед ВТО, вызвало снижение доходов от ввозных пошлин, но компенсировалось за счет роста доходов от вывозных пошлин, большую часть которых составляли вывозные пошлины на углеводородное сырье и нефтепродукты. В 2013 году наблюдался основной эффект от вступления РФ в ВТО - рост внешнеторгового оборота на 0,82%, в первую очередь за счет роста денежного выражения импорта товаров в Россию (+1,68%). Уже в 2014 году наблюдается резко отрицательная динамика, снижение всех показателей торговли РФ.

Сумма импорта товаров в 2014 году сократилась на 8,51% относительно 2012 года, а в 2015 - на 24,1%. Именно в этот период были введены антироссийские санкции, а также началось снижение цен на минеральные ресурсы на мировом рынке.

Согласно расчетам модели, наибольшее влияние на ВВП России оказывает динамика величины экспорта, увеличение показателя на 1% способствует росту ВВП на 1,072% (опережающее значение динамики экспорта может объясняться высокой зависимостью экономики РФ от экспорта сырьевых товаров, и связанных с этим доходов - поступлений от экспортных пошлин). Менее значительное влияние оказывает динамика накопленных ПИИ. Увеличение накопленных ПИИ на 1% ведет к увеличению ВВП России на 0,093%, возможно, это объясняется тем, что в большинстве случаев, созданные на основе ПИИ производственные мощности, являются собственностью ТНК

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ МАШИНАМИ И ОБОРУДОВАНИЕМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Кованенко Д.В

студентка кафедры мировой экономики экономического факультета ИЭИУ КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Криворотько И.А.

Аннотация. Проанализировано текущее состояние и результативность развития внешней торговли машинами и оборудованием России после введенных экономических санкций 2014 года. Приведены основные показатели, характеризующие результативность внешней торговли: экспорт и импорт.

Введение. Машиностроение является одной из ведущих отраслей промышленности России, базой технического перевооружения общественного производства. От уровня его развития зависят масштабы и темпы внедрения современного оборудования, уровень

механизации и автоматизации производства, производительность общественного труда и благосостояние народа.

Цель и задачи исследований:

- исследовать основные показатели внешней торговли России машинами и оборудованием;
- выявить проблемы и направления усовершенствования внешней торговли России машинами и оборудованием и приоритеты развития.

Методика исследований: анализ показателей внешней торговли России машинами и оборудованием

Результаты исследований. Ограничение, введенное странами ЕС на поставку в Россию ряда категорий машин и оборудования, и ответное ограничение на ввоз продовольствия из этих стран негативно сказались на объеме внешней торговли России.

Продукция машиностроения показала положительную динамику по объемам экспорта. Из-за девальвации рубля российская техника, которая стала поставляться по сниженным ценам на мировой рынок, стала более конкурентоспособной и востребованной у иностранных покупателей.

Доля экспорта машин и оборудования в январе-феврале 2017 года составила 4,2%. Стоимостный объем экспорта данной товарной группы возрос на 18,3%. Увеличились поставки легковых и грузовых автомобилей на 69,4% и 48,0% соответственно. При этом снизился стоимостной объем экспорта средств наземного транспорта.

Удельный вес машин и оборудования в январе-феврале 2017 года составил 12,0%. Стоимостный объем экспорта возрос на 46,8%. В том числе возросли стоимостные объемы поставок средств наземного транспорта.

В товарной структуре импорта из стран дальнего зарубежья на долю машин и оборудования в январе-феврале 2017 года приходилось 46,6%. Возрос стоимостный объем ввоза этой продукции по сравнению с январем-февралем 2016 года на 33,5%. Стоимостный объем поставок механического оборудования возрос на 24,9%, электрического оборудования – на 20,8%, инструментов и аппаратов оптических – на 28,5%.

В товарной структуре импорта из стран СНГ доля машин и оборудования в январе-феврале 2017 года составила 21,4%. Стоимостный объем импорта данной товарной группы по сравнению с январем-февралем 2016 года возрос на 61,0%. Стоимостный объем поставок средств наземного транспорта, увеличился на 99,1%. Вместе с тем снизились объемы поставок инструментов и аппаратов оптических на 34,3%.

Были выявлены следующие проблемы, сложившиеся в российской экономике:

- устаревший парк оборудования;
- технологическое отставание предприятий от подобных в передовых странах;
- снижение производительности труда;
- неконкурентоспособная продукция на мировых рынках;
- отсутствие равных условий конкуренции на российском и мировом рынке;
- снижение производственной эффективности и энергоэффективности;
- недостаток высококвалифицированной рабочей силы;
- зависимость от прямого государственного финансирования отраслей;
- слабая инвестиционная политика в данной сфере.

Развитие машиностроения и торговля машино-технической продукцией напрямую связаны с научно-техническим прогрессом, ростом и расширением международной фрагментации производства. Серьезное влияние на развитие производства и сбыта машин и оборудования оказывает активизация торговли патентами и лицензиями, обмена техническим опытом. Распространяется лизинг, торговля на компенсационной основе, встречные операции, связанные с выкупом устаревшей техники и др. Растет торговля поддержанными машинами. Государственная политика, направленная на стимулирование производства и экспорта высокотехнологичных товаров играет большую роль в развитии

торговли машинами и оборудованием. Серьезное влияние на внешнюю торговлю России товарами этой группы оказывает деятельность ТНК, в руках которых сконцентрированы производство и сбыт многих видов товаров.

Можно выделить следующие направления модернизации машиностроительной отрасли:

1. Разработка, использование передовых технологий и современного оборудования с целью обеспечения роста производительности труда и создание условий для привлечения квалифицированной рабочей силы

2. Привлечение внебюджетных инвестиций в обновление основных фондов и увеличение производственной мощности.

3. Формирование потенциала отрасли для развития на мировых рынках за счет повышения производственной эффективности и энергоэффективности.

4. Разработка технических регламентов и национальных стандартов, что будет способствовать устранению неоправданных технических барьеров в торговле.

5. Расширение ассортимента выпускаемой продукции и повышение ее конкурентоспособности, а также освоение рынка, как в России, так и за рубежом

6. Разработка и реализация совместно с банками государственных программ поддержки предприятий.

7. Обеспечение налоговых преференций для создаваемых вновь или подвергаемых коренной реконструкции предприятий.

8. Создание эффективной процедуры противодействия рейдерским захватам и поглощениям предприятий.

Вывод. Проведя анализ показателей результативности внешней торговли машинами и оборудованием России, можно сделать вывод, что экономический кризис, вызванный геополитическими разногласиями на мировой арене, привёл к резкому спаду уровня развития отрасли машиностроения, сокращению объёмов производства, ухудшению условий торговли, к росту несбалансированности внешней торговли импортозависимыми товарными группами. Однако за последние месяцы наблюдается постепенное улучшение показателей внешней торговли машинами и оборудованием России. Налаживается внешнеэкономическое сотрудничество со странами-партнёрами, на государственном уровне разрабатываются долгосрочные программы развития промышленного производства и предпринимаются меры по улучшению налогового законодательства и поддержке предпринимательской деятельности производителей машин и оборудования. Государству следует проводить эффективную тарифную политику с целью повышения уровня протекционизма секторов с более высокой добавленной стоимостью и либерализации экспортных тарифов для улучшения позиционирования отечественной продукции на международном рынке машин и оборудования.

ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ МИНЕРАЛЬНЫМИ ПРОДУКТАМИ РОССИИ

Бушуева А.И.

*студентка кафедры мировой экономики Института экономики и управления
ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»*

научный руководитель: к.э.н., доцент Буценко И.Н.

Аннотация. В работе представлены и проанализированы данные о географической структуре внешней торговли минеральными продуктами России в разрезе стран СНГ и дальнего зарубежья с помощью стоимостных показателей экспорта и импорта, а также доли этих стран в экспорте и импорте России.

Введение. Россия на своей территории имеет огромные запасы минеральных ресурсов и занимает одно из ведущих мест в международной торговле минеральными продуктами. Несмотря на ведущую позицию, которую страна занимает на мировом рынке минеральных продуктов, современные условия и процессы мировой экономики оказывают существенное влияние на географию экспорта и импорта внешней торговли минеральными продуктами.

Цель и задачи исследования. Цель – рассмотреть и проанализировать структурные изменения в географической структуре внешней торговли минеральными продуктами России. В процессе проведенного исследования использованы методы анализа и синтеза и методы экономического анализа.

Результаты исследования. В географической структуре экспорта России минеральными продуктами за весь анализируемый период 2014 - 2016 гг. существенных структурных изменений не происходило. В течение рассматриваемого периода заметно постепенное снижение стоимостных показателей (табл.1).

Группы стран	Экспорт			Импорт		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Стоимостные показатели, млн. долл. США						
Всего	350817	219226	169166	7334	4976	3238
СНГ	28924	18387	12928	5180	3462	1948
Дальнее зарубежье	321893	200840	156238	2154	1514	1290
Доля стран в экспорте России, %				Доля стран в импорте России, %		
СНГ	8,2	8,4	7,6	70,6	69,6	60,2
Дальнее зарубежье	91,8	91,6	92,4	29,4	30,4	39,8

Таблица 1 – Географическая структура экспорта и импорта России минеральных продуктов

Источник: составлено и рассчитано автором на основании данных Росстата и ФТС

Номинальный объем экспорта значительно снизился именно за последние три года. После введения санкций впервые после мирового финансового кризиса произошло падение экспорта минеральных продуктов. Если в 2014 г. падение было относительно незначительным, что связано скорее всего с тем, что ограничения были введены во второй половине года, то в 2015 г. снижение составило более 37%. Объем экспорта Россией минеральных продуктов в 2016 г. составил 169166 млн. долл. США, что ниже показателя 2014 г. на 51,8%, 2015 г. – 22,8%. Аналогичные процессы происходят и в региональном разрезе отечественного экспорта. Показатель в рамках стран СНГ снизился в 2016 г. по сравнению с 2014 г. на 55,3%, с 2015 г. – 29,7%; в странах дальнего зарубежья показатель 2016 г. ниже 2014 г. на 51,5%, 2015 г. – 22,2%.

Решающую роль в снижении показателей сыграла девальвация рубля, которая последовала за сильнейшим падением цен на нефть в начале 2016 г. В январе котировки на нефть марки Brent опустились ниже 30 долларов за баррель из-за избытка предложения на рынке, а также сокращения спроса со стороны Китая.

Курс доллара к рублю при этом резко взлетел до 78 рублей. Это совпало с сезонным падением деловой активности в январе, которое наблюдается в России ежегодно, а также с сокращением производства во многих обрабатывающих отраслях. В результате, январские объемы торговли стали рекордно низкими – экспорт упал на треть, а импорт – на 20%.

Основные потоки минеральных продуктов России направлены на страны дальнего зарубежья, экспорт в которые в 2016 г. составил 156238 млн. долл. США или 92,4 % в общем итоге (в 12,1 раз больше, чем экспорт со странами СНГ). За период 2014 – 2016 гг. доля

стран СНГ в экспорте России сократилась на 0,8%. Несмотря на это, Россия все еще обеспечивает большую часть потребностей стран СНГ в нефти и нефтепродуктах, газе. Одновременно с этим доля стран дальнего зарубежья возросла на 0,8%. Наибольший удельный вес в экспорте России у стран дальнего зарубежья в 2016 г. – 92,4 %.

Географическая структура импорта Россией минеральных продуктов значительно отличается от структуры экспорта. Так, за весь рассматриваемый период в структуре импорта основная доля приходится на страны СНГ.

В 2016 г. их доля в общем объеме импорта составила 60,2 %, что в 1,5 раза больше, чем со странами дальнего зарубежья. В 2014 – 2016 гг. наблюдается заметное снижение всех показателей. Импорт минеральных продуктов в Россию в 2016 г. сократился по сравнению с 2014 г. на 55,8%, с 2015 г. – 34,9 %. Объем импорта со странами СНГ в 2016 г. ниже, чем показатель 2014 г. на 62,4%, 2015 г. – 43,7 %. В разрезе стран дальнего зарубежья импорт снизился в 2016 г. по сравнению с 2014 г. – на 40,1%, с 2015 г. – 14,8 %.

Рассмотрим структуру внешней торговли России минеральными продуктами по основным странам-партнерам. Крупнейшим импортером минеральных продуктов России являются Нидерланды, доля которых в 2016 г. составила 14,5 %. Однако их удельный вес снизился по сравнению с 2014 г., когда он достигал 17%. Объем импорта Нидерландами в стоимостном выражении снизился за период 2014 – 2016 г. с 58,7 млрд. долл. США до 24,5 млрд. долл. США. Вторым по значимости торговым партнером является Китай. Его доля в экспорте Россией минеральных продуктов в 2016 г. составила 11,1% или 18,7 млрд. долл. США. За последние три года позиции данной страны выросли на 2,9 процентных пункта.

Объемы экспорта Россией минеральных продуктов в разрезе основных стран – партнеров имеют отрицательную динамику, что повлияло на их позиции. Так, например, в 2016 г. Германия опередила по показателям Италию и вытеснила ее со 2 позиции.

Основным экспортером минеральных продуктов в Россию по состоянию на 2016 г. является Казахстан. Казахстан в 2016 г. поставил России минеральных продуктов на 1,3 млрд. долл. США. Второй страной с относительно высоким удельным весом является Украина (6,25%). Импорт минеральных продуктов из Республики Беларусь в рассматриваемом периоде сократился значительно – с 1,3 млрд. долл. США в 2014 г. до 0,2 млрд. долл. США в 2016 г. Стоит также отметить, что за весь рассматриваемый период 2014 – 2016 гг. наблюдается снижение доли всех стран в общем объеме импорта минеральных продуктов.

Выводы. Анализ географической структуры внешней торговли минеральными продуктами России отображает заметное снижение показателей, как экспорта, так и импорта по всем группам стран. Основная часть экспорта минеральных продуктов приходится на страны дальнего зарубежья, несмотря на снижение стоимостного показателя, их доля в экспорте увеличивается. В импорте минеральных продуктов наибольшая часть принадлежит странам СНГ, однако их доля сокращается, а стран дальнего зарубежья – возрастает. Таким образом, в экспорте минеральных продуктов главными торговыми партнерами России являются страны дальнего зарубежья, а в импорте – страны СНГ.

МИРОВОЙ РЫНОК ТЕХНОЛОГИЙ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Титова Т.М.

*студент кафедры мировой экономики Института экономики и управления,
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

научный руководитель: к.э.н., доцент Горда О. С.

Аннотация. Определены и проанализированы тенденции, отличительные черты и направления развития мирового рынка технологий.

Введение. Научно-техническая революция и развитие производительных сил ведут ко все большему углублению международного разделения труда. В этих условиях торгово-экономические отношения между странами характеризуются быстрым расширением научно-технического и производственного сотрудничества, значение которого намного больше коммерческого эффекта, получаемого от передачи или приобретения технологии на тех или иных коммерческих условиях.

Именно посредством технологического обмена можно решить вопросы повышения технологического уровня тех или иных отраслей и народного хозяйства в целом, задачи ускоренного технологического перевооружения экономики, расширения возможностей экспорта и сокращения импорта, развития технико-экономических связей между странами на основе специализации и кооперации при производстве различных видов продукции.

Цель, задачи и методы исследования. Цель данного исследования - исследовать текущее состояние международного технологического обмена, определить его проблемы и перспективы. Для достижения цели поставлены следующие задачи: изучить сущность международного технологического обмена; проанализировать формы и структуру международного обмена технологиями; сравнить показатели участия стран в процессе мирового технологического обмена. В процессе проведенного исследования были использованы такие методы, как наблюдение и сбор фактов, а также систематический и динамический анализ.

Результаты исследования. В сферу технологического обмена вовлечены все важнейшие формы человеческой деятельности (наука, техника, производство, управление), начиная с теоретических закономерностей познания природы (наука), опыта ее преобразования (техника) и до создания материальных средств и благ (производство) с совершенствованием способов рациональных действий при решении производственных и других задач (управление). При этом в обмен могут быть включены как одновременно все четыре формы человеческой деятельности, так и их любые сочетания.

В век высоких технологий и революционных изобретений технологическая отрасль международных экономических отношений становится все более актуальной, в том числе и для экономики России, страны, которая обладает весьма значительным потенциалом нематериальных активов, хоть и пока не имеет эффективно отлаженной системы торговли технологиями и ноу-хау с зарубежными партнерами.

Существуют две формы осуществления международного технологического обмена: коммерческая и некоммерческая. Среди некоммерческих форм можно выделить следующие: научно-технические публикации, проведение выставок, ярмарок, симпозиумов, обмен делегациями и встречи ученых и инженеров; миграция специалистов, обучение студентов и аспирантов; деятельность международных организаций по сотрудничеству в области наук и техники и др.

Среди коммерческих форм выделяют: передачу на условиях лицензионных соглашений прав пользования изобретениями (патенты, ноу-хау, зарегистрированные товарные знаки, промышленные образцы), технической документации, поставку машин и различного промышленного оборудования, оказание технической помощи, инжиниринговые

услуги, экспорт комплектного оборудования, подготовка и стажировка специалистов, управленческие контракты, научно-техническое и производственное кооперирование и т.д.

Международный технологический обмен является специфической частью международной торговли, но объясняется в целом теми же закономерностями, что и торговля товарами, с поправкой на специфический характер и так же регулируется государством.

Оценка региональных особенностей обмена научно-технической продукцией показывает, что Западная Европа традиционно является наибольшим рынком научно-технической продукции (почти половина мирового экспорта и более 40% импорта научно-технической продукции). Вторым по объему рынком научно-технической продукции выступает Североамериканский регион (около 20% экспорта и более 25% импорта). США имеют значительное влияние на рынок научно-технической продукции в Западной Европе (28% экспорта) и совсем небольшое как экспортер научно-технической продукции в Японии (7%), в то время как Япония более 40% экспорта научно-технической продукции направляет в США. Новые быстроразвивающиеся страны Азии (Гонконг, Сингапур, Тайвань) регионально ориентированы на США (45% научно-технического экспорта), ЕС (15%) и Японию (5,6%), то есть экономически развитые страны (74% экспорта научно-технической продукции).

Почти 90% научно-технической продукции в развитые страны ввозится из экономически развитых стран. Так, страны ЕС почти 60% научно-технической продукции импортируют из стран ЕС, более 10% – из США, почти 11% из Японии, 3,5% из новых быстроразвивающихся Азиатских стран и только 0.2% из республик СНГ.

Перспективой развития мирового рынка технологий является развитие мирового технологического содействия. Мировое значение технического сотрудничества заставляет страны и международные организации уделять еще большее внимание такому роду своей деятельности и ставит новые задачи. Необходимо, чтобы деятельность в области технического сотрудничества определялась имеющимися потребностями и была ориентирована на принятие конкретных мер, уделяя особое внимание менее развитым странам, странам с переходной экономикой и низким уровнем доходов; также следует оказывать финансовую помощь странам с переходной экономикой и низким уровнем доходов, с тем чтобы они могли принимать активное участие в различных мероприятиях, проводимых в рамках программ технической помощи, таких как, например, рабочие совещания и семинары.

Глобализация и взаимозависимость открывают новые возможности для расширения торговли, инвестиций и потоков капитала, а также для технического прогресса, включая развитие информационных технологий, в интересах роста мировой экономики, развития и повышения уровня жизни во всем мире. В то же время сохраняются серьезные проблемы, включая острые финансовые кризисы, отсутствие безопасности, нищету, изолированность и неравенство как на страновом, так и на международном уровнях. Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой сталкиваются с особыми трудностями в деле реагирования на эти трудные задачи и возможности.

Выводы. Международная передача технологии – научных методов достижения практических целей – представляет собой межгосударственное перемещение научно-технических достижений на коммерческой или безвозмездной основе. Технология как основа жизни общества дает те потребительные стоимости, образы которых формирует политика. Экономика, являясь своеобразным проводником и регулятором потоков материальных и духовных ценностей, в условиях разделения труда играет исключительную роль в развитии производительных сил общества. Чему и содействует международный технологический обмен.

ВЗАИМНАЯ ТОРГОВЛЯ РОССИИ СО СТРАНАМИ-УЧАСТНИЦАМИ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Бекирова А.Р.

студентка *кафедры мировой экономики* Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: к.э.н., доцент Горда А.С.

Аннотация. Проанализирована динамика, определены тенденции и особенности взаимной торговли России со странами ЕАЭС.

Введение. Россия является основным торговым партнером для государств - членов Евразийского экономического союза. Она вносит наибольший вклад в совокупный объем взаимной торговли Союза. Динамика поставок Россией товаров на союзный рынок определяет тенденции развития взаимной торговли по Союзу в целом. Для России интеграция играет также важную роль, в частности, в период осложнения отношений со странами ЕС для обеспечения конкурентоспособности и устойчивости развития экономики.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является проведение анализа взаимной торговли Российской Федерации со странами-участницами ЕАЭС. Задачами исследования являются выявление тенденций развития взаимной торговли России со странами ЕАЭС, а также определение её основных торговых партнеров. В процессе подготовки данной работы были использованы следующие методы исследования: методы анализа и синтеза, экономико-статистические методы и др.

Результаты исследований. Проанализировав взаимную торговлю России с другими участниками ЕАЭС, можно отметить, что заметно уменьшились объемы экспорта из России. Экспорт товаров Российской Федерации в Республику Казахстан в 2014 году сократился на 23,6% по причине снижения поставок минеральных продуктов в 2,5 раза, металлов и изделий из них – на 34,8%, продукции химической промышленности – на 8,8%, продовольственных товаров – на 11%, при увеличении продаж машин, оборудования и транспортных средств на 1,6%. Объем экспорта из Российской Федерации в Республику Беларусь за 2014 году уменьшился на 2,7% из-за сокращения на 6% продаж минеральных продуктов, которые занимают почти 53% общего объема поставок России в Беларусь, металлов и изделий из них – на 18,3%. По машинам, оборудованию и транспортным средствам рост показателя составил 20,1%, продовольственным товарам – 13,7% (табл.1).

Таблица 1. Объемы экспортных и импортных поставок Российской Федерации в государства – члены ЕАЭС, млн. долл.

Страна	Экспорт			Импорт		
	2014 год	2015 год	2016 год	2014 год	2015 год	2016 год
Беларусь	22192,363	15603,673	15144,260	15181,622	6004,440	10161,375
Армения	-	1050,935	957,253	-	209,595	378,282
Кыргызстан	-	1300,419	1025,746	-	71,900	170,544
Казахстан	13807,691	10866,144	9426,892	6388,544	4895,235	3612,229
Всего	36,054	28821,171	26554,152	21570,166	14181,171	14322,429

Стоимостной объем поставок Российской Федерации партнерам по Союзу в 2015 году сократился на 21,9%. По расчетам Евразийской экономической комиссии на снижение стоимостного объема экспорта во взаимной торговле Российской Федерации с государствами – членами ЕАЭС влияли два фактора: сокращение физических объемов продаж (на 4,9%) и падение цен на товары (на 17,8%). При этом ценовой фактор определил 77% снижения стоимостного объема, валовый – 23%.

Основными партнерами во взаимной торговле Российской Федерации являлись Республика Беларусь (54,1% экспорта России на рынок Союза и 63,5% импорта во взаимной торговле) и Республика Казахстан (37,7% экспорта и 34,5% импорта). Объем взаимной торговли с Республикой Беларусь в 2015 году снизился на 23,7%, с Республикой Казахстан – на 26,7%.

Снижение торговой активности России на рынке Союза связано с сокращением промышленного производства (на 3,7%), инвестиций в основной капитал (на 8,4%) и розничной торговли (на 10%).

Тенденция сокращения взаимной торговли России с партнерами по Союзу сохранилась и в 2016 году. По сравнению с 2015 годом поставки товаров на рынок Союза снизились на 7,9%, закупки превысили уровень предыдущего года на 1%. По расчетам Комиссии средние цены на экспортируемые товары упали на 8,1%, определив общее снижение стоимостного показателя. Физический объем поставляемых товаров вырос на 0,3%.

Существенно сократились поставки на рынок Союза минерального топлива (в стоимостном выражении – на 2,2 млрд. долл., или на 26,5%). Средств наземного транспорта поставлено на 408,2 млн. долл., или на 31,5% меньше, чем за 2015 год, черных металлов и изделий из них – на 255,8 млн. долл., или на 9,6% (в количественном выражении – на 6,1%).

Таким образом, непростая экономическая ситуация в Российской Федерации явилась одним из основных факторов, определивших тенденции развития взаимной торговли товарами ЕАЭС в 2015-2016 годах.

В сложных условиях неблагоприятной экономической и геополитической конъюнктуры именно интеграционный формат ЕАЭС позволил российской экономике, впрочем, как и ее партнерам снизить уровень экономических потерь. Интеграционный формат сотрудничества обеспечил рост российского экспорта за счет ценового фактора и открытости границ в кризисный период 2014–2016 гг. в странах Союза. Сотрудничество в ЕАЭС и формирование общих рынков по отраслевому признаку обеспечивают рост качества продукции, в том числе и за счет введения технических регламентов. У российских производителей в данных условиях есть преимущества благодаря наличию более высокого уровня финансовой и ресурсной обеспеченности. Общий рынок открывает перспективы доступа российских производителей к сырьевым ресурсам стран–партнеров в дополнение к своим (алюминий, медь, цинк, редкоземельные металлы, удобрения, урановые руды), что может способствовать созданию замкнутых технологических циклов по ряду производств, избежать прямой конкуренции на внешних рынках и ускорить производственную кооперацию внутри ЕАЭС.

В перспективе более высокий уровень торговой интеграции мог бы способствовать формированию совместных торговых групп, консорциумов и биржевых площадок, направленных на снижение конкуренции по однотипной продукции, экспортируемой в третьи страны.

Выводы. Основной поток взаимной торговли внутри ЕАЭС ориентирован на Россию, при этом по итогам 2016 года доля российского внешнеторгового оборота со странами ЕАЭС составила 8,3% от общего объема внешней торговли страны, а вклад России во внешнюю торговлю ЕАЭС за тот же период — 84,3%. Несмотря на самый низкий показатель вовлеченности России во взаимный оборот ЕАЭС, ее вклад во взаимную торговлю составляет 62,4% по экспорту в ЕАЭС и 34,1% по импорту.

ЕАЭС обеспечивает России повышение эффективности использования собственного транзитного и технологического потенциала, повышает уровень конкурентоспособности на мировом и региональном рынках в конкуренции с другими интеграционными проектами, создает условия для расширения торгово-экономического сотрудничества с другими странами

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ И ПРАКТИКИ В ЧЕРНОМОРСКОМ РЕГИОНЕ

Баранов И.А.

студент кафедры мировой экономики Института экономики и управления

КФУ им. В.И. Вернадского

научный руководитель: к.г.н, доцент Осадчий Е.И.

individymevp@mail.ru

Аннотация. В данной работе рассматриваются проблемы развития торговли в Черноморском регионе на примере региональной организации, систематизирующей торговое сотрудничество.

Введение. На развитие направлений взаимной торговли стран Причерноморья существенную роль с 90-х годов прошлого века стал играть организующий фактор. Организация Черноморского Экономического Сотрудничества (ОЧЭС) была основана в 1992 году. В ОЧЭС входят 12 стран: Азербайджан, Болгария, Армения, Греция, Грузия, Молдова, Россия, Румыния, Сербия, Турция и Украина. Все они имеют доступ к Черному морю, что расширяет возможность реализации их экономических интересов в регионе. Организация была создана, чтобы укрепить формы экономического сотрудничества между Странами-участницами, повышая свободу движения товаров и услуг, капитала и труда, а также интеграцию экономик этих стран в глобальную экономическую систему.

Благодаря данной Организации Страны-участницы сотрудничают практически по всех сферах: торговля и экономическое развитие, финансы и банкинг, коммуникации, энергия, развитие инфраструктуры, сельского хозяйства, здравоохранение, защита природы, туризм, наука и технология, сотрудничество в развитии культуры, сбора статистических данных и обмена экономической информацией, таможенных связей и в борьбе с организованной преступностью. Однако, во внешнеэкономической практике стран ОЧЭС накопился ряд проблем.

Цель исследования. Основная цель работы заключается в проведении анализа нынешнего состояния и перспектив в развитии механизмов торговой политики среди стран Черноморского региона, входящих в ОЧЭС, на основе проблемно-системного подхода. Методической базой работы стал экономически-статистический анализ состояния внешней торговли, позволивший выявить параметры стран в этой сфере.

Результаты исследования. За 20 лет существования ОЧЭС продемонстрировала необходимость согласования внешнеторговой политики (ВЭП) в рамках данной региональной организации. Внешнеторговая практика показывает, что страны ОЧЭС занимают определенное место в международной торговле (5,6% в глобальном экспорте, 5,1% - в импорте).

Учитывая значительный потенциал членов ОЧЭС на глобальной рынке, главной целью организации является создание Свободной торговой зоны. Однако, учитывая динамику современных политических процессов среди стран-участниц ОЧЭС, достижение подобной цели считается нереалистичным, т.к. страны ОЧЭС присоединились к различным международным интеграционным организациям вне ОЧЭС и их основные принципы и экономические интересы могут противоречить друг другу.

Следует учитывать, что Греция, Болгария и Румыния вступили в ЕС; Турция и ЕС образовали Таможенный Союз; Россия и Армения являются членами Евразийского Экономического Союза; Украина, Грузия и Молдова подписали соглашение с ЕС, которое устанавливает глубокие и понятные зоны свободной торговли. В этом заключается основная проблема в унификации ВЭП стран-участниц.

Таблица 1.

Внешняя торговля Стран-участниц ОЧЭС в 2014 г.

Страна	Экспорт		Импорт		Баланс (млн. долл. США)
	(млн. долл. США)	Доля (страна/ОЧЭС; ОЧЭС/мир)	(млн. долл. США)	Доля (страна/ОЧЭС; ОЧЭС/мир)	
Азербайджан	21751,7	2,4	9178,5	1,1	12573,1
Албания	2430,7	0,3	5229,9	0,6	-2799,2
Болгария	29386,5	3,3	34740	4,3	-5353,5
Армения	1490,1	0,2	4169,5	0,5	-2669,3
Греция	35755,3	4,0	62180,6	7,7	-26425,2
Грузия	2861,1	0,3	8596,2	1,1	-5735,0
Молдова	2340,0	0,3	5317	0,7	-2977,0
Россия	497833,5	55,9	286648,8	35,3	211184,7
Румыния	69877,8	7,8	77889	9,6	-8011,1
Сербия	14843,3	1,7	20608	2,5	-5765,2
Турция	157714,9	17,7	242223,9	29,9	-84509,0
Украина	53913,3	6,1	54381,4	6,7	-468,1
ОЧЭС	890198,7	5,6	811153,8	5,1	79044,9

Источник: UN Comtrade Database (2015)

В 2014 году среди стран-участниц самые крупные доли во внешней торговле имели: Россия (55,9% от всего экспорта ОЧЭС и 35,3% от импорта), Турция (17,7% и 29,9% соответственно) и Украина (6,1% и 6,7%). По итогу 2014 года экспорт стран ОЧЭС составил более 890 миллиардов долларов США, что составляет 5,6% от всемирного экспорта. Не смотря на различия в торговом балансе стран-участниц, общий баланс 2014 года была положительным и составил 79 миллиардов США.

Вторая проблема всплывает в ходе анализа внешней торговли участников ОЧЭС. Она заключается в крайней дифференциации их внешнеторгового потенциала. Его унификация выступает главным организационной задачей данной организации.

Вывод. Страны-участницы ОЧЭС имеют большой экономический потенциал, одновременно накопился, ряд проблем как экономических, так и политических. Всё это препятствует созданию стабильного и выгодного взаимного сотрудничества в экономической и социальной сфере. Среди менее значимых проблем можно выделить различия в культуре и законодательстве стран. Основной проблемой следует назвать сохраняющиеся территориальные и торговые разногласия стран ОЧЭС. Данную проблему возможно решить путем создания стратегии развития взаимной торговли выгодной для всех участников региона в равной степени, без ущемления интересов отдельных стран.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РФ СО СТРАНАМИ ДАЛЬНОГО ЗАРУБЕЖЬЯ В РАЗРЕЗЕ ПИИ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Илясова Ю. В.¹, Линский Д. В.², Димитриев А. В.³

¹доцент кафедры мировой экономики Института экономики и управления, кандидат
экономических наук

²доцент кафедры экономической теории Института экономики и управления, кандидат
экономических наук

³ магистрант кафедры мировой экономики Института экономики и управления
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Введение. С середины XX века иностранные инвестиции приобретают все большее практическое значение для экономики страны. Это влияние выражается в росте производства, создании дополнительных рабочих мест, улучшении качества жизни населения, расширении международной торговли и т. д. Таким образом, инвестиционное сотрудничество является ключевым фактором экономического роста, а потому требует более детального рассмотрения

Цель и задачи исследования. Цель данного исследования – выявление стратегических инвестиционных партнеров РФ в разрезе прямых инвестиций и реализуемых совместных инвестиционных проектов.

Методика исследования. В процессе исследования были использованы такие методы, как анализ и синтез, метод сравнения (в процессе анализа статистических данных), а также методы обобщения, индукции и дедукции (при сопоставлении полученных данных и выявлении крупнейших инвестиционных партнеров).

Результаты исследования. События последних трех лет в области международного экономического сотрудничества России оказали весомое влияние на приток капитала извне в форме не только портфельных, но и прямых иностранных инвестиций (ПИИ). В таблице 1 представлена структура поступления ПИИ в разрезе стран ближнего и дальнего зарубежья.

Таблица 1 – Прямые иностранные инвестиции в РФ по регионам, млн. долл. США

Регион	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Страны СНГ	776	882	476	602	522
Страны дальнего зарубежья	49 812	68 337	21 555	5 876	32 017
Всего ПИИ	50 588	69 219	22 031	6 478	32 539

Источник: составлено авторами на основании статистических данных ЦБ РФ

Значительный спад в притоке иностранного капитала в последние несколько лет обусловлен, главным образом, сокращением ПИИ из стран дальнего зарубежья. Так, если в 2013 году в экономику РФ отсюда поступило 68,3 млрд. долл. США (98,7 % всех привлеченных инвестиций), то в 2015 г. эта сумма составила всего 5,87 млрд. долл. США, сократившись по сравнению с 2013 годом в 11,5 раз.

Несмотря на нежелание инвесторов из стран ближнего зарубежья (страны СНГ) сокращать свое присутствие на инвестиционном рынке России, реакция этих стран на политическую обстановку оказалась незамедлительной, что в 2014 году привело к рекордному сокращению инвестиций из региона до 476 млн. долл. США. Тем не менее, прошедший год стал фазой оживления международного инвестиционного сотрудничества России и отметился возвращением иностранного капитала из стран дальнего зарубежья.

Исключая приток капитала из т. н. «офшорных зон», чей удельный вес в общем притоке ПИИ в 2016 году составил 30,6 %, среди основных инвесторов в экономику РФ можно выделить ряд европейских и азиатских стран (см. табл. 2).

Таблица 2 – Прямые иностранные инвестиции в РФ по странам, млн. долл. США

Наименование страны	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Франция	1 232	2 121	2 224	1 686	1 997
Великобритания	46	18 927	120	1 104	478

Продолжение таблицы 2

США	285	485	708	209	402
Китай	450	597	1 271	645	345
Германия	2 265	335	349	1 483	224
Япония	596	369	295	447	140
Австрия	1 135	-326	841	407	1 071
Итого ПИИ по странам	6 009	22 508	5 808	5 981	4 657

Источник: составлено авторами на основании статистических данных ЦБ РФ

В денежном выражении наибольший удельный вес в структуре иностранных инвестиций приходится на передовые европейские страны в лице Германии, Соединенного Королевства и Франции, последняя из которых является лидером по притоку ПИИ в Россию. Так, удельный вес Франции в 2016 г. составил 43 % от общего объема инвестиций из представленных стран. США, несмотря на открытый политический конфликт, сохраняют одну из ведущих позиций среди иностранных инвесторов. Стоит также отметить сохраняющийся азиатский вектор сотрудничества, на фоне которого основными инвестиционными партнерами России выступают Китай и Япония, на чью долю приходится 10,5 % всех поступивших ПИИ из вышеупомянутых стран.

Качественную (и наиболее соответствующую действительности) сторону инвестиций отражает участие страны в реальных инвестиционных проектах. В таблице 3 представлены страны с наибольшим числом инвестиционных проектов на территории РФ, что демонстрирует иную картину функционирования иностранного капитала в РФ.

Таблица 3 – Количество инвестиционных проектов с участием зарубежного капитала по странам

Страна происхождения инвестиций	Количество инвестиционных проектов				
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Германия	28	12	11	36	43
США	29	24	14	29	38
Франция	14	7	14	20	20
Япония	9	14	8	10	12
Австрия	0	1	2	6	9
Китай	0	4	7	12	9

Источник: составлено авторами на основе исследования инвестиционной привлекательности стран Европы компанией EY

По данным исследования аналитической компании EY, наибольшее число совместных инвестиционных проектов в России реализуется с участием немецкого, французского и американского капиталов. Германия, значительно сократившая объем зарубежных вложений в РФ (почти в 7 раз), с точки зрения качества инвестиций заняла лидирующее положение, приняв участие в 43 инвестиционных проектах, что более чем в 2 раза превышает число французских. В сумме западные страны в 2016 году инвестировали в 110 проектов, тогда как азиатские партнеры в лице Китая и Японии приняли участие лишь в 21 проекте.

О важности инвестиционного сотрудничества с РФ можно также судить по доле России в общем количестве зарубежных инвестиций страны. Так, у Германии этот показатель составляет 6,5 %, у Франции – 5,5 %. В то же время Китай, оставаясь крупнейшим инвестором в Европу, на долю России оставляет лишь 3 % всех прямых инвестиций.

Выводы. В результате исследования был проведен качественный и количественный анализ ПИИ, а также выделены основные инвестиционные стратегические партнеры РФ на западном и восточном направлениях. В целом, можно с уверенностью сказать, что кризис в

российском международном инвестиционном сотрудничестве сменяется фазой роста. Это выражается не только в увеличении ПИИ, но и в увеличении числа совместных инвестиционных проектов с участием иностранного капитала. Здесь важно отметить сохраняющийся западный вектор сотрудничества, несмотря на обострившиеся политические разногласия.

К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Богомольный А. И.¹, Шутаева Е.А.²

¹ *магистрант кафедры мировой экономики*

Института экономики и управления (структурное подразделение) КФУ

² *к.э.н., доцент кафедры мировой экономики*

Института экономики и управления (структурное подразделение) КФУ

Введение. Современный этап экономического развития России, неотъемлемой характеристикой которого является проявление общемировых процессов глобализации, остро ставит перед государством задачу обеспечения национальной безопасности и всех её составляющих, прежде всего включая, продовольственную безопасность (ПБ).

Продовольственная безопасность является одним из главных направлений обеспечения общенациональной безопасности государства, фактором сохранения суверенитета государства, важнейшей составляющей демографической политики, необходимым условием реализации национального стратегического приоритета – повышения качества жизни граждан путём гарантирования высоких стандартов жизнеобеспечения. Продукты питания, удовлетворяя жизненно необходимые потребности населения, по праву принадлежат к наиболее ценным ресурсам нации, без которых её существование попросту невозможно.

Сегодня проблема продовольственной безопасности требует к себе особого внимания, поскольку существует множество факторов, которые влияют на её состояние и угрожают её достижению. В этой связи особую актуальность имеет анализ определяющих продовольственную безопасность аспектов, оценка состояния продовольственной безопасности государства и поиск путей и механизмов её достижения.

Цель и задачи исследования. Целью данного исследования является изучение национальной продовольственной безопасности как главной составляющей общенациональной безопасности государства и основы повышения уровня жизни населения в условиях глобализации. В соответствии с поставленной целью решаются две задачи, во-первых, выявление сущности продовольственной безопасности в качестве основы повышения уровня жизни населения, во-вторых, выделение особенностей формирования продовольственной безопасности в условиях глобализации мирохозяйственных связей.

Методика исследований. В процессе исследования в определенной последовательности и сочетании использовались следующие методы: исторического и логического анализа, научной абстракции, структурный метод, метод системного подхода.

Результаты исследований. Диспропорции между растущим населением планеты и возможностями биосферы вызвало в начале 21 столетия обострение мировой продовольственной проблемы. По прогнозам ООН к 2020 году население Земли увеличится до 7,5 млрд., а к 2050 году превысит 9,3 млрд. человек. При этом по оценкам ФАО, производство продовольствия должно быть, как минимум увеличено в 2 раза, чтобы соответствовать показателям роста народонаселения мира.

И если изначально мировая продовольственная безопасность рассматривалась как "сохранение стабильности на рынках продовольственных товаров при доступности базовых продуктов питания для всех стран мира", то в дальнейшем под продовольственной

безопасностью уже понимается доступ к продуктам питания всех людей всех стран мира и достаточность продовольствия для их активной здоровой жизни.

Россия имеет достаточный потенциал развития аграрного сектора и перерабатывающих отраслей, и, соответственно, может обеспечить население страны практически всеми видами продовольствия с учётом существующих норм питания. Но при этом, необходимо отметить, что в основе достигнутого уровня экономического развития страны остаются традиционные технологии производства и переработки сельскохозяйственного сырья и продовольствия, что в настоящее время не в полной мере отвечает растущим запросам мирового рынка.

Современная динамика развития аграрного сектора России формируется в условиях адаптации большинства рынков к текущей макроэкономической ситуации и чёткой ориентации на импортозамещение. Так, по данным Минэкономразвития России индекс производства аграрной продукции в 2019 году ожидается на уровне 108,7%, производство продукции пищевой промышленности – 109,9% по сравнению с 2015 годом, а объём инвестиций в аграрный сектор в 2019 году увеличится на 2,7%, в пищевую промышленность на 0,8% по отношению к 2015 году.

Но, несмотря на совокупность мероприятий по развитию агропромышленного комплекса, реализуемых Правительством Российской Федерации, направленных на интенсификацию производства, улучшение не только количественных, но и качественных показателей производства сельскохозяйственной продукции и продовольствия, в контексте обеспечения продовольственной безопасности необходимо также учитывать возможность и необходимость повышения конкурентоспособности российской продукции, что в последствии будет способствовать укреплению позиций на мировых рынках.

Соответственно, при разработке и осуществлении мероприятий, направленных на обеспечение продовольственной безопасности страны необходимо учитывать следующие ключевые принципы, а именно:

- социальность - целевая направленность системы продовольственной безопасности и каждой её составляющей на удовлетворение пищевых потребностей человека в качественной и безопасной для здоровья потребителя продукции питания;

- комплексность - одновременное влияние на все составляющие компоненты системы;

- системность - всесторонний учёт экономических, социальных, экологических, правовых, технологических и иных аспектов проблемы продовольственной безопасности страны;

- адекватность в выборе регуляторов, что связано с неоднозначностью их действия на разных этапах развития экономической системы и в условиях изменяющейся конъюнктуры как внутреннего, так и внешнего рынков;

- устойчивость системы - обязательное соблюдение всех вышеуказанных принципов независимо от изменяющихся условий внешней среды.

Без обеспечения населения достаточным количеством продовольствия соответствующего качества невозможно достичь перманентного социально-экономического развития страны, повышения благосостояния населения, поскольку состояние питания и здоровье трудовых ресурсов страны имеют прямую корреляцию с их продуктивностью. Достижение национальной продовольственной безопасности предполагает создание условий для доступа каждого отдельного гражданина к качественному и безопасному для здоровья продовольствию, как в настоящее время, так и в долгосрочной перспективе.

Выводы. Таким образом, в основе формирования продовольственной безопасности государства в условиях усиления процессов глобализации должна стать тесная взаимосвязь между социально-экономической, агропромышленной, политико-правовой, внешнеэкономической и природоохранной политикой государства, деятельностью по обеспечению качества и безопасности продовольствия, рационального питания населения и бережливого природопользования.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ С УЧЕТОМ УРОВНЯ АГРАРНОГО ПОТЕНЦИАЛА

Ляпина А.В.

*магистрант кафедры государственного и муниципального управления
Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»
научный руководитель: д. гос. упр., Гиндес Е.Г.*

Аннотация. В работе выделены основные направления социально-экономической политики в сфере обеспечения продовольственной безопасности и механизмы обеспечения продовольственной безопасности России. Приведены зарубежные подходы к обеспечению продовольственной безопасности страны.

Введение. Обеспечение продовольственной безопасности, как составляющей национальной и экономической безопасности, является важным направлением государственной политики Российской Федерации. Особенную остроту проблема продовольственной безопасности приобретает в современных условиях, сопряженных с инфляцией, падением уровня жизни населения, ростом социальных противоречий, а также внешних факторов – санкционных ограничений западных стран.

Цель и задачи исследования. Цель – изучить и выделить основные направления обеспечения и механизмы обеспечения продовольственной безопасности России.

Для решения поставленной цели использованы общенаучные методы, в частности: методы анализа и синтеза, системный анализ, абстрактно-логический метод.

Результаты исследования. Обеспечение продовольственной безопасности на национальном уровне, как основная задача государства независимо от его социально-экономического уровня развития, осуществляется на основе реализации различных методов, принципов и мер как экономической, так и аграрной политики в отношении гарантирования продовольственной безопасности. Среди основных направлений социально-экономической политики в сфере обеспечения продовольственной безопасности РФ:

1. Качество продовольствия.
2. Внешнеэкономическая деятельность.
3. Институциональные преобразования.
4. Развитие сельского хозяйства.
5. Экономическая доступность продовольствия.
6. Физическая доступность продовольствия.

Основные механизмы обеспечения продовольственной безопасности РФ разделяются на две категории: сфера повышения доступности продовольствия и сфера аграрного производства. Сфера повышения доступности: адресная помощь населению; технические регламенты; система контроля качества и безопасность продовольствия; нормативно-правовой механизм и развитие товаропроводящей инфраструктуры. Сфера аграрного производства: оптимизация межотраслевых экономических отношений; совершенствование финансово – кредитной системы; таможенно-тарифное регулирование; формирование интервенционных фондов; технико-технологическое развитие.

На основе проведенного анализа направлений обеспечения продовольственной безопасности страны, представленных в экономической литературе, выделяют четыре механизма по увеличению доступности и качества продовольствия. Во-первых, улучшить инфраструктуру продовольственного рынка и повысить ее доступность для всех товаропроизводителей аграрно-продовольственного сектора. Во-вторых, разработать систему адресной продовольственной помощи. В-третьих, сделать изменения в функционирующие нормативно-правовые акты, чтобы получить единый государственный орган по контролю над качеством и безопасностью пищевых продуктов. В-четвертых, стимулировать выпуск отечественных продовольственных товаров, что позволит повысить качество и увеличить конкурентоспособность продукции отечественных производителей.

Исследование зарубежного опыта в области обеспечения продовольственной безопасности страны позволяет нам выделить следующие подходы к обеспечению продовольственной безопасности: протекционистский (Япония, Норвегия), промежуточный (США, Канада, Новая Зеландия, Бразилия), экспортоориентированный (большинство стран ЕС)

Протекционистский и экспортоориентированный подходы считаются противоположными, но при этом отдельные страны мира придерживаются промежуточного пути между ними к обеспечению продовольственной безопасности, используя те или иные элементы указанных выше подходов.

Главное отличие между протекционистским и экспортоориентированным подходами является объем государственной поддержки сельскохозяйственного производства. Одной из самых высоких в мире государственной поддержкой сельского хозяйства является Япония. По данным ОЭСР оценка поддержки сельскохозяйственных производителей в 2014 г. составила 49,2 %. Для сравнения, этот показатель в ЕС составил 18 %, в США – 9,8 %. По России показатель PSE – 8,9 %, по Китаю – 20,2 %.

Экспортоориентированный подход основан на субсидировании экспорта. Например, США обеспечило мировое лидерство в области сельского хозяйства. США удовлетворяет свои потребности в продовольствии, а также выступает крупнейшим мировым его экспортером. Благодаря государственным субсидиям и эффекту масштаба производства увеличилось собственное производство продукции американскими фермерами, тем самым дополнив свои конкурентные преимущества. Государственные программы, направленные на продовольственную помощь беднейшим слоям населения, являются важной частью продовольственной безопасности США. Они содействуют доступности продовольствия, ослаблению социальных противоречий, увеличивают доходы фермеров, избавляют от товарных излишков. В период экономического кризиса они особенно актуальны.

Представителем протекционистского подхода выступает Япония. Она имеет ограниченные сельскохозяйственные ресурсы, не производит многие виды продовольствия и часто использует механизмы, которые направлены на защиту собственного производства. К таким механизмам относятся: высокий уровень субсидирования производителей, ценовое регулирование, ограничение импорта продуктов питания путем таможенно-тарифного регулирования, а также в нетарифной форме.

Правительство Японии использует различные меры для обеспечения продовольственной безопасности страны, среди них: контроль за производством и качеством продукции, регулирование продовольственного снабжения и др. Экспортные субсидии не осуществляются. Существенная государственная поддержка аграрного производства не соответствует требованиям ВТО, которая поддерживает стран-экспортеров продовольствия. Как ответная мера на давление ВТО используется многофункциональный подход к сельскому хозяйству.

Промежуточный подход в обеспечении продовольственной безопасности характерен для многих стран ЕС, которые больше стремятся к обеспечению продовольственной безопасности внутри членов союза, чем лидерству в мировом экспорте продовольствия.

Выводы. Анализ зарубежного опыта свидетельствует, что в ряде стран реализуется умеренный протекционизм в функционировании агропродовольственного сектора. При этом многие экономисты и эксперты считают, что кроме внедрения системы протекционизма целесообразно четко регулировать и распределять мероприятия ответственности между государством и производителем сельскохозяйственной продукции. Основная составляющая механизмов обеспечения продовольственной безопасности РФ это дальнейшее развитие и успешное функционирование ресурсной и материальной базы аграрного производства, глубокой переработки и сохранения аграрной продукции в соответствии с постоянно растущими потребностями населения при одновременном государственном регулировании товарного экспорта.

RUSSIA'S ADVERTISING INDUSTRY: CURRENT TRENDS AND CHALLENGES

Милявская Е. Я.¹, Назаренко Г. П.², Миколайчик М. В.³

¹*студентка кафедры финансов предприятий и страхования Института экономики и управления КФУ им. В. И. Вернадского*

²*старший преподаватель кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ им. В. И. Вернадского*

³*доцент кафедры иностранных языков № 3 Института иностранной филологии Таврической академии КФУ им. В. И. Вернадского, к.ф.н.*

Introduction. Advertising today has become an integral part of everyone's lives, and it is difficult to imagine modern mass media without it. Advertising is used in such fields of public life as trade, finance, politics, ecology, culture, science, services etc. As a matter of fact, modern advertising serves as a special form of communication and primarily aims to influence certain target groups or society as a whole.

Aims and objectives. This research aims to shed light on the current status of advertising in the Russian Federation, its features and problems.

Methods. Our research methods included a review of literature and Internet resources, analysis of statistical data, observation, induction, abstraction and concretization, theoretical methods etc.

Results. Advertising has come a long way in its evolution. Russia's advertising industry started to emerge in the early 1990s and went through three stages:

1. 1990 – 1995: large Western advertising agencies enter the Russian market and small domestic advertising agencies crop up.
2. 1995 – 1998: the first major Russian advertising agencies emerge and Western methods of market research are introduced.
3. 1998 – early 2000s: Russian agencies refuse to copy Western advertising tools.

These processes have resulted in the formation of various segments in the advertising industry, in particular outdoor and printed advertising, advertising on the radio, on TV, on the Internet etc.

At the moment the main driver of the market is contextual advertising. It takes up to 80% of the total amount of Internet advertising and is, in effect, the second largest advertising segment after federal television. Mobile advertising is developing by leaps and bounds along with the penetration of gadgets and mobile Internet. In general, Internet advertising makes up more than one-third of the total volume of the advertising market. TV advertising has the leading positions. The situation is worse in outdoor and print media advertising, mainly due to the ill-considered regulatory advertising policy.

As for the development of the advertising market in Russia this year, according to the forecasts made by the British company Group M, it will grow by 9.5% along with an increase in television and Internet advertising and a decline in advertising placements in print media.

On the whole, Russia's advertising market is well developed and has good positions in the world, modern technologies and various innovations being actively applied. Nevertheless, advertising in our country has not reached its apogee yet and is obviously facing a number of challenges on its way to perfection.

The most pressing challenge faced by modern advertising are excessively intrusive adverts. Tired of their intrusiveness and monotony, many people from among the potential target audience are simply paying no attention to adverts. As often as not, advertisements are built quite primitively, failing to arouse interest among potential buyers. Another problem is that everyone perceives the same information in their own way, therefore it is impossible to accurately foresee what effect a particular advert will have. Negative attitudes to advertising can also be explained by its untruthfulness. A large number of fraudulent adverts on the Internet are hindering the development of the Internet advertising market. That is linked to another problem – legal and regulatory

imperfections. As the federal law on advertising was enacted more than 10 years ago, it no longer corresponds to the current level of the advertising industry. Last but not least, advertising experts working in the industry often have low qualifications, which has to do with the fact that the training provided to creative agencies' employees tend to be one-sided.

All the listed problems are slowing down the development of the Russian advertising industry and obviously require solutions. It is very important to create conditions for continuing professional development of all those involved in the creation and promotion of advertising, assessment of its economic efficiency etc. For the advertising appeal to be heard, it is necessary to make advertisements which are reliable and truthful, appropriate and relevant today, consumer oriented and addressing people's needs. Moreover, advertising should be of high quality and original in order to be easily remembered by the audience. And, of course, the regulatory framework should be improved.

Conclusions. At present, Russia has an established and successful advertising market. Still, it requires careful study aiming to find solutions to the existing problems in order to improve the efficiency of advertising and enable its further development.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В РОССИИ

Чужикова А. Л.

*студент кафедры мировой экономики Института экономики и управления,
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

научный руководитель: к.э.н., доцент Горда А.С.

Аннотация. Исследована специфика функционирования ОЭЗ России и определены перспективные направления их развития.

Введение. Особые экономические зоны (ОЭЗ) были призваны стать мощными точками роста экономики в нескольких ключевых сферах – промышленности, логистике, инновациях и туризме. Российские особые экономические зоны ориентированы на установление благоприятных условий для реализации высокотехнологичных проектов, импортозамещение, разработку и производство продукции с высокой степенью локализации и добавленной стоимости. В настоящее время отечественные СЭЗ содействуют: росту международной конкурентоспособности производимой в стране продукции, привлечению иностранных инвесторов, притоку инвестиций и размещению новых производств в нашей стране.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является выявление перспективных направлений развития СЭЗ в России. В соответствии с поставленной целью определены задачи исследования: проанализировать особенности функционирования ОЭЗ в Российской Федерации с учетом их типов, оценить результативность ОЭЗ и определить перспективы их развития. При определении перспективных направлений развития СЭЗ в России использовался метод анализа и синтеза.

Результаты исследования. В мире функционирует несколько тысяч территорий с особым экономическим статусом, а в России их число относительно невелико. Их системное развитие началось в 2005 г., с момента принятия Федерального закона «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», в котором закреплены основные условия для создания ОЭЗ, а также определены типы ОЭЗ и их ключевые характеристики. На территории Российской Федерации в 2016 году функционировало 33 ОЭЗ четырех типов:

– 9 ОЭЗ промышленно-производственного типа (ППТ): «Алабуга» в Республике Татарстан, «Липецк» в Липецкой области, «Тольятти» в Самарской, «Титановая долина» в Свердловской, «Моглино» в Псковской области и «Калуга» в Калужской области, «Ступино квадрат» в Московской области;

- 6 ОЭЗ технико-внедренческого типа (ТВТ): «Зеленоград» в г. Москве, «Санкт-Петербург» в г. Санкт-Петербурге, «Томск» в г. Томске, «Дубна» в г. Дубне Московской области, во Фрязино (Московская область) «Иннополис» в Республике Татарстан;
- 15 ОЭЗ туристско-рекреационного типа (ТРТ): 7 ОЭЗ в Иркутской, Калининградской областях, Алтайском крае, Республике Алтай, Ставропольском и Приморском крае, включая «Байкальская гавань», «Бирюзовая Катунь» и «Ворота Байкала». А также новых 6 ОЭЗ расположившихся в Северокавказском федеральном округе);
- 3 ОЭЗ портового типа (ПТ): «Ульяновск» в Ульяновской области, «Мурманск» и ОЭЗ в Хабаровском крае.

Полные десять лет работы ПП ОЭЗ позволяют сформулировать основные результаты их деятельности. Без сомнения, данный этап их развития был сложным, так как законодательная база только формировалась, создавалась структура управления ОЭЗ, разрабатывались методы привлечения резидентов и нерезидентов, формировалась соответствующая инфраструктура развития.

На сегодняшний день промышленно-производственные особые экономические зоны (ПП ОЭЗ) считаются по праву наиболее успешным видом ОЭЗ, функционирующим в России. Во-первых, они расположены в наиболее экономически развитых регионах РФ. Во-вторых, в них функционируют преимущественно промышленные предприятия. В-третьих, они владеют широко разветвленной транспортной инфраструктурой, имеют в запасе значительное количество природных ресурсов и располагают квалифицированной рабочей силой.

Наиболее перспективными из всех существующих в России зон являются технико-внедренческие ОЭЗ (ТВ ОЭЗ), так как они содействуют модернизации производственных мощностей и внедрению инноваций. При создании и развитии таких ОЭЗ в России следует опираться на действующие наиболее успешно ТВ ОЭЗ в Санкт-Петербурге: ОЭЗ «Нойдорф» в Петродворцовом районе, а также ОЭЗ, расположенную севернее лесопарка Ново-Орловский в Приморском районе.

Стремительное развитие и становление смелых технико-внедренческих проектов и исследовательских программ делает возможным получение многих перспективных позиций на рынке, а также достижение комплексного положительного результата от взаимодействия малых предприятий, ВУЗов и различных исследовательских институтов. С помощью подобных взаимоотношений будет гарантировано закрепление новейших видов хозяйственной деятельности на длительный срок.

Туристско-рекреационные зоны с точки зрения управления являются наиболее простыми. Это объясняется тем, что они не владеют правом свободного таможенного склада, их территория не считается полностью ограниченной, нет жесткого контроля со стороны налоговых и таможенных органов, особенно во время экспорта и импорта товаров из зоны.

Проблемы в российской транспортной сфере способствовали возникновению портовых особых экономических зон (ПОЭЗ). Первой проблемой в транспортной сфере является большой объем транспортных издержек в себестоимости производимой продукции, а второй – нерациональное применение транзитного потенциала государства, фиксируется взаимосвязь иностранной торговли и зарубежных перевозчиков. На разрешение указанных проблем ориентировано образование портовых ОЭЗ в области расположения морских, речных узлов и аэропортов. Создаваемая ПОЭЗ способна стать основной составляющей национальной транспортной системы, быть показателем эффективного взаимодействия государства и предпринимательства в работе по развитию многих инфраструктурных программ и созданию инновационного облика экономики страны. Реализация данных программ содействует развитию и модернизации портов, в которых созданы ОЭЗ.

Выводы. Авторитет и значимость российских особых экономических зон в последнее время повышается. Однако, они все еще не получили достаточный уровень популярности и признания в отечественных и иностранных бизнес кругах. Кроме того, процесс становления и развития российских ОЭЗ сдерживается под влиянием кризисных тенденций в развитии

мировой экономической системы, что затормаживает процессы внедрения инновационных технологий, и в условиях нестабильности и волатильности рынков ориентирует усилия резидентов на поддержание стандартных и традиционных производств.

По результатам проведенного исследования перспектив развития отдельных видов российских ОЭЗ, установлено, что каждый из типов ОЭЗ должен получить дальнейшее развитие в России. Однако ссылаясь на текущие результаты деятельности и уровень развития законодательной базы, достаточно сложно достоверно спрогнозировать потенциал их развития.

Одним из перспективных направлений развития ОЭЗ должно стать привлечение крупных зарубежных компаний, с целью притока в ОЭЗ передовых инновационных технологий. Для этого необходимо улучшить инвестиционный климат в государстве и модернизировать отечественную инновационную систему. Кроме того, эффективное развитие ОЭЗ в России, возможно на основе заключения и реализации договоров с крупными иностранными инвесторами для налаживания инновационных бизнес-сетей и привлечения инновационно-ориентированных клиентов, желающих построить бизнес в российских ОЭЗ.

ГЛОБАЛЬНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Горда А. С.

доцент кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ

Аннотация. Раскрыто содержание и определены структурные изменения глобальных потоков капитала в условиях нестабильности.

Введение. Глобализация экономики и финансовая интеграция развивается на основе международного движения капитала. Глобальные потоки капитала формируются под воздействием международных и национальных факторов, их структура постоянно меняется. Роль международного движения капитала как фактора глобального развития в последние годы противоречиво проявилась в формировании и трансграничном распространении финансового кризиса, посткризисном ре-балансировании, глобальной нестабильности. Происходят изменения структуры трансграничных потоков капитала, который влияет на экономику стран и возможности регулирования национальной финансовой стабильности.

Цель и задачи исследований. Целью исследования является определение факторов и основных изменений структуры трансграничного движения капитала, его влияния на конкурентоспособность национальных экономик. В соответствии с поставленной целью определены задачи исследования: выделить структурные изменения международного движения капитала, определить риски миграции капитала и перспективные направления оптимизации участия стран с растущими экономиками в процессах глобального движения капитала. Методической основой исследования являются теоретические положения международной макро- и микроэкономики, методов факторного и структурного анализа.

Результаты исследований. Современная посткризисная глобальная нестабильность требует переосмысления подходов к экономическому развитию. Долговой кризис, неэффективность стимулирования экономики, рецессия и безработица являются формами проявления нестабильности развитых стран. Снижение темпов развития, нестабильность экспорта, значительная инфляция, высокие процентные ставки являются признаками нестабильности стран с растущими экономиками и развивающихся стран. Глобальное движение капитала в условиях нестабильности имеет значительную волатильность, противоречивые тенденции и структурные изменения. Кроме того, основные формы глобального движения капитала в современных условиях находятся под влиянием распространения финансовых инноваций, гибридных финансовых инструментов и технологий, новых сегментов финансовых рынков и типов финансовых учреждений.

Международные системные факторы обусловили структурные изменения движения капитала: циклическая асимметрия притока и оттока иностранного капитала; волатильность международных рынков, периодические внешние финансовые и валютные шоки; шоки реверсивных колебаний движения капитала, "неожидаемая остановка" иностранного капитала в периоды кризисов и депрессий; изменения финансовой политики международных банков на иностранных рынках в зависимости от макроэкономической ситуации в странах базирования; дивестиции иностранного капитала в финансовом секторе; ограничение доступа растущих экономик к международным финансовым рынкам.

Глобальная нестабильность характеризуется двухскоростным движением глобальной экономики - относительно устойчивыми в среднесрочной перспективе различиями в темпах экономического роста между развитыми экономиками и растущими рынками. В результате этого растущие экономики стали активными центрами как импорта, так и экспорта капитала.

Структурные изменения движения капитала в условиях глобальной нестабильности несут определенные риски: трансграничное распространение рыночных колебаний, перенесение финансовых и банковских кризисов между странами; нестабильность международных товарных и финансовых рынков генерируют внешние финансовые шоки для растущих и трансформационных экономик; колебания трансграничных потоков капитала влияют на макроэкономическую, монетарную и валютную политику растущих экономик.

Анализ динамики и структуры международного движения капитала в страны с растущими экономиками позволяет сформулировать определённые выводы: чистый приток капитала в растущие экономики является нестабильным, его волатильность превышает среднюю на международных финансовых рынках; тенденцию роста имеют прямые иностранные инвестиции с периодическими, относительно небольшими спадами; отмечается относительное сокращение прямых иностранных инвестиций в те страны, которые теряют конкурентные преимущества на международных рынках; движение иностранных портфельных инвестиций и частных заимствований является нестабильным, характеризуется большой амплитудой волатильности и про-цикличности, то есть подвержено влиянию экономических и кредитных циклов; нестабильными являются объемы валютных резервов большинства растущих экономик Европы и СНГ в результате конъюнктурного давления на валютные курсы.

Динамика движения различных форм капитала имеет разные финансовые последствия для растущих экономик. Прямые иностранные инвестиции направляются на приватизацию, приобретение местных частных компаний, инвестирование в модернизацию, что, зачастую, в силу недооценки стоимости активов обеспечивает получение высоких прибылей и потенциально увеличивает их отток в будущем в форме репатриации дохода на капитал. Другие формы частного движения капитала - портфельные инвестиции, кредиты и долговые инструменты - имеют неустойчивый характер, колеблются в зависимости от конъюнктурных факторов, служат причиной периодического оттока капитала.

В условиях глобальной нестабильности и ограниченности доступа на международные финансовые рынки возрастает необходимость повышения конкурентоспособности и стабильности национальных финансовых систем. Для Российской Федерации это означает, прежде всего, необходимость увеличения капитализации, повышение эффективности и стабильности банковской системы.

Рыночные и экономические отличия определяют международную конкурентоспособность финансовых систем растущих экономик, в том числе России: недостаточный уровень монетизации экономики; недостаточную способность финансовых систем осуществлять эффективную аллокацию капитала по критериям эффективности; недостаточный уровень сбережений домохозяйств и корпоративного сектора, в силу чего внешние заимствования имеют конкурентные преимущества и значительное влияние на экономику; недостаточные показатели уровня развития финансовых и банковских систем; неэффективные условия кредитования экономики.

Выводы. Использование выгод глобального движения капитала и предупреждение рисков должно быть направлено на сбалансирование внешних финансовых связей, повышение эффективности национальной финансовой и банковской системы. Достижение экономической стабильности российской экономики в условиях глобальной нестабильности возможно путем всесторонней модернизации экономики на современной технологической базе и инфраструктуре, привлечения значительного внешнего финансирования на международных рынках. Возможности привлечения внешнего финансирования могут быть реализованы лишь при условии структурных реформ, преодолении коррупции, формирования эффективной правовой системы, создания условий и стимулов всесторонней модернизации и инноваций.

Оценка конкурентоспособности и рисков национальной финансовой и банковской систем должны стать важным элементом прогнозирования экономической политики Российской Федерации. Необходим постоянный мониторинг состояния финансовой системы страны на методологической основе, адаптированной к основным международным системам оценок. Для этого нужно наладить информационное обеспечение анализа развития финансовой системы страны. Это позволит перейти от локального к системному подходу в регулировании развития финансовой системы и повышения её результативности и роли в экономическом развитии.

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ ПРОТЕКЦИОНИЗМА В СОВРЕМЕННЫХ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ

Горда О. С.

доцент кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ

Аннотация. Раскрыто содержание и определены особенности реализации политики протекционизма в современных условиях.

Введение. Современные тенденции развития мировой экономической системы, обострение конкуренции на международных рынках товаров и услуг, продолжающиеся кризисные процессы актуализируют проблему обеспечения защиты национальных экономических интересов. Существует объективная необходимость разработки действенной, научно-обоснованной стратегии обеспечения конкурентоспособности национальной экономики. Одним из основных приоритетов этой стратегии должно стать применение рационального государственного протекционизма, который бы дал возможность отечественным предприятиям быстрее и результативнее адаптироваться к сложным условиям развития глобальной экономики.

Цель и задачи исследований. Цель исследования - определить направления совершенствования протекционистской политики государства и путей повышения эффективности государственного регулирования внешнеторговых отношений. В соответствии с поставленной целью определены задачи исследования: определить позитивные аспекты реализации политики протекционизма, выделить негативные последствия протекционистской защиты национальной экономики, предложить стратегические направления использования политики протекционизма в современных реалиях. Методической основой исследования являются теоретические положения международной макро- и микроэкономики, методов анализа и синтеза, факторного анализа.

Результаты исследований. Протекционизм - это один из видов внешнеэкономической политики государства, направленной на стимулирование развития отечественной экономики, защиту национальной экономики от иностранной конкуренции и повышения конкурентоспособности национальных товаропроизводителей на внешнем рынке, которая реализуется путем создания законодательных и экономических препятствий на пути свободной международной торговли.

Современные исследования по этой проблематике подтверждают наличие разногласий во взглядах экономистов на целесообразность реализации политики протекционизма, что, как правило, объясняется неоднозначностью влияния такой политики на социально-экономическое развитие страны в эпоху глобализации. Представляется возможным выделить наиболее вероятные положительные последствия реализации политики протекционизма: развитие инновационной активности и защита молодых перспективных отраслей экономики; сохранение рабочих мест, увеличение спроса населения; защита внутреннего рынка отдельных видов товаров и услуг от чрезмерной иностранной конкуренции, в том числе от проникновения на внутренний рынок некачественных товаров иностранного производства; пополнение государственного бюджета.

В тоже время, часть исследователей приводят ряд аргументов против такой политики, с которыми нельзя не согласиться: нередко объектом поддержки становятся неконкурентоспособные и бесперспективные предприятия; существенным образом ослабляются стимулы национальных предприятий к развитию технического прогресса и внедрению прогрессивных технологий, следствием чего становится снижение конкурентоспособности национальной экономики; протекционизм предопределяет рост цен на товары на внутреннем рынке и ведет к снижению уровня жизни преобладающей части населения вследствие торговых войн на мировом рынке; возрастает цена товаров на внутреннем рынке за счет включения в неё таможенных платежей, что снижает уровень благосостояния населения; растёт теневой сектор экономики через нелегальный ввоз товаров; очень тяжело определиться с вопросом "перспективных" отраслей с точки зрения формирования сравнительных преимуществ страны; создание особых условий для отдельных предприятий нарушает принцип защиты интересов субъектов внешнеэкономической деятельности относительно соблюдения интересов всех субъектов хозяйствования; нарушаются условия эффективной добросовестной конкуренции.

С нашей точки зрения, в нынешних непростых условиях, эффективная протекционистская политика государства должна быть ориентирована на перспективу и учитывать модификацию роли государства в современных условиях. Основные задачи государственной протекционистской политики должны быть направлены не на защиту отдельных предприятий, а на обеспечение повышения конкурентоспособности национальной экономики и повышение благосостояния населения.

Эта задача должна реализоваться не только и не столько через защиту национального производства и необоснованное усиление позиций национальных производителей на внутреннем рынке, сколько через развитие потенциальных возможностей выхода отечественных предприятий на внешние рынки, а также максимального использования преимуществ процесса глобализации. В данном контексте основой политики протекционизма должны стать следующие элементы. Во-первых, защищенные отрасли должны получать дополнительные фискальные стимулы в виде доступа к дешевым кредитам. Во-вторых, временное отсутствие внешней конкуренции на внутреннем рынке должно компенсироваться стимулированием конкуренции между внутренними товаропроизводителями. В-третьих, реализация любых протекционистских мер должна сопровождаться одновременным стимулированием экспорта. Причем эти стимулы должны носить обязательный характер.

Речь идет о том, что государство определенным образом защищает внутреннего товаропроизводителя при условии задействования ним всего спектра потенциалов и возможностей для выхода на международные рынки. В таких условиях сохранение неэффективных производств будет иметь кратковременный характер с последующим постепенным преобразованием их в эффективные, а в случае сосредоточения внимания лишь на защите интересов внутреннего товаропроизводителя - ведет к сохранению неэффективных производств в долгосрочном периоде. Показательным в этом плане является опыт Японии.

Государство должно создавать стимулы для перемещения ресурсов в отрасли с перспективой прорыва на внешние рынки. Однако, если эти отрасли не смогут

экспортировать продукцию после нескольких, установленных программой поддержки, лет, то такая поддержка прекращается. Подобная политика проводилась сначала в Японии, позднее в Южной Корее, на Тайване, в Гонконге и Сингапуре, а также в странах Юго-Восточной Азии и в Китае и привела к весомым результатам.

Выводы. На современном этапе целесообразность реализации политики рационального протекционизма в России не должна ставиться под сомнение. Вместе с тем, для того, чтобы стать достойным субъектом в системе международных отношений, нужно быть довольно аккуратными в принятии решений относительно внедрения мер протекционизма в отечественную практику хозяйствования. Протекционизм не должен поддерживать устаревшие технологии и структуры производства, а содействовать их модернизации.

В этой связи на современном этапе развития отечественной экономики необходимым является кардинальное обновление методов, инструментария и структуры системы государственного протекционизма во всех сферах экономической жизни, четкого размежевания функций государства в этой сфере, повышение ответственности органов законодательной и исполнительной власти, а также бизнес-сообщества. Создание условий для роста доходов российских предприятий, облегчение их доступа на мировые рынки и увеличение присутствия отечественных товаров на внутреннем рынке, может осуществляться не за счет потребителей, а через развитие добросовестной конкуренции, содействие повышению конкурентоспособности отечественных производителей.

СДЕЛКИ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТНК

Панина Е.С.

магистрант кафедры мировой экономики

Института экономики и управления (структурное подразделение) КФУ

научный руководитель: к.э.н., доц. Шутаева Е.А.

Введение: Сделки слияний и поглощений (M&A) играют огромную роль в мировой экономике. Они способствуют усилению влияния тех или иных фирм на рынках товаров и услуг, повышению конкурентоспособности, вытеснению «слабых» и преобразованию в новые фирмы.

Цель данного исследования заключается в анализе крупнейших сделок слияний и поглощений.

Задачи данной научной работы – рассмотрение сделок слияний или поглощений в современных условиях транснационализации, выявление ключевых факторов и основных причин принятия данных соглашений, анализ сделок слияний или поглощений в российской практике.

Результаты исследования: Образовывать новую компанию с нуля транснациональным корпорациям не выгодно. Поэтому с помощью слияний или поглощений они увеличивают свою сеть, тем самым приобретая активы тех предприятий, в которые выгодно вкладывать прямые иностранные инвестиции. Можно сказать, что данный тип сделок является экономическим процессом, который влияет на укрупнение фирмы, увеличение конкурентоспособности и выхода компании на новый уровень.

Рассматривая 2015 год, можно сказать, что число крупных сделок по слиянию и поглощению, которые были более 5 млрд. долл. США, в первом квартале 2016 года упали на 24%. Основными противодействующими факторами являются следующие: ужесточение правил со стороны налоговых и антимонопольных органов, неопределенность на мировом рынке, замедление роста развивающихся экономик.

Так в 2016 году общая сумма сделок по M&A в первом квартале была около 699,4 млрд. дол. США, что, в свою очередь, меньше на 18%, чем данный показатель в 2015 году.

При рассмотрении двух последних лет это наихудший показатель. Количество сделок уменьшилось на 10% и составило 9250.

На сегодняшний день большая активность исходит от Китая. Так китайские компании приняли участие, как покупатели, в сделках на поглощение на 304,6 млрд. долл. США, что составило 44% от общего объема. Данный показатель превышает показатель предыдущего года на 8%. А вот на американских рынках произошел небывалый спад за первый квартал 2016 года и составил 245,7 млрд. долл. США, что в процентном соотношении уменьшился в сравнении с 2015 годом на 38%.

По данным агентства Thomson Reuters в 2015 году состоялось рекордное количество сделок по слияниям и поглощениям, так общий объем составил 4,6 трлн. долл. США, а вот количество крупных сделок от 30 млрд. долл. США составила аж 18, что говорит о росте данного показателя, так как он в 2,5 раза больше, чем аналогичный показатель 2015 года.

По данным инвестиционного портала Inventure 5 самыми крупными сделками в 2016 году считаются: Sunoco Logistics & Energy Transfer Partners, Qualcomm & NXP Semiconductors, Bayer & Monsanto, British American Tobacco & Reynolds American, AT&T & Time Warner.

По аналитическим данным Dealogic, средняя стоимость сделки M&A в 2016 году составила приблизительно 104,2 млн. долл. США. В 2015 году средняя стоимость сделки составляла 115,4 млн. долл. США, что больше показателя на 10,75%. А вот средняя стоимость сделок в период 2000-2014 года составляла 77,1 млн. долл. США, что меньше показателя 2016 года на 26,01%.

Qualcomm (компания по производству микрочипов, США) к концу 2017 года должна приобрести NXP Semiconductors (компания по производству полупроводников, Голландия). Сумма данной сделки будет приблизительно 47 млрд. долл. США. Данная сделка должна ускорить стратегию по расширению мобильных технологий компании Qualcomm.

Информационное агентство RNS сообщило, Sunoco Logistics (компания по транспортировке нефти и газа, США) купила в I квартале 2017 года Energy Transfer Partners (компания по добыче природного газа и пропана, США) за 21 млрд. долл. США акциями. Сделка заключалась для достижения экономии расходов, увеличении масштабов бизнеса и диверсификации активов.

British American Tobacco (производство табачных изделий, США) выкупила все оставшиеся акции на рынке Reynolds American Inc (производство табачных изделий, США) за 49,4 млрд. долл. США в III квартале 2017 г. Данная сделка была заключена для возвращения BAT на прибыльный регулируемый рынок США, выхода на новый уровень и устранения конкурентов на мировом рынке табачных изделий.

Компания Bayer (химия и фармацевтика, Германия) совершила сделку с Monsanto (производство агрохимикатов, США). Сумма сделки составила 66 млрд. долл. США. Компании преследовали цель по контролю больше четверти общемировых поставок зерна и пестицидов.

AT&T (телекоммуникации, США) приобрел корпорацию Time Warner (новостной и развлекательный профиль, США) за 85,4 млрд. долл. США. До конца 2017 планируется получить одобрение властей и тогда состоится заверение приобретения. Акционеры Time Warner получают долю 14,4–15,7 % в AT&T. Данная сделка повысит эффективность бизнеса и увеличит влияние компании на мировой арене.

Рассматривая сделки слияний и поглощений в России, можно сказать, что в 2016 году, по сравнению с предыдущим годом, количество сделок увеличилось незначительно, но общая сумма сделок возросла на 46%, как говорится в отчете «Рынок слияний и поглощений в России в 2016 г.» KPMG в России и СНГ.

Основной вклад принесли три сделки – продажа 19,5% доли НК «Роснефть», приобретение пакетов акций индийской компании Essar Oil и приватизация «Башнефти» (табл.1).

Таблица 1 - Три крупнейшие сделки M&A в РФ за 2016 г.

Продавец	Покупатель	Сектор	Сумма сделки, млрд. долл. США	Приобретенная доля, %
НК «Роснефть»	Консорциум под руководством катарского суверенного фонда	Нефтегазовый	11,27	20
Essar Oil	НК «Роснефть»	Нефтегазовый	6,33	49
Росимущество	НК «Роснефть»	Нефтегазовый	5,3	50

Продажа части акций НК «Роснефть» является стратегическим планом, так как компания в дальнейшем желает заключить долгосрочный контракт с Glencore, а также создать специальное предприятие по добыче вместе с этим консорциумом как на территории Российской Федерации, так и за её пределами.

Приобретение пакетов акций индийской компании Essar Oil должно привести к увеличению поставок НК «Роснефть» в Азию. «Роснефть» завершила покупку госпакета «Башнефти» за 329,7 млрд руб., которые были перечислены в Федеральное казначейство. Данная сделка была заключена с целью расширения компании и увеличения её влияния.

Выводы: На сегодняшний день происходит большое количество сделок слияний и поглощений, которые скрывают под собой стратегические цели компании: новые технологии, увеличение масштабов бизнеса, диверсификация активов, экономия расходов, увеличение количества потребителей, ресурсного потенциала. Всё активнее в процессы слияния и поглощения компаний вовлекаются и российские предприятия.

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО РЕСПУБЛИКИ КРЫМ: ЭКСПОРТНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Сычугова Э. О.

магистрант кафедры мировой экономики

Института экономики и управления (структурное подразделение) КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Шутаева Е.А.

Введение. Природно-ресурсный потенциал и агроклиматические ресурсы обеспечивают преимущества для многих видов производства, как растительных культур, так и животноводства. В настоящее время для развития сельского хозяйства Республики Крым выделяются субсидии, дотации, а при грамотном инвестировании и создании новых предприятий Крым будет лидировать среди других регионов России в данной отрасли.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является анализ текущего состояния сельского хозяйства Республики Крым. Задачи: - проанализировать производство основных продуктов животноводства и растениеводства; - определить экспортные возможности, проблемы и перспективы развития аграрного сектора Республики Крым.

Результаты исследований. За период 2014-2016гг произошел спад производства по всем категориям продуктов. По хозяйствам всех категорий в целом по России в 2016 г. доля продукции растениеводства составляет 55,1%, а животноводства 44,9%, по Южному федеральному округу 71% и 29% соответственно. Республика Крым, как Южный федеральный округ и в целом Россия характеризуется преобладанием производства растениеводческой продукции (доля продукции растениеводства 63,7%). Доля животноводства в производстве сельскохозяйственной продукции в Республике Крым составляет 36,3%, что меньше, чем в среднем по России (44,9%). Для того, чтобы занять лидирующие позиции, стоит развивать животноводство более продуктивно.

Согласно данным Крымстата валовой сбор основных сельскохозяйственных культур за период 2014-2016 гг. увеличился по показателям: зерновые и зернобобовые культуры с 1102,1 до 1286,5 тыс. тонн, подсолнечник на зерно с 21,0 до 49,5 тыс. тонн, плоды и ягоды с

113,4 до 143,9 тыс. тонн. Сократился валовой сбор таких ценных культур, как: картофель с 387,8 до 258,1 тыс. тонн, овощи с 413,9 до 365,6 тыс. тонн, виноград с 70,2 до 56,3 тыс. тонн.

Наличие сельскохозяйственной техники в сельскохозяйственных организациях: количество тракторов с 2014 по 2016 года. сократилось с 2878 до 2847 штук, количество зерноуборочных комбайнов увеличилось с 321 до 484 штук, на 1000 га. посевов приходится 2 зерновых комбайна на 2015-2016 гг., однако в 2014 г. был всего 1, посевов на один зерноуборочный комбайн сократилось с 892 до 409 га за период 2014-2016 года.

Объемы производства животноводческой продукции по хозяйствам всех категорий в 2016 г. представлены на рисунке 1.

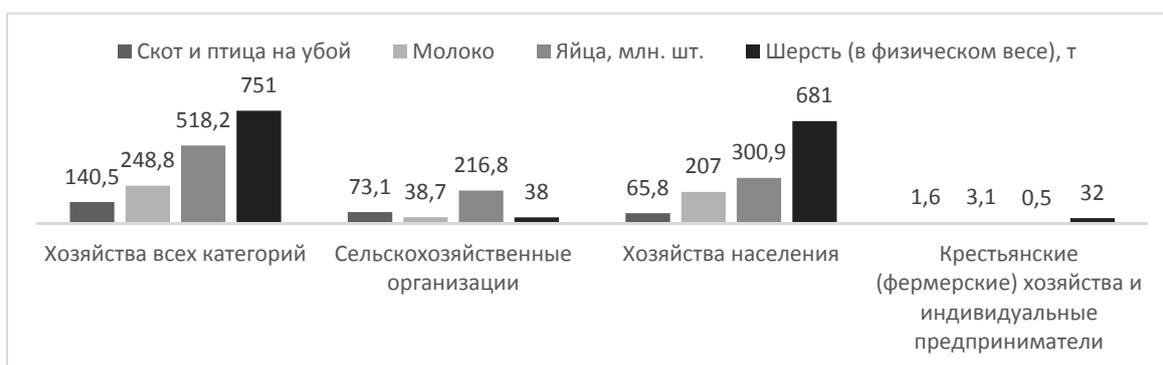


Рисунок 1. Производство основных продуктов животноводства по категориям хозяйств за 2016 год (тысяч тонн)

Рассматривая отдельно производство сельскохозяйственных организаций можно выделить увеличение производства свиней с 13,0 до 15,3 тыс. т. за рассматриваемый период, так же произошел значительный рост производства молока с 19,2 до 38,7 тыс. т., в 2 раза, за аналогичный период. Производство яиц увеличено с 171,8 до 216,8 млн. шт., а шерсть с 37 т. до 38 т. за данный период. По остальным категориям, наблюдается спад в производстве.

Хозяйства населения стали производить на сдачу значительно меньше животноводческой продукции. За период 2014-2016 года производство скота и птицы снизилось с 77,4 до 65,8 тыс. т., молоко с 266,1 до 207,0 тыс. т., яйца стали с 377,6 до 300,9 млн. шт., производство шерсти снизилось с 822 до 681 т.

Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели увеличили производство скота и птицы с 0,5 до 1,6 тыс. т., в 2,5 раза за 2014-2016 гг. Производство молока увеличилось с 1,4 до 3,1 тыс. т., практически в 2 раза за данный период. Производство шерсти выросло с 1 до 32 т, в 32 раза за указанный трехлетний период.

Для решения проблем в сельском хозяйстве и достижения поставленных результатов была разработана государственная программа по развитию сельского хозяйства и регулированию рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Крым на 2015-2020 гг. Данная программа предусматривает субсидирование для поддержки не только сельского хозяйства, но и экспорта продукции. Существуют факторы, которые сдерживают ее реализацию:

- блокировка Северо-Крымского канала создает острый дефицит водных ресурсов, что пагубно сказывается на сельском хозяйстве, в данный момент рассматривают вопросы о водоснабжении путем строительства Керченского моста и строительства под ним трубы, по которой будет вестись снабжение пресной водой Крыма, так же существует вероятность внедрения разработки опреснения соленой воды, используя опыт Израиля;

- после объявления санкций ЕС и США, большинство торгово-экономических связей было разорвано и необходимо искать новые рынки, как для экспорта, так и для импорта;

- ограниченное транспортное сообщение, работа через посредников приводит к удорожанию продукции и увеличению сроков доставки, а паромная переправа работает

нестабильно, строительство Керченского моста обеспечит сухопутный путь на материк, что поможет исправить ситуацию и другие.

Выводы. Таким образом, если рассматривать хозяйства всех категорий в целом по Республике Крым доля производства по растениеводству выше 63,7%, чем по сравнению в целом по России 55,1%. В Республике Крым есть благоприятные условия для развития многоотраслевого сельского хозяйства, и, прежде всего, производства зерновых и зернобобовых культур. А развивая производство ряда ценных технических культур, например, эфиромасличных, выйти на мировые рынки. Дальнейшее развитие животноводства должно быть нацелено на полное удовлетворение потребностей региона в молочной и мясной продукции на основе высококачественного конкурентоспособного производства с учётом политики импортозамещения.

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ И СТРУКТУРНЫЕ СДВИГИ В МИРОВОМ МАШИНОСТРОЕНИИ: ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Грушев А.С.

студент кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.г.н., доцент Осадчий Е.И.

aleczmw@gmail.com

Аннотация. На основе экономико-статистического анализа выявлены изменения в сложившейся географической и товарной структуре машиностроения как ведущей отрасли промышленности мира.

Введение. Рост масштабов и интенсивности промышленного производства требует все новых средств производства. Их поставщиком выступает машиностроение – главная отрасль мировой промышленности. В промышленности экономически развитых стран на машиностроение приходится 25-40% стоимости произведенной промышленной продукции. Эта отрасль представляет систему взаимосвязанных подотраслей, производящих машины и оборудование, что позволяет обеспечивать техническое перевооружение всего хозяйства, удовлетворять потребительский спрос населения на приборы бытового назначения, создавать экономический и оборонный потенциал отдельных стран.

Вопросы организации и размещения отраслей машиностроительного производства в разной степени освещены и изучены в научной литературе (работы Родионовой И.А., Федорченко А.И., Липец Ю.Г. и др.). Все это отражает многоаспектности проблем в мировом машиностроении, нерешенности вопросов его структуризации и географической дифференциации.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является раскрытие на базе экономического анализа трансформаций в сложившейся структуре машиностроения под воздействием конъюнктурных подвижек. Методологической основой работы стали методы статистического анализа и маркетинговых инструментов, что позволило осмыслить текущий период мирового промышленного развития.

Результаты исследования. Размещение мирового машиностроения традиционно увязывается с функционированием центров его концентрации. Крупнейшими мировыми центрами машиностроения в настоящее время являются Европейский союз, США, Япония и Китай. Китай, который за последние 10 лет вырвался в число лидеров, уверенно занимает первую позицию по общему валовому выпуску продукции (705 млрд. долл.) и по произведенной условно-чистой продукции (236,2 млрд. долл.). На втором месте находится ЕС, с общим валовым выпуском в 568,3 млрд. долл. Затем идут США (250,2 млрд. долл.) и Япония (182,4 млрд. долл.). Такое лидерство связано с занятостью в отрасли в Китае. В период с 2000г. по 2015г. она ежегодно росла на 6%, в отличие от развитых стран, где она наоборот сокращалась (в ЕС - на 2%, в Японии и США – на 3%). Это свидетельствует о

постепенном переносе производительных мощностей с Запада на Восток. Основной причиной этого являются удельные трудовые издержки Китая, которые почти в пять раз ниже, чем в ЕС, в три раза ниже, чем в США и в два раза ниже, чем в Японии.

Вместе с тем, Китай все еще отстает от прочих мировых центров машиностроения по производительности труда (58% от уровня ЕС). Для поддержания конкурентных преимуществ европейской отрасли машиностроения требуется более высокий показатель производительности труда, который составляет 61,5 тыс. долл. (в Японии – 109,6 тыс. долл.). Низкий уровень производительности объясняется разнородностью экономик стран ЕС.

Рассматривая товарные группы машиностроения (Таблица 1), необходимо отметить, что позиции основных стран-лидеров в каждой подотрасли товаров машиностроения почти не изменились за последние 5 лет. Во всех подотраслях производства лидирует 4 страны – США, Китай, Япония и Германия.

Таблица 1. Темпы прироста выпуска продукции машиностроения в 2014-2016гг.

Товарная группа	2014			2015			2016		
	Развивающиеся	Развитые	Мир	Развивающиеся	Развитые	Мир	Развивающиеся	Развитые	Мир
1.Машины и оборудование	3,7	2,3	2,8	1	-4,6	-2,6	7,3	1,9	3,7
2.Офисная, бухгалтерская и вычислительная техника	6,6	4,4	4,6	1,9	2,7	2,7	10,9	3,4	6,3
3.Электрические машины и оборудование	7,7	-0,4	3,9	4,8	-0,2	2,7	5	-0,1	2,2
4.Оборудование для радио, телевидения и связи	6,7	3,2	7,2	10,4	-0,3	6,9	6,2	0,9	3,5
5.Медицинские, точные и оптические приборы	7,2	1,7	2,5	4	0,3	0,9	3,9	1,2	2,4
6.Автомобили, прицепы, полуприцепы	4,8	0,8	1,6	-0,4	4,4	3,4	11,3	3,5	6,2
7.Прочее транспортное оборудование	11,8	1,7	7	2	0,5	1,3	3,9	-1,2	0,3

Анализируя данные таблицы, можно сделать вывод о нестабильной динамике роста мирового машиностроения за рассматриваемые 2014-2016гг. В 2015 году произошел спад мирового производства из-за уменьшения выпуска товаров машиностроения в развитых странах, однако в 2016 году можно наблюдать выравнивание динамики.

В разрезе товарных групп в 2014 году наибольший прирост показали оборудование для радио, телевидения и связи (7,2%) и прочее транспортное оборудование (7%). Наименьший прирост произошел в отраслях производства автомобилей, прицепов, полуприцепов (1,6%) и медицинских, точных и оптических приборов (2,5%). Во всех отраслях, кроме производства электрических машин и оборудования развитыми странами (-0,4%), выпуск также вырос.

В 2015 году больше всего выросло производство оборудование для радио, телевидения и связи – на 6,9%. Из-за сокращения производства машин и оборудования в развитых странах на 4,6% и низкого роста в развивающихся (1%), в общемировом производстве произошел спад на 2,6%. Низкий рост отмечался в группах медицинских, точных и оптических приборов (0,9%) и прочего транспортного оборудования (1,3%) из-за насыщенности рынка.

В 2016 году во всех товарных группах кроме прочего транспортного оборудования (спад на 1,2% в развитых странах, и как следствие - общемировой прирост всего в 0,3%) наблюдался уверенный рост. Больше всего выросло производство офисной, бухгалтерской и

вычислительной техники и автомобилей, прицепов, полуприцепов на 6,3% и 6,2% соответственно в мире, а в развивающихся странах более чем на 10%.

В целом, рассматривая темпы прироста выпуска продукции машиностроения по товарным группам 2014-2016гг. можно выделить лидирующие группы товаров, которые за весь рассматриваемый период неуклонно росли: оборудование для радио, телевидения и связи (5,8% в среднем за 3 года) и офисная, бухгалтерская и вычислительная техника (4,5% в среднем). Все это говорит о росте новейших и специализированных отраслей.

Выводы. Машиностроение традиционно выступает базовой отраслью экономики, а также технологическим ядром мировой промышленности. В глобальной структуре машиностроения важнейшими его центрами являются США, ЕС, Япония и Китай. Анализ динамики развития отраслей мирового машиностроения, позволяет говорить о нестабильном тренде роста мирового машиностроения за последние 5 лет, попытке развивающихся стран закрепить производственное лидерство в ряде его отраслей.

НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Кобылина К.В.

студентка кафедры мировой экономики

Института экономики и управления (структурное подразделение) КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Шутаева Е.А.

Введение. Успешная экономическая политика должна опираться на предсказуемую и понятную систему макроэкономического регулирования национального развития и, возможно, в ряде случаев на жесткие методы социального управления. Подобный подход к формированию и реализации экономической политики обеспечивает и закрепляет легитимность действий политической власти в экономической сфере.

Цель и задачи исследований: **Цель** - на основе статистических данных проанализировать динамику национального богатства Великобритании. В соответствии с целью поставлены две задачи: - исследовать основные показатели национального богатства Великобритании; - проанализировать структуру и динамика развития национального богатства в Великобритании.

Методика исследований: Анализ структуры национального богатства Великобритании на основе статистики институциональных секторов.

Результаты исследований. «Национальное богатство - совокупность национальных активов и пассивов, является основой и одновременно результатом экономического развития. Его оцененный потенциал, качество структуры и эффективное использование каждого компонента определяют и вместе с тем характеризуют уровень развития страны и основы конкурентоспособности национальной экономики».

В Великобритании, как таковое понятие «национального богатства» отсутствует, а вместо этого используется термин «Net worth» - чистая стоимость. Чистая стоимость - это сумма (показатель), по которому активы (требования) превышают пассивы (обязательства). Это понятие применимо к физическим и юридическим лицам в качестве ключевого финансового показателя (итоговая цена компании). Последовательное увеличение национального богатства указывает на хорошее финансовое состояние и, наоборот, национальное богатство может быть разряжено ежегодными операционными убытками или существенным снижением стоимости активов по отношению к обязательствам. В части бизнеса, чистая стоимость также известна как балансовая стоимость или собственный капитал.

Национальное богатство представляет оценочную рыночную стоимость финансовых (средства оплаты; финансовые требования; экономические активы) и нефинансовых активов. Нефинансовые активы включают в себя как произведенные (жилища; другие здания и сооружения; механизмы и оборудование; системы вооружения; культивируемые

биологические ресурсы; транспортное оборудование; продукты интеллектуальной собственности) и произведенные активы (природные ресурсы; контракты, договоры аренды и лицензии).

Национальное богатство Великобритании оценивается в 8,8 трлн. фунта стерлинга в конце 2016 г. Это было эквивалентно в среднем 135 тыс. фунта стерлинга на человека или 327 тыс. фунт стерлинга на одну семью.

Оценки национального богатства Великобритании за период с 1995 по 2016 год увеличилось более чем в 3 раза или 6,0 трлн. фунт стерлинга. Это эквивалентно среднему увеличению 87 тыс. фунта стерлинга на человека.

Национальное богатство Великобритании можно проанализировать по 4 основным институциональным секторам:

1. Домашние хозяйства (НКОДХ);
2. Нефинансовые корпорации;
3. Финансовые корпорации;
4. Органы государственного управления.

Собственный капитал сектора домохозяйства и НКОДХ на конец 2016 года составляет 10,2 трлн. фунт стерлинга. Это эквивалентно в среднем 378 тыс. фунта стерлинга на одну семью в 2016 году по сравнению с 367 тыс. фунтами стерлинга на одну семью в 2015 году. НКОДХ состоит из таких организаций, как благотворительные организации, общественные клубы, церкви, религиозные общества и профсоюзы, которые предоставляют товары и услуги домохозяйствам бесплатно или по неэкономически значимым ценам.

Сектор нефинансовых корпораций производит товары и услуги для конечных или промежуточных потребительских расходов и включает в себя такие компании, как розничные торговцы, производители, коммунальные и строительные компании и т.д.. Нефинансовый сектор разбит на 2 подотрасли: государственный и частный. В конце 2016 года, наиболее ценным активом нефинансовых корпораций были «другие здания и сооружения», что составляло 1 013 млрд фунт стерлинга (46% от общего объема нефинансовых активов этого сектора), который увеличился на 43 млрд фунт стерлинга (4%) в сравнении с 971 млрд фунтами стерлинга в конце 2015 года.

Финансовые корпорации представляют собой институциональные единицы, основной деятельностью которых является производство финансовых услуг и включают в себя банки, строительные общества и страховые компании. Собственный капитал финансовых корпораций снизился на 95 млрд фунт стерлинга в 2016 году. В результате произошло сокращения чистой стоимости нескольких финансовых активов и обязательств.

Общий государственный сектор продолжает оставаться фактором отрицательного баланса правительства, однако его дальнейшее снижение собственного капитала активов в 2016 году было более чем компенсировано ростом собственного капитала местного самоуправления. Органы государственного управления включает в себя правительственные ведомства и учреждения, местные органы власти, вооруженные силы и полицию и другие госорганы.

Собственный капитал местного правительства постепенно увеличивался с 1995 года, за исключением снижения в 2002 году, а также в 2008 и 2009 годах, в период экономического спада. В конце 2016 года составлял 586 млрд. фунт стерлинга, на актив «Другие здания и сооружения» приходилось более 80% от чистой стоимости этого сектора.

В среднесрочной и долгосрочной перспективе позиции Великобритании в международных финансовых институтах могут ослабнуть. Ослабление роли Великобритании окажет негативное влияние не только на саму страну, но и на устойчивость этих институтов и международной финансовой системы в целом. Необходимость поиска адекватной замены ресурсам, которые вкладываются в них Великобританией, может привести к сокращению объема операций институтов и новому витку борьбы стран за влияние на их деятельность.

Вывод. Подведя итог исследования, следует отметить, что Великобритания — государство с огромными возможностями и перспективами в дальнейшем развитии

экономики. Национальное богатство Великобритании представляет оценочную рыночную стоимость финансовых и нефинансовых активов, и состоит из 4 основных институциональных секторов: домашнее хозяйство; нефинансовые корпорации; финансовые корпорации; органы государственного управления, - общий итог составляет 8,8 трлн. фунтов стерлинга. В международных финансовых институтах Великобритания в ближайшее время вряд ли столкнется с серьезными проблемами, но в среднесрочной и долгосрочной перспективе ее позиции могут ослабнуть.

ПРОБЛЕМЫ ТОРГОВЛИ УГЛЕВОДОРОДНЫМ СЫРЬЕМ В СИСТЕМЕ ВНЕШНЕТОРГОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ И КИТАЯ

Дурненко К.С.¹, Побирченко В.В.²

¹магистрант направления подготовки 38.04.01 – экономика, магистерская программа
«Мировая экономика и международное экономическое сотрудничество»

²кандидат географических наук, доцент кафедры мировой экономики Института
экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского
chris.yeep@mail.ru

Аннотация. В статье выделены основные проблемы российско-китайского внешнеторгового сотрудничества в сфере торговли углеводородным сырьем.

Введение. Основным направлением взаимодействия Российской Федерацией и КНР выступает торгово-экономическое сотрудничество. Китай является одним из крупнейших потребителей углеводородного сырья. Для России сотрудничество с КНР позволяет диверсифицировать клиентскую базу импортеров энергоресурсов. Китай важен не только сам по себе, как крупнейший в регионе потребитель энергоресурсов, но и с точки зрения доступа России к другим рынкам в АТР.

Цель статьи: выявление основных проблем российско-китайского внешнеторгового сотрудничества в сфере торговли углеводородным сырьем.

Результаты исследования. Китай – один из крупнейших мировых энергопотребителей, заинтересованный в обеспечении мировой энергетической безопасности, увеличении и поддержании темпов роста достаточно энергоёмкой экономики. Сотрудничество России и Китая в области энергетики вышло на высокий, «стратегический» уровень, о чём говорит количество и масштаб проектов и подписанных двусторонних соглашений. Сотрудничество с Китаем в сфере энергетики предоставляет для России, как одного из крупнейших экспортёров энергоресурсов, возможность расширения количества направлений экспорта энергоресурсов и помимо этого является драйвером развития инфраструктуры Сибири и дальневосточных регионов России.

В связи с тем, что страны Европы, являющиеся основным рынком экспорта энергоносителей РФ, в последние годы предпринимают много действий и прикладывают большие усилия для снижения зависимости от импорта углеводородов, России требуется искать новые рынки сбыта для уменьшения экспортного риска и расширения географии импортёров Российских энергоносителей.

Общая граница между соседними странами – Россией и Китаем составляет 4300 км. Граничащие с Китаем располагают крупными запасами нефти. Располагающие крупными запасами нефти территории Дальнего Востока и Восточной Сибири граничат с Китаем, что довольно позитивно сказывается на импорте нефти из РФ. Наличие большого количества приграничных городов между двумя странами формирует возможность развития экономических отношений и сотрудничества, что в значительной степени способствует сотрудничеству Китая и России в энергетической отрасли. Это неизменно ведёт к развитию региональной экономической интеграции и может являться исключительным геополитическим преимуществом.

Отношения между Китаем и Россией сохраняет положительную динамику. Активно проводится совместная разработка нефти, строительство трубопроводов и сотрудничество в переработке не только в целях содействия устойчивому развитию экономики, но и для поддержания стабильности на международном рынке. Сотрудничество двух стран имеет огромный потенциал и широкие перспективы.

Однако масштабы сотрудничества Китая и России в нефтяной сфере недостаточно соответствуют возможностям и статусу крупных нефтяных компаний стран-потребителей и стран-экспортеров нефти.

Существует ряд факторов, которые сдерживают это сотрудничество и потому требуют привлечь к себе особое внимание. Среди этих факторов можно выделить следующие:

Со стороны РФ:

- изменчивость политики в зависимости от международной экономической ситуации, изменение экспортных пошлин на нефть и нефтепродукты;
- отсутствие политического доверия. Укрепление взаимного доверия в последние годы налаживается в рамках стратегического партнерства.

Со стороны КНР:

- недостаточно зрелая энергетическая стратегия. Дипломатические отношения в сфере энергетики начинались поздно, существуют трудности в понимании партнерами национальной энергетической политики, в принятии решений в соответствии с прогнозом на нефтяном рынке. Недостаток опыта часто приводит к непониманию друг друга и появлению заблуждений;

- недостаточно высокая конкурентоспособность китайских энергетических компаний в разведке / добыче ресурсов, транспортировке и других областях относительно уровня других международных компаний.

Еще одной немаловажной причиной ограничения сотрудничества между Россией и Китаем в энергетической сфере является конкуренция с другими странами и регионами. Китай – большая страна – потребитель нефти в Азиатско-Тихоокеанском регионе, в то время как быстрое экономическое развитие Японии и Южной Кореи также способствуют увеличению потребления энергоресурсов.

Определённые сложности создаёт и географическое положение двух стран. Максимально тесно сотрудничают друг с другом приграничные регионы России и КНР, однако они не относятся к наиболее развитым в экономическом плане регионам ни в той, ни в другой стране. В России основные экономические центры сосредоточены в её европейской части, а в Китае – в юго-восточной части страны, и расстояние оказывается весьма значительным. Соответственно, намного возрастают затраты, связанные с транспортировкой продукции. Это ещё один важный фактор, сдерживающий развитие двусторонних внешнеэкономических связей, как отмечает Минэкономразвития России, доля транспортных затрат в себестоимости отечественной продукции составляет примерно 15–20%, в то время как в экономически более развитых странах этот показатель не превышает 7–8%.

Развитие Северного морского пути, авиасообщения и межконтинентальных трубопроводов – вот основные способы обеспечения более экономически целесообразной транспортировки ресурсов в как можно большее количество стран (например, проект международного транспортного коридора «Европа – Западный Китай»). В данной области с Китаем уже заключены многомиллиардные договоры, касающиеся строительства железных дорог. Интересы АТР в регионе с каждым годом прослеживаются все ярче.

Ситуация усугубляется большей себестоимостью производства многих видов продукции в России из-за разных климатических условий. Мягкий и по преимуществу субтропический климат большей части территории КНР способствует удешевлению стоимости продукции. В России же значительная часть производств расположена в зонах вечной мерзлоты, что, наоборот, удорожает конечную себестоимость многих видов продукции. А это повышает экспортную цену продукции и снижает заинтересованность КНР

в её приобретении, что усугубляет основную проблему – несоответствие объёмов и структуры экспорта и импорта.

Выводы. В настоящее время отмечается позитивная тенденция в развитии энергетического сотрудничества между Китаем и Россией. Это сотрудничество имеет прочные основы и выгодно для обеих сторон. Безусловно, в данной области существует ряд нерешенных вопросов, а также сдерживающих развитие факторов, однако с помощью аналитики и принятия необходимых мер сотрудничество между двумя державами будет становиться все более плодотворным и успешным.

КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА КАК ЭЛЕМЕНТ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ ГОРОДА

Никитина М.Г.,¹ Мираньков Д.Б.²

¹*зав. кафедрой мировой экономики Института экономики и управления КФУ*

²*старший преподаватель кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ*

Аннотация. Определены преимущества применения кластерного подхода как эффективного механизма развития городской территории. Выявлены цели кластерной политики и ее влияние на социально-экономическое развитие территории города

Введение. В современных условиях кластерная политика рассматривается в качестве инструмента повышения инновационного потенциала и конкурентоспособности территории. Кластерный подход, как показывает мировая практика, не только служит средством достижения целей промышленной политики, но также является мощным инструментом для стимулирования регионального развития.

Разработка стратегий развития регионов на основе традиционных методов часто не обеспечивает достижения высоких конечных результатов и требует нового подхода – формирования стратегии на основе развития территориальных кластеров.

Целью исследования является выявление возможностей проведения кластерной политики и ее влияния на социально-экономическое развитие города.

Задачи:

- определить преимущества использования кластерного подхода в качестве эффективного механизма развития городской территории;
- выявить цели проведения кластерной политики города.

Методика исследований.

В ходе исследования применялись диалектический и системный подходы к изучению экономических явлений и процессов, а также методы сравнительного анализа и синтеза.

Результаты исследований.

В международной практике сложились две модели кластерной политики. Согласно первой из них, кластер – это рыночный организм, и роль власти в том, чтобы снять барьеры для его естественного развития. Ведущими игроками в этой модели становятся местные власти и организации, которые вместе с ключевыми участниками кластера разрабатывают и реализуют программы развития.

Во второй модели предусматривается комплекс мер от выбора приоритетных кластеров и финансирования проектов по разработке стратегии программ их развития до целевого создания ключевых факторов успеха их реализации.

Наряду с крупными предприятиями-лидерами отрасли, функционирующими на данной территории, наличие достаточного количества малых и средних компаний, занимающихся инновационной деятельностью, имеет значительное влияние на совершенствование отраслевой структуры и эффективность развития современной промышленности. Именно малый и средний бизнес способен быстро адаптироваться к условиям изменяющегося рынка,

быть генератором инновационных идей и, обладая уникальными компетенциями в области мелкосерийного производства и используя возможности промышленной кооперации, занимать существенную долю рынка. Эти факторы и предопределили использование кластерного подхода в качестве эффективного механизма развития городской территории.

Необходимо выделить основные преимущества такого подхода:

во-первых, территория кластеров не закреплена географически, зона охвата их предприятий зависит только от экономической целесообразности и может быть изменена в любой момент;

во-вторых, функционирование кластеров не предполагает льгот и преференций его участникам со стороны государства;

в-третьих, создание и развитие кластера направлено в первую очередь на усиление кооперационных связей между предприятиями для повышения эффективности функционирования и усиления конкурентных позиций;

в-четвертых, формирование кластера предполагает, как правило, объединение и оптимизацию технологических связей уже действующих предприятий.

Итак, продуктом процесса стратегического планирования будет стратегия в качестве обязательного к исполнению документа. Он является синтезом всех элементов стратегии в их системной реализации, синхронизированных во временном графике. Стратегия детализирует всю текущую и будущую деятельность субъектов экономики города, имеющих стратегическое значение. Стратегия будет выполнена не только во временной оси, но и с агрегированным распределением ресурсов на конкретные задачи.

В городской системе Симферополя кластеры призваны стать основой эффективного экономического развития, являясь инновационной системой. Это подход должен стать основой для создания новых форм объединения знаний, тем самым и их коммерциализации. Формирование новых городских кластеров обуславливает возможность производства продукции высокой потребительской ценности и низкой себестоимости.

Целью кластерной политики города должно стать повышение конкурентоспособности городской экономики за счет создания кластеров на базе действующих хозяйствующих субъектов, учебных заведений и научных организаций, а также за счет привлечения (локализации) на территорию города новых предприятий и организаций, необходимых для успешного функционирования создаваемых кластеров.

Реализация кластерной политики позволит расширить доступ хозяйствующих субъектов (участников кластера) к инвестициям и инновациям.

В стратегическом документе должно быть отмечено, что основной акцент кластерной политики города будет поставлен на поддержке «приоритетных» и «потенциальных» групп кластеров, для развития каждой из которых будут применяться специальные меры поддержки.

Выводы.

Таким образом, под приоритетными кластерами понимаются кластерные образования, характеризующиеся наличием стабильно развивающейся кластерной структуры с активным внутрикластерным взаимодействием (или наличием фрагментов производственной и технологической общности различных организаций), которое необходимо расширять и углублять посредством применения комплекса мероприятий, непосредственно направленных на усиление (или оформление) кластерной инициативы.

Под потенциальными кластерами понимаются кластерные образования, в которых присутствуют достаточно мощные объединяющие центры и ряд малых и средних организаций с еще не устоявшейся системой коммуникативных взаимосвязей. Оформление кластерных инициатив для них в краткосрочной перспективе невозможно из-за отсутствия внутрикластерного взаимодействия, а также накопленной критической массы производственного и научного потенциалов, создающей экономию от формирования кластера.

В институциональном аспекте развитие кластерных инициатив на территории городского образования предполагает установление не только новых форм взаимодействия в организационно-информационной, производственной и др. сферах деятельности участников кластера, но и в отношении разработки финансовых механизмов стимулирования и реализации данных инициатив на территории города (в том числе на законодательном уровне).

АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СТРАНАХ МИРА

Самойлович К.В.

*магистрант кафедры мировой экономики Института экономики и управления
КФУ им. В.И. Вернадского*

научный руководитель: д.т.н., профессор Ванюшкин А.С.

Введение. Большинство как развитых, так и развивающихся стран мира рассматривают привлечение инвестиций в экономику в национальном и региональном масштабах как одну из приоритетных задач экономической политики. В этом ключе особую ценность имеет изучение опыта ряда стран по привлечению прямых инвестиций.

Цель данного исследования заключается в анализе зарубежного опыта применения инструментов экономической политики для привлечения прямых иностранных инвестиций.

Результаты исследований: Международный опыт показывает, что в основе экономического роста находится рост инвестиционный. Таким образом, возможность последующего роста зависит от решения проблем по привлечению прямых иностранных инвестиций. Рассмотрим зарубежный опыт применения инструментов привлечения прямых иностранных инвестиций.

Таблица 1– Инструменты привлечения прямых иностранных инвестиций в странах мира

Страна	Инструменты политики привлечения (стимулирования) ПИИ
КНР	Создание СЭЗ; преференции для ПИИ: налоговые льготы для совместных предприятий
Индия	Упрощение и сокращение времени прохождения процедуры одобрения ПИИ; преференции для ПИИ: налоговые каникулы, налоговые льготы, разрешение на использование ускоренной амортизации
Южная Корея	Налоговые каникулы; освобождение на определенный период от арендной платы за землю или ее снижение; денежные гранты для проектов в сфере НИОКР, финансовая поддержка на цели найма и обучения работников; создание Офиса инвестиционного омбудсмана в дополнение к Агентству по привлечению инвестиций (КОТРА); СЭЗ
Япония	Финансовые программы на приобретение основных фондов (земельных участков, зданий, машин и оборудования), а также для проведения НИОКР; служба омбудсмана в сфере торговли и инвестиций; налоговые льготы; служба омбудсмана, СЭЗ
США	Предоставление налоговых льгот, оказание информационного содействия зарубежным инвесторам), инновационные кластеры, программа стимулирования национальных и иностранных инвестиций в экономику США «SelectUSA» (предусматривает снижение административных барьеров на пути ПИИ; СЭЗ
Германия	Налоговые льготы, налоговые каникулы, льготная система амортизационных отчислений, получение кредитов на особо выгодных условиях; СЭЗ
Франция	Политика создания и поддержки инновационных кластеров, создание предпринимательских зон и ОЭЗ – технопарков, помощь иностранным инвесторам со стороны государственных служб

Среди большинства рассмотренных стран налоговое стимулирование инвестиций, в том числе в виде налоговых льгот, занимает заметное место в создании благоприятного инвестиционного климата.

Ускоренная амортизация как один из методов стимулирования инвестиций применяется в Индии и Германии. Целями данной политики являются повышение инвестиционного климата в экономике и стимулирование инвестиций непосредственно в основные фонды.

Ещё одним шагом, для стран позволяющим привлечь иностранных инвесторов является льготы по приобретению недвижимости. Так, в Южной Корее инвесторы освобождаются на определенный льготный период от арендной платы за землю или ее снижение. В Японии существуют финансовые программы на приобретение основных фондов (земельных участков, зданий, машин и оборудования).

Льготное банковское кредитование применяется в Германии и в США в виде получения кредитов на особо выгодных условиях, в Японии используются различные финансовые программы.

Свободные экономические зоны получили широкое распространение в мировой практике, в частности, они существуют в США, КНР, Южной Корее, Франции, Германии, Ирландии, Великобритании. Этому способствуют, в первую очередь, различные льготы, предоставляемые компаниям, действующим на их территории. С целью создания благоприятного инвестиционного климата Правительства США, Великобритании и Франции с 1980-х гг. начали создавать предпринимательские зоны.

В Южной Корее Омбудсмен для иностранных инвесторов действует с 1999 года. В США функции омбудсмана для инвесторов выполняет организация Select USA, которая относится к Департаменту Торговли США и является рабочим органом Федеральной межведомственной рабочей группы по инвестициям. Также аналоги инвестиционного омбудсмана имеются в Канаде, Южной Корее, Великобритании, Японии и многих других развитых и развивающихся странах.

Отличительной особенностью для привлечения иностранного капитала Франции, США является создание инновационных кластеров. Одной из наиболее удачных кластерных моделей среди государств мира, считается структура, созданная во Франции. Кластерная политика в этой стране реализуется в виде формирования так называемых полюсов конкурентоспособности, призванных объединить бизнес, научное сообщество и институты образования.

Необходимо заметить, что в первую очередь, в качестве опыта заимствования, стоит обратить внимание на процедуры упрощения ведения бизнеса, способствующие повышению инвестиционной привлекательности. В разных странах они представлены в той или иной форме. Так, например, в КНР облегчена процедура лицензирования. В Индии сокращено время прохождения процедуры одобрения ПИИ, и образованы организации, отвечающие за привлечение ПИИ. В Южной Корее создан офис инвестиционного омбудсмана в дополнение к Агентству по привлечению инвестиций (KOTRA). В Японии функционирует служба омбудсмана в сфере торговли и инвестиций. В США принимаются такие меры, как снижение административных барьеров на пути ПИИ, оказание информационного содействия зарубежным инвесторам. Во Франции предоставляют помощь иностранным инвесторам со стороны государственных служб.

Учитывая успешный зарубежный опыт привлечения инвестиций в экономику для внедрения в российскую практику можно выделить следующие ключевые направления:

1. Создание благоприятной для ведения бизнеса административной среды, что подразумевает четкое, прозрачное, по возможности быстрое взаимодействие с органами власти

2. Способствовать законодательному и организационному обеспечению прозрачности процедур по отношению к предоставлению налоговых льгот инвесторам и расчету налоговых платежей, подлежащих уплате в бюджет предпринимателями.

3. Применять кластерные модели построения экономики. Государство должно выявлять конкретные «точки роста» — отрасли и сектора национальной экономики с наибольшим инвестиционным потенциалом.

4. Снижение административных барьеров на пути ПИИ, оказание информационного содействия зарубежным инвесторам.

Выводы: Практика привлечения иностранных инвестиций в зарубежных странах включает разнообразные инструменты, включая финансовые, административные, налоговые. Рассмотренные меры при правильной организации способны внести свой вклад в привлечение прямых иностранных инвестиций в Россию.

ВНЕШНЕТОРГОВОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РОССИИ И СТРАН ШОС

Кошлатая Ю.В.¹, Осадчий Е.И.²

¹ студентка группы МЭ-434 Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского

² к.г.н., доцент кафедры мировой экономики Института экономики и управления

КФУ им. В.И. Вернадского

juliakoshlata@mail.ru

Аннотация. В работе рассмотрены основные показатели экономического сотрудничества России и стран-участниц Шанхайской организации сотрудничества (далее - ШОС) на примере структурно-динамического развития внешнеторговой сферы.

Введение. Развитие интеграционных процессов позволяет странам сфокусировать свои ресурсы в наиболее приоритетных отраслях развития экономики. Для России участие в ШОС напрямую определяет степень интеграции страны в глобальную экономику и влияет на экономическое развитие в долгосрочной перспективе. ШОС - весомым фактором формирования новой полицентричной системы мироустройства.

Цель и задачи исследований. Цель – провести анализ показателей взаимодействия России в рамках ШОС, рассмотреть перспективы развития организации в текущих геополитических реалиях. Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач: определить экономический потенциал организации и раскрыть базовые аспекты торгового взаимодействия России и стран ШОС. В работе наряду с инструментами экономико-статистического анализа использовались методы сравнительной и статистической оценки торгового взаимодействия рассмотренных стран.

Результаты исследований. Согласно учредительным документам ШОС является межправительственной международной организацией, которая создана с целью поддержания стабильности в Азиатском регионе. В состав объединения входит 8 государств участников: Индия, Казахстан, Китай, Кыргызстан, Пакистан, Россия, Таджикистан, Узбекистан.

Ключевыми направлениями взаимодействия Организации являются сотрудничество в политической, военной, культурной и экономической сфере.

Базу сотрудничества группировки формируют ее потенциал. Суммарная площадь объединения составляет 33,7 млн. км.², что составляет 26% от общемировой величины. Страны производят 20% от мирового номинального ВВП. Население стран суммарно более 3 млрд. человек или почти половина населения мира. Согласно классификации Всемирного Банка, по уровню доходов на душу населения, только 3 страны из группировки, а именно Россия, Казахстан и Китай относятся к верхнему сегменту среднего уровня дохода, Узбекистан, Индия и Пакистан относятся нижнему сегменту данной категории.

Таблица. 1. Основные параметры экономического потенциала стран-участниц ШОС (2016 г.)

Страна	Площадь, тыс. кв. км.	Номинальный ВВП, млрд. долл. США	Численность населения, млн. чел.	ВВП на душу населения	Государственный язык
Индия	2 973	2116,2	1311,2	1613,9	Хинди, английский
Казахстан	2 699	181,8	17,6	10329,6	Казахский, русский
Китай	9 388	11158,5	1376,0	8109,4	Китайский
Кыргызстан	192	6,6	5,9	1118,6	Киргизский, русский
Пакистан	771	266,5	188,9	1410,8	Урду, английский
Россия	17 125	1326	146,5	9051,2	Русский
Таджикистан	139	7,9	8,5	929,4	Таджикский
Узбекистан	425	69	29,9	2307,7	Узбекский
Итого ШОС:	33 712	15 132,50	3 084,50	-	-
Мир в целом:	129 733	74 292	7347	9995,5	-
Доля ШОС	26%	20%	42%	-	-

Сотрудничество в экономической сфере между государствами – членами объединения разворачивается, прежде всего, на основе торгово-экономического сотрудничества и геополитической взаимной выгоды, которые связаны с наличием общих границ между странами. Торговые отношения между участниками строятся на принципе взаимодополняемости. Наиболее полно данный принцип реализован в двухсторонних торгово-экономических отношениях между странами в «орбите» ШОС.

Для анализа экономического взаимодействия стран ШОС и России, целесообразно рассмотреть и сравнить общие показатели торговли стран. Прежде всего - внешнеторговый оборот, который отражает совокупность экспорта и импорта страны за определенный период. Внешнеторговый оборот стран ШОС в 2016 г. снизился по сравнению с 2014 г. на 1,2 трлн. долл. США и составил 4,9 трлн. долл. США, в виду снижения торговой активности всех стран.

Наибольший внешнеторговый оборот среди стран ШОС в 2016 году был зафиксирован в Китае, он составил – 3,7 трлн. долл. США или 75,5% от общего оборота стран ШОС. На Россию в 2016 пришлось 467,75 млн. долл. США или 9,5% от общего оборота ШОС.

Таблица 2. – Показатели результативности внешней торговли стран ШОС, млрд. долл. США

Страны	Внешнеторговый оборот			Сальдо торгового баланса		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Узбекистан	20,72	16,89	16,15	-6,44	-4,09	-2,18
Таджикистан	5,91	4,51	3,90	-4,12	-2,66	-2,55
Пакистан	72,27	66,08	60,02	-22,82	-21,90	-21,68
Кыргызстан	7,62	5,51	5,27	-3,85	-2,63	-2,42
Казахстан	120,75	76,52	61,95	38,16	15,39	11,60
Индия	776,91	655,13	617,03	-141,82	-126,36	-96,38
Китай	4300,36	3963,53	3707,68	384,32	600,19	530,28
Россия	784,48	526,69	467,75	211,18	161,13	103,23
ШОС	6089,04	5314,85	4939,74	454,61	619,06	519,90

Важен и второй показатель - сальдо торгового баланса, определяется как разница между товарами, ввезенными на территорию страны и товарами поставляемой страной на мировой рынок. За период 2014-2015 годов только 3 страны объединения имеют положительный показатель: Китай в среднем за 3 года – 504,9 млн. долл. США, Россия – 158,5 млн. долл.

США и Казахстан – 21,7 млн. долл. США. Наибольшее отрицательное сальдо международной торговли за анализируемый период зафиксировано в Индии -96,4 млн. долл. США за 2016 г. Отметим, что за 2014-2016 года, сальдо торгового баланса Индии, хоть и отрицательное, имеет ярко выраженную тенденцию к росту в среднем на 20% за год.

Вывод. Все это позволяет сделать вывод, что Шанхайская организация сотрудничества, уже фактом своего существования заложила основу создания значимой азиатской интеграционной структуры, которая коренным образом изменяет сложившуюся систему международных отношений, усилит конкурентоспособность региона на мировой арене. Её функционирование будет способствовать дальнейшему развитию всех сфер взаимодействия стран, включая и экономическую. Отражением такого развития выступает внешняя торговля.

ПУТИ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Приходько И.И.

студент кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: д.т.н., профессор Ванюшкин А.С.

Введение. Среди рисков развития инновационной инфраструктуры наиболее существенным является риск неопределённости спроса на инновационную продукцию, как-то: невосприимчивость отечественного бизнеса к инновационным разработкам, сложности в сфере сбыта инновационной продукции, недостаточное развитие информационной составляющей инновационной инфраструктуры.

Цель: разработать предложения по снижению рисков развития инновационной инфраструктуры.

Задачи: проанализировать структуру спроса и предложения на рынке инновационных товаров России; рассмотреть участие российских инновационных компаний в концепции открытых инноваций.

Основная сложность вопроса неопределённости спроса заключается не в проблемах неустойчивой потребительской конъюнктуры. По данным социологического исследования Высшей школы экономики, «социальный спрос» на инновации достаточно чётко определил несколько важнейших сфер общественного потребления, где более четверти респондентов указали на низкое качество предоставляемых товаров или услуг. Среди них прежде всего (в скобках обозначен процент потребителей, неудовлетворённых качеством товара или услуги) качество воды в водоёмах, воздуха, состояние улиц (более 40%), ремонт дома (40%), питьевая вода (35%), медицинские услуги (33%), вывоз мусора (29%).

В то же время, наибольший интерес к нововведениям российский бизнес проявляет в тех сферах, где большая часть потребителей удовлетворены товаром, может легко изменить свои предпочтения. Наиболее острые вопросы – питание, состояние городской среды, одежда и обувь попросту игнорируются.

Обеспечить большой контакт между потребителями и производителями инноваций призвана концепция открытых инноваций. Но из выбранных нами государственных и частных предприятий, которые приняли Программу инновационного развития (ФГУП «Космическая связь», ФГУП «Государственный космический научно-производственный центр имени М.В.Хруничева», ФГУП «Росморпорт», ФГУП «Почта России» и ОАО «РЖД») ни одно не предполагает взаимодействие с малыми инновационными компаниями.

Только Программа инновационного развития ФГУП «Государственный космический научно-производственный центр имени М.В.Хруничева» вводит кооперацию с малыми инновационными предприятиями, но только на своей территории и с предоставлением наличной материально-технической базы.

В то же время, именно стартапы, в сочетании с моделью тройной спирали, всемирно признаны как более эффективный способ инновационной деятельности.

Среди успешных примеров реализации модели тройной спирали можно назвать ЗАО «НИИ-ФЛТ» группы компаний «Эпидбиомед». Институт сотрудничает с отечественными и зарубежными фирмами, тем самым реализуя тройную спираль университет-бизнес-государство и на европейском уровне.

Тем не менее, данные количественного исследования Ассоциации менеджеров России показывают, что на первом месте среди партнеров крупных компаний стоят ВУЗы и предприятия, созданные при них (67%), далее следуют отраслевые НИИ и предприятия среднего бизнеса (56%). С небольшим отрывом от них идут предприятия крупного бизнеса и отдельные разработчики (53%). Менее половины опрошенных работают с институтами РАН и предприятиями малого бизнеса (44%). Замыкают список партнеров технопарки, бизнес-инкубаторы, акселераторы и им подобные инфраструктуры (37%).

Результаты исследований. Проведя инвентаризацию инновационных разработок российских учёных, НИИ, университетов и конструкторских бюро, мы выделили шесть проектов, которые, по нашему мнению, эффективно были бы использованы в рамках рассмотренных выше Программ инновационного развития:

а) Разработка технологий и освоение серийного производства нового поколения уплотнительных и огнезащитных материалов общепромышленного применения. Общая стоимость проекта: 802 млн руб. Срок: 4 года.

б) Разработка и освоение производства приборов и оборудования для нанотехнологии. Общая стоимость проекта: 800 млн руб. Срок: 4 года.

в) Создание технологий и освоение промышленного производства конструкционных металлических материалов с двукратным повышением важнейших эксплуатационных свойств. Общая стоимость проекта: 633 млн руб. Срок: 3 года.

г) Разработка технологии и организация производства полимерных композиционных материалов на основе нанонаполнителей с повышенным в 1,5-2 раза сроком эксплуатации. Общая стоимость проекта: 225 млн руб. Срок: 6 лет.

д) Разработка и промышленное освоение катализаторов и каталитических технологий нового поколения для производства моторных топлив. Общая стоимость проекта: 1492 млн руб. Срок: 4 года.

е) Разработка и промышленное освоение эндоскопической капсулы «Ландыш». Общая стоимость проекта: 686 млн руб. Срок: 5 лет.

На рисунке 1 можно увидеть ранжирование этих проектов по срокам и стоимости. Основная идея состоит в том, что со стороны государства и исследованных предприятий целесообразно было бы ввести индикативное планирование по необходимым инновационным разработкам. Так как развитие науки и техники спланировать и спрогнозировать практически невозможно, индикативное планирование позволит более гибко реагировать на изменения на рынке инноваций.

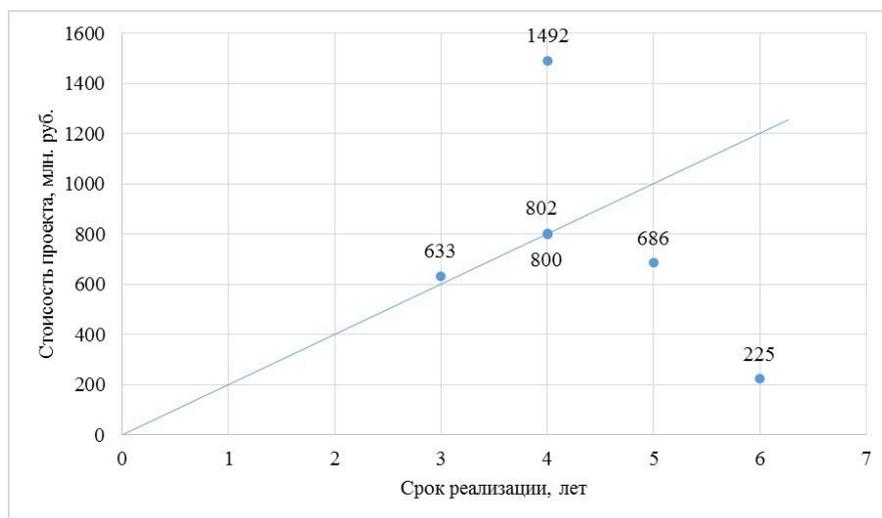


Рисунок 1 – График соотношения сроков реализации рассмотренных проектов и их стоимости

Вывод. После того, как проекты были ранжированы необходимо ввести принцип поэтапного внедрения. Первыми для осуществления будут выбраны проекты с меньшей стоимостью и сроками. На графике эти проекты – ближайшие к биссектрисе и к началу координат. Следовательно, проекты должны быть ведены в строй следующим образом: В, Б, А, Е, Д, Г.

Принцип поэтапного внедрения проектов позволит снизить риски и повысить гибкость принимаемых решений.

ПРОБЛЕМА СЕЗОННОСТИ В РАЗВИТИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА

Вершинина М.И.

студент кафедры мировой экономика экономического факультета

Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.геогр.н., доцент Кузнецов М.М.

Введение. Среди современных проблем развития международного туризма выделяется его сезонность, влекущая за собой несоответствие спроса и предложения на туристские услуги. Для эффективного развития международного туризма актуальными являются вопросы увеличения длительности сезонов, сглаживание пиков сезонности, а также расширение сезонности деятельности туристских предприятий.

Цель и задачи исследований. Исследование и изучение проблемы сезонности, ее влияния на развитие туристской сферы, а также поиск путей решения данной проблемы.

Результаты исследований. Все регионы туристской сферы подвержены влиянию сезонности, которая связана с резким увеличением числа туристских потоков летом, и таким же резким снижением туристской миграции в осенне-зимние периоды.

На сезонность влияют факторы нескольких характеров: социальные и климатические. Климатические факторы напрямую связаны с сезонностью международного туризма. Различия в климатических поясах, а также во временах года на северном и южном полушариях, способствуют выбору наиболее благоприятных месяцев для путешествий и осуществления своих туристских целей. Социальный фактор сложился довольно давно. Он связан с устоявшимся механизмом работы во многих организациях, службах и компаниях, согласно которому большинство сотрудников уходят в отпуск летом.

Сезонность можно разделить на зимнюю, летнюю и весенне-осеннюю. Ярким выраженным примером проявления сезонности в международном туризме является Европейский регион. Так, большинство туристских посещений в такие страны как Греция, Франция, Италия приходится на летний сезон с июля до конца августа, в то время как во время низкого сезона для большинства европейских стран, страны Северной Европы (Финляндия, Швеция, Норвегия) являются наиболее привлекательными направлениями с декабря по февраль. Весенне-осенняя сезонность проявляется в таких странах как, например, Австрия и Чехия.

В десяти странах сезонные колебания в 2016 году были выше среднего по ЕС. Эта группа включала типичные средиземноморские направления (Черногория, Хорватия, Греция, Кипр, Италия и Франция), а также Болгарию, Исландию, Данию и Швецию. Ежемесячное распределение ночей, проведенных туристами в отелях, за период с июля по август составляло более 10%, максимальный показатель был достигнут Черногорией в августе 2016г.- 35%. Однако абсолютного географического правила не существовало, поскольку другие страны, расположенные в этом регионе, показали гораздо более низкие сезонные колебания. В альпийских странах, таких, как Австрия, Лихтенштейн и Швейцария, наблюдался особый феномен, приводящий к снижению сезонности. При рассмотрении месяцев с долей выше ожидаемой, если распределение было четным (т.е. каждый месяц имеет долю в 8,3% - или 1/12 годовой суммы), то эти страны имели более высокие показатели

за два отдельных периода год. В дополнение к пиковому сезону в течение летних месяцев, эти страны имели второй пиковый сезон в зимние месяцы.

В 2016 г. в Европейском регионе на пиковые месяцы июля и августа приходилось 33% ночей, проведенных в туристических учреждениях. С другой стороны, месяцы «синего» и «мертвого» сезонов (январь и ноябрь) составляли 9% ежегодных ночей. Два пиковых месяца были наиболее выражены в Хорватии (62%), Болгарии (46%) и Греции (44%). Во всех государствах-членах ЕС «горячим» сезоном для сектора туристических поселений были июль и август, в то время как месяцы «низкого» сезона различаются по странам.

Сезонность также оказывает свое влияние на колебания занятости в туристской сфере. Таким образом, в 2016 г. в Европейском регионе сезонность в занятости была гораздо менее выраженной. В пиковый сезон (третий квартал) численность персонала в заведениях размещения туристов была на 72% выше среднегодового показателя, тогда как занятость была только на 11% выше в этом квартале по сравнению со среднегодовым уровнем.

Таким образом, сезонность проявляется в создании следующих проблем: возникновение проблем, связанных с предоставлением транспорта, обеспечением туристов продовольствием, организацией экскурсионных и культурных мероприятий; текучесть кадров, вызванная недогрузкой туристских предприятий в «межсезонье»; простой и понесение убытков организациями, ориентированными на производство туристских услуг во время «синего» и «мертвого» сезонов; снижение уровня эффективности капитальных вложений в туристскую сферу. Неиспользованные во время предыдущих сезонов фонды туристских предприятий также могут значительно повысить цену туристских услуг.

В таком случае производителям необходимо проводить гибкую ценовую политику и искать новые пути привлечения туристов. Это может быть организация в регионах зимних видов туризма, развитие бизнес, экологического и культурного видов туризма. Для увеличения длительности туристского сезона и сглаживания пиков сезонности стоит проводить пропаганду новых туристских маршрутов в межсезонный период с помощью рекламы и установления льгот на туристские услуги в течение этого периода.

На наш взгляд, оптимальным решением сокращения негативного воздействия сезонности было бы поощрение бизнес туризма, учитывая, что ярмарки и конгрессы, как правило, проводятся весной и осенью, потому что данный вид туризма имеет более высокие среднесуточные расходы, чем остальные. В 2007 г. среднесуточные расходы одного «бизнес туриста» составляли 125 евро в день, ежедневный расход на рекреационный и познавательный туризм не превышал отметку в 100 евро в день, а на образовательный туризм приходилось около 50 евро в день. Уже в 2014 г. данный показатель для бизнес туризма возрос до 160 евро в день, в то время как для остальных видов туризма его рост был не настолько значительным. Так, например, Испания уже является высоко конкурентной страной в этом виде туризма, с 20% ростом и более чем пятимиллионными бизнес-туристами в 2015 году. Другим способом устранения сезонности может быть продолжение поддержки лояльности туристов, посещающих страну. Например, как было предложено ОЭСР, увеличение числа путешественников может быть достигнуто за счет повышения эффективности связей между регионами с помощью создания транспортных узлов с использованием интегрированных платежных систем, которые включают в себя общественный транспорт, билеты в музеи и шоу, или путем использования предлагаемых услуг через приложения для смартфонов для обеспечения туриста удобной и многоязычной информацией.

Выводы. Таким образом, сезонность является важной проблемой развития международного туризма, снижая рентабельность туристских предприятий, ухудшая уровень обслуживания туристов в периоды «горячих» сезонов, увеличивая текучесть кадров в туристских организациях, а также снижая эффективность использования основных фондов. Решениями данных проблем могут стать разработка новых портфелей туристских услуг, совместные действия государства и туристских организаций по привлечению туристов в несезонные периоды, создание туристской рекламы, а также снижение текучести кадров в туристской сфере.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В ОТДЕЛЬНЫХ СТРАНАХ

Дякун А.А.

магистрант кафедры мировой экономики

Института экономики и управления (структурное подразделение) КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Шутаева Е.А.

Введение. На этапе формирования постиндустриального общества особую роль играют не количественные, а качественные характеристики населения, которые и определяют потенциал социально-экономического развития отдельных стран. Актуальность и практическая значимость исследования обусловлена необходимостью изучения и контроля показателей качества и уровня жизни населения, как определённой страны, так и мирового сообщества в целом.

Цель и задачи исследования. Цель данного исследования – дать сравнительный анализ показателей уровня жизни отдельных стран. В соответствии с поставленной целью определены задачи: - изучить уровень жизни населения России, - сопоставить показатели уровня жизни населения России с аналогичными показателями других стран.

Методика исследований. Для анализа были взяты показатели уровня жизни четырёх стран мира и сопоставлены с аналогичными показателями в России. В основе исследования – экономико-статистический анализ.

Результаты исследований. В мире существует масса рейтингов стран мира, каждый, из которых базируется на различных показателях, в их основе, как политических, так и экономических аспектах, а также уровень образования, преступности и прочее. Одним из наиболее важных является показатель уровня жизни населения. Уровень жизни, на наш взгляд, показатель результирующий развитие всех отраслей экономики, политики, а также сфер общественной жизни.

Уровень жизни, как показатель благосостояния населения является сложным социально-экономическим понятием. Анализ уровня жизни, прежде всего, показывает степень удовлетворения потребностей, необходимых для жизнедеятельности населения. Важнейшие среди них — потребность в пище, воде, одежде, жилье, которые входят в состав физиологических элементов уровня жизни в определённый промежуток времени. Как правило, за временную единицу берётся год. А также необходимость в социальных и духовных запросах населения, характерных для уровня развития данной страны. В состав основных факторов определяющих уровень жизни населения входят: заработная плата, уровень безработицы, прожиточный минимум, уровень занятости и др.

Согласно проведённому анализу можно сказать, что лидирующее место на 2016 г. среди указанных стран занимает Германия (табл. 1). Так показатель уровня безработицы этой страны составляет 3,8%, данное значение превышает показатель по России на 1,1%. Также Германия является страной с наиболее высокой заработной платой и наибольшей численностью экономически активного населения, среди представленных стран. Её показатели относительно заработной платы превышают значения России на 88035 тыс. руб., что в процентном соотношении составляет 30,1%.

Второе место, согласно полученным результатам изучения показателей уровня жизни отводится США, прожиточный минимум в которой на 3316 руб. ниже прожиточного минимума лидирующей Германии. Однако по значению минимальной заработной платы США не уступает своих позиций никому - 72179 руб. Если сравнить эту сумму с показателем в России, то можно отметить, что данное значение практически на 95% выше минимальной заработной платы в нашей стране.

Третье место в нашем рейтинге отводится Италии. Несмотря на то, что уровень занятости этой страны среди пяти изученных является минимальным (58%), что на 7,7% ниже российского показателя (65,7%). В Италии довольно низкий уровень инфляции – 1,1%,

близкий с показателем Армении (1%). Что нельзя сказать о доле уровня инфляции в нашей стране (3%). Также Италия является безусловным лидером по средней заработной плате, с показателем в 145917 руб. Средняя заработная плата в России составляет 38040 руб. Однако Уровень безработицы Италии желает быть лучшим (11,2%), среди пяти анализируемых Евразийских стран это значение одно из самых низких, после Армении.

Таблица 1.

Сравнительный анализ показателей уровня жизни некоторых стран мира за 2016 г.

Показатель	Россия	Армения	США	Германия	Италия
ВВП на душу населения (дол. США)	11009,23	3925	52195	45552	34284
Занятое население (тыс. чел.)	7290	724	15340	44281	23124
Прожиточный минимум (руб.)	9691	7096	28733	32049	26585
Минимальная заработная плата (руб.)	7500	6648,68	72179	57354	20258
Средняя заработная плата (руб.)	38040	22199	86193	126075	145917
Уровень безработицы (%)	4,9	17,8	4,4	3,8	11,2
Уровень занятости(%)	65,7	60,5	60,1	74,6	58
Уровень инфляции(%)	3	1	1,9	1,8	1,1

Источник: составлено автором на основе данных tradingeconomics.com

Наиболее приближенными к значениям России являются данные показателей Армении. Уровень занятости в России на 5,2% выше коэффициента Армении, который составляет 60,5%. Прожиточный минимум нашей страны также превышает показатель Армении на 2595 руб., что в процентном соотношении составляет 25%. Однако по уровню инфляции Армения является безусловным лидером, что нельзя сказать о её уровне безработицы - наибольшем среди анализируемых стран (17,8%), который в свою очередь на 12,9% выше данных по России.

Исходя из результатов анализа показателей уровня жизни пяти стран мира можно сделать вывод, что по уровню безработицы Россия уступает Германии и США, однако разрыв в показателях незначителен, так данные Германии составляют 3,8%, что на 1,1% выше показателей России, а коэффициент США превышает показатель нашей страны всего на 0,5%.

По сути, страны Европейского союза, всегда позиционировали себя как страны с развитой социально-рыночной экономикой, характеризующиеся высокими показателями уровня и качества жизни населения, что отчасти и подтверждается результатами нашего исследования.

Выводы. Как видно, наша страна не является фаворитом по многим показателям социально-экономического развития, но, при этом, Россия - страна с одним из наивысших значений уровня занятости населения (65,7%), ведущее место принадлежит Германии, с показателем 74,6%. Однако в среднем наша страна на 6,2% опережает остальные анализируемые страны. Сложившиеся экономические условия в период с 2014 года по настоящее время оказали огромное влияние на уровень и качество жизни населения России. Но в тоже время необходимо отметить, что современная социально-экономическая политика в России направлена не только на модернизацию экономики, но и формирование конкурентоспособного человеческого капитала, повышение качества и уровня жизни населения.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ И МУНИЦИПАЛЬНЫМИ
ЗАКУПКАМИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Григоренко Т.В.

магистрант кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела

Института экономики и управления КФУ

Научный руководитель: к.т.н., доцент Павлушенко Л.Е.

Аннотация. Представлено современное состояние сферы закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Проведен анализ основных проблем системы. Рассмотрены преимущества и недостатки контрактной системы в сфере закупок, а также роль контролирующего органа в сфере размещения заказов. Предложены направления реформирования системы государственных закупок.

Введение. В настоящее время в мире активно развивается модель смешанной экономики, суть которой состоит в том, что любое национальное хозяйство опирается на многообразие форм собственности и видов экономического регулирования: рыночного, государственного, транснационального, когда государство одновременно выступает и гарантом функционирования складывающейся системы, и ее субъектом.

Особым инструментом государственного регулирования в развитых странах является контрактная система размещения государственных заказов, предполагающая конкурентную борьбу между соискателями. Предметом конкуренции выступают государственные бюджетные и внебюджетные средства, направляемые на закупки для государственных нужд. Государство, как крупнейший потребитель продукции целого ряда отраслей, превращает государственный спрос в существенный фактор формирования и развития экономики, оказывающий влияние на ее динамику и структуру.

С принятием Федерального Закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» появилось понятие «контрактная система в сфере закупок». В соответствии с положениями закона, это - работа по обеспечению государственных нужд, осуществляемая федеральными органами исполнительной и государственной власти, органами местного самоуправления, заказчиками и участниками закупок, уполномоченными органами и учреждениями Российской Федерации (операторами электронных площадок, специализированными организациями), использующими единую информационную систему.

Цель и задачи исследований – сформировать комплекс современных теоретических знаний в области организации, размещения, исполнения и обеспечения государственных и муниципальных закупок, выявить проблемы и пути совершенствования системы закупок, позволяющих эффективно использовать средства бюджетных и внебюджетных источников финансирования для обеспечения государственных и муниципальных нужд Российской Федерации.

Результаты исследований. Государственные и муниципальные закупки – это приобретение на бюджетные и внебюджетные средства товаров, услуг и работ для удовлетворения государственных и муниципальных нужд. Основная задача государства в области закупок – наиболее эффективное размещение государственных средств. Отличие государственных закупок от иной снабженческой деятельности состоит в использовании как бюджетных, так и внебюджетных государственных средств. На современном рынке государственных заказов через систему контрактов устанавливаются и реализуются

экономические и договорные связи государства-заказчика с хозяйственными субъектами различных форм собственности.

Контрактная система положила начало реализации комплекса мер, цель которых, реформирование институциональной системы в сфере государственных закупок в рамках следующих основных направлений:

- развитие нормативно-правовой базы рынка государственных и муниципальных заказов;
- совершенствование и регламентация технологии (правил, порядка и процедур) проводимых закупок, уточнение положений, регулирующих порядок размещения заказов;
- формирование системы оперативного контроля проведения процедур, обеспечивающей прозрачность процедур размещения государственного заказа.

Основная цель проводимой реформы – обеспечение открытости и прозрачности в сфере закупок, повышение профессионализма заказчиков, стимулирование введения инноваций, ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Так помимо конкурсов установлена возможность осуществления закупок посредством проведения аукционов, в том числе открытых аукционов в электронном формате, а также введена процедура закупок без проведения торгов на товарной бирже. Для обеспечения легитимности процедуры на официальных сайтах по закупкам, зарегистрированным в сети Интернет, предусмотрено размещение следующей информации: извещений о проведении торгов; конкурсной и аукционной документации; протоколов проведения торгов; сведений о заключенных контрактах.

Гарантом открытости и добросовестной конкуренции выступает Единый федеральный реестр государственных закупок и контрактов, содержащий сведения о наименовании заказчика, источнике финансирования, процедуре размещения заказа, наименовании и местонахождении поставщика, номенклатуре и цене закупаемой продукции, информации о заключении контракта. Порядок заполнения реестра не урегулирован нормативно, однако за размещение недостоверной информации, предусмотрено привлечение к ответственности.

Контроль за ходом реализации комплекса мер по повышению ответственности и неэффективным расходованием бюджетных средств (закупка некачественного или не соответствующего реальным потребностям товара) возложен на «Федеральную антимонопольную службу».

В настоящее время наблюдается значительный рост объема закупок в системе госзаказа, однако их количество, к сожалению, еще не перешло в качество. Во-первых, допускаются массовые ошибки в оформлении документов, организации проведения конкурсов в целях создания условий для победы определенных организаций. Во-вторых, существует практика так называемых «псевдопроцедур», предполагающих скоординированные действия участников размещения заказа. В-третьих, заказчики создают условия для допуска к участию в торгах не производителей, а посредников, с которыми легче «договориться». Актуальны проблемы заключения и организации финансирования долгосрочных контрактов, обоснованного ценообразования, кредитования государственных контрактов, в том числе с привлечением частного капитала. Кроме того, заказчики нередко предъявляют завышенные технические требования к поставляемой продукции.

Нарушения, выявленные при размещении заказов и заключении контрактов, в определенной степени, связаны с недостаточной компетентностью управленческого персонала. Для субъектов рынка, не имеющих возможности четко ориентироваться в законодательстве, теряется интерес к участию в конкурсах по закупкам, что снижает уровень конкуренции, а значит, не способствует формированию оптимальных цен на закупаемую продукцию и ведет к неэффективности закупок.

Выводы. При сохраняющемся в настоящее время процедурном, формализованном подходе к закупкам не учитывается специфика заключения контрактов на многие виды товаров, услуг и работ (инновационная деятельность, наукоемкая, высокотехнологичная продукция, проектно-исследовательские работы, поставки продукции, долгосрочные работы и другие). Это свидетельствует об отсутствии комплексного подхода к реформе сферы

государственных и муниципальных закупок, о сохранении институциональных предпосылок для коррупции, злоупотреблений при расходовании бюджетных средств.

На современном этапе в первую очередь необходимо разработать систему государственных (муниципальных) контрактов для широкой номенклатуры товаров, видов работ и услуг с учетом различных форм размещения государственных заказов.

Для успешного развития федерации в рамках мировой экономики представляется целесообразным активизировать работу по подготовке и формированию профессионального кадрового состава, а также развитию институциональной базы, направленной на концентрацию материальных, финансовых, научно-технических ресурсов для проведения модернизации и реконструкции производственной базы.

УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В ЭПОХУ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ПАРАДОКС БЕДНОСТИ ИЛИ ОБЪЕКТИВНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Калькова Н.Н.

доцент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления КФУ

Аннотация. Рассмотрены проблемы расслоения общества в контексте глобализации.

Введение. Всемирный банк стремится сократить глобальную бедность до 9% к 2020 г. и до 3% к 2030 г., посредством роста производства и повышения уровня социально-экономического развития стран. При этом за последние 25 лет доля населения мира, страдающего от голода, сократилось на глобальном уровне с 19 до 11 процентов, но остается все равно высокой. Следует отметить, что проблема бедности – это взаимосвязанность различных факторов, способствующих ее формированию. Решение данной проблемы требует не только экономического роста, поскольку развитые страны с высоким уровнем экономического развития по-прежнему имеют значительное число людей, которые изо всех сил пытаются выжить. Необходимо учитывать, что состояние бедности не одинаково для всех. Так, например, человек может зарабатывать 3 доллара в день, но финансовые возможности по-прежнему следует сравнивать с остальной частью населения. Таким образом, у бедного человека в США уровень бедности отличается от бедного человека в Африке к югу от Сахары. По данным ЮНИСЕФ, около 22 000 детей умирают каждый день из-за бедности. Голод, отсутствие санитарии и доступа к чистой воде, нехватка ресурсов для надлежащего медицинского обслуживания являются основными причинами бедности. Еще в 2011 г. 165 млн. детей в мире отставали в развитии от недоедания. Инфекционные заболевания, в том числе диарея, вызывают гибель 1,8 млн. детей ежегодно по всему миру. Около 1,1 миллиарда человек в развивающихся странах не имеют доступа к воде, а 2,6 миллиарда живут в плохих условиях: 1,6 миллиарда человек живут без электричества. Следует отметить, что в 2010 г. средний доход беднейших людей в развивающихся странах увеличился с 74 центов до 87 центов в день, но доходы крайне бедных в странах Африки к югу от Сахары оставались на уровне менее половины 1,25 долл. США в день. Исследования ученых Уилкинсон Р. (R. Wilkinson) и Пикетт К. (K. Pickett) убедительно доказывают, что чем более развитой становится страна, тем больше растет разрыв в доходах граждан, вследствие чего экономический рост страны не гарантирует, что его граждане будут богатыми и обеспеченными.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является изучение парадокса увеличения разрыва между богатыми и бедными людьми в условиях глобализации и информатизации общества, ускорения научно-технического прогресса, внедрения инновационных технологий в сельскохозяйственную, производственную, перерабатывающую и др. сферы.

Результаты исследования. Приоритетной задачей социальной политики любого государства является повышение уровня и качества жизни населения, реализация которой осуществляется посредством поэтапного достижения целевых показателей утвержденных программ как на государственном, так и на региональном уровне. Действительно, в условиях турбулентной рыночной среды особенно актуальным является увеличение реальных доходов населения и тем самым обеспечение платежеспособного спроса, нивелирование социальной напряженности посредством уменьшения классового разрыва, достижение оптимального уровня социальной справедливости. Несмотря на значимость данных мероприятий, увеличение финансирования социальных мероприятий все же общемировые и российские тенденции свидетельствуют о противоположном векторе развития социальной сферы и углублении диспропорций между различными слоями населения. Так, если в 2000 г. общемировое количество миллиардеров составляло 322 чел, то в 2016 г. – 1810 чел. (рост в 5,6 раза за счет увеличения количества миллиардеров в странах: Китай, Индия, Россия, Арабских стран), при этом по оценкам международной благотворительной организации Oxfam, опубликованным в докладе «Экономика для 99 процентов населения», в течение ближайших 25 лет появится первый в мире триллионер. Также следует отметить негативную тенденцию катастрофического увеличения расслоения населения, которая не наблюдалась последние 90 лет: один процент мирового населения в 2015 г. владела совокупным богатством, которое превышает суммарные активы у оставшихся 99% мирового населения, при этом, по данным исследования, с 1988 г. по 2011 г. доход 10% беднейшего населения мира увеличивался менее чем на 3 доллара в год. Одной из причин данных негативных тенденций, по мнению экспертов, является низкий уровень налоговых поступлений в бюджеты стран, связанный с неэффективным налоговым законодательством, использованием льготных налоговых юрисдикций, оффшорных зон, а также наличием т.н. «кумовского капитализма», проявляющегося в развивающихся странах. Так, например, налог с прибыли компании Apple в Европе составил 0,005%. Неэффективность налогового законодательства, возможность применения теневых схем компаниями подтверждается тем, что 160 мировых стран в совокупности имеют меньший бюджет, чем прибыль 10 крупнейших мировых корпораций. Необходимо также отметить значительную дифференциацию доходов между топ-менеджерами компании и рядовыми сотрудниками. Например, в США зафиксирован разрыв в доходах данных категорий работников в 13000%, в Бангладеш 10000 работников занятых в сфере легкой промышленности получают суммарную зарплату сопоставимую с зарплатой 1 директора компании, чьи акции входят в британский индекс FTSE 100, что объясняется снижением доли промышленного производства, вследствие сокращения объемов прибыли, реинвестируемой в производство, перенос производства в развивающиеся страны с более дешевой рабочей силой и увеличение доли сферы услуг, где менее квалифицированный труд. Так, если в 1970 году акционеры компаний в Великобритании получали в среднем 30 % от прибыли, то в 2016 г. – 70 %.

В работе М. Розера (Max Roser) «Глобальное экономическое неравенство» представлена временная визуализация роста доходов самых богатых и самых бедных 10% населения с 480 долл. США до 14500 долл. США (соотношение 30,21) – этот уровень доходов примерно соответствует уровню ВВП на душу населения, выше которого численность населения в нищете приближается к 0% для большинства стран: 2% рост – 172,1 года; 4% рост – 86,9 года 6% рост – 58,5 лет; 8% рост – 44,3 год; 10% рост – 35,8 лет. Даже при очень оптимистичном сценарии для бедных потребуются несколько десятилетий, чтобы достичь уровня дохода в 10% лучших в мире, при том, что, по мнению ученого, 2% – это примерно тот темп роста ВВП, который пережили самые богатые страны в последние десятилетия. Для сравнения, по оценкам экспертов Высшей школы экономики прогноз роста ВВП России составит: в 2017 г. – на 1,4%, в 2018 г. – на 1,5%, в 2019 г. – на 1,6%, в 2020 г. – на 1,6%, в 2021 г. – на 1,7%, в 2022-2023 гг. – на 1,8% в год.

Диспропорции в уровне жизни населения характерны и для России. Так, по в соответствии с данными экспертов РАНХиГС, приведенными в «Ежемесячном мониторинге

социально-экономического положения и самочувствия населения», в период январь-июнь 2017 г. по сравнению с аналогичным периодом 2016 г. в стране увеличился разрыв в уровне доходов между богатыми и бедными, что связано с несоразмерностью доходов высшего топ-менеджмента и рядовых служащих, увеличением доли расходов на покупку товаров и оплату услуг (с 74,3% до 75,8%), снижением доли сбережений населения (с 10,9% до 8,1%), т.е. население начало «проедать» свои сбережения. Также следует отметить, что за период 2014-2017 гг. наблюдаются следующие негативные тенденции, усугубляющие расслоение общества: сокращение доходов населения на 11,2%, сокращение размера назначенных пенсий - на 7,4%, снижение реальной заработной платы - на 2,9%.

Выводы. Глобальное неравенство в доходах по-прежнему очень велико и, с учетом существующей тенденции, будет оставаться высоким в течение длительного времени. Глобальное неравенство обусловлено изменениями неравенства внутри стран, связанного с комплексным проявлением множества факторов, так и неравенства между странами.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЫСТАВОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ДУАЛЬНОГО ПОДХОДА

Улановская О.Н.

*ассистент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела
Института экономики и управления КФУ*

Аннотация. Предложен и раскрыт «дуальный подход» как способ оценки эффективности выставочной деятельности.

Введение. По мнению большинства ученых и экспертов выставочная деятельность представляет собой универсальный инструмент маркетинговых коммуникаций, отвечающий всем коммуникативным требованиям предприятий-экспонентов. Данное мнение формируется исходя из функциональной сущности выставочного мероприятия, включающего в себя элементы рекламы, PR, стимулирования сбыта, личных продаж и т.д. Отсюда можно предположить, что фирма, популяризируя свою деятельность посредством выставок, гарантировано получает свой коммуникативный эффект от вложенных средств, а организаторы, в свою очередь, прибыль от данного мероприятия. Но так ли это? И как же оценить эффективность выставочно-ярмарочной деятельности?

Цель исследования: рассмотреть «дуальный подход» к оценке эффективности выставочной деятельности.

Задачи исследования: раскрыть сущность «дуального подхода», определить критерии оценки эффективности выставочной деятельности, рассмотреть способы оценки эффективности выставочного мероприятия с точки зрения экспонентов.

Методика исследований. В ходе исследования были использованы методы экспериментально-теоретического уровня.

Результаты исследований. Вопрос эффективности выставочной деятельности обсуждается многими учеными и специалистами и является предметом дискуссий. Так, Е. Михайлова для оценки эффективности участия в выставке предлагает систему показателей КОИ (коэффициент окупаемости инвестиций):

1. Затраты на установленные контакты: объем инвестиций в выставку, деленный на общее число установленных контактов.

2. Затраты на впечатление: объем инвестиций в выставку, деленный на суммарное количество посетителей стенда.

3. Коэффициент перспективных контактов, приведших к покупке: число продаж, деленное на общее количество установленных контактов.

4. Коэффициент заинтересованных посетителей: общее количество установленных контактов, деленное на общее количество посетителей выставки.

5. Продажи на единицу затрат: общий объем продаж (за определенный временной интервал), деленный на объем инвестиций в выставку.

6. Воздействие средств информации: тираж публикаций, умноженный на средний коэффициент передачи (среднее число людей, видевших одну копию одного издания публикации, обычно принимается в среднем 1,5 – 2,5).

В. Пекар считает, что важным аспектом участия в выставках является взгляд на соответствующие затраты как на инвестиции (в маркетинг, в продажу). Основываясь на этом, В. Пекар предлагает применять известное финансовое понятие возврата инвестиций (ROI, return of investment). Коэффициент возврата затрат = Прогнозная сумма контактов по итогам выставки / стоимость участия. И второй коэффициент, по мнению В. Пекара, позволяет узнать стоимость контакта. Его расчёт идентичен расчёту, предложенному Е. Михайловой по формуле «Затраты на впечатление».

Из вышеизложенного мы видим, что авторы рассматривают проблему оценки эффективности односторонне, лишь с точки зрения одного участника выставочных отношений – экспонента. На наш взгляд, данный метод не позволяет объективно оценивать эффективность всей выставочной деятельности. В этой связи, мы предлагаем использовать «дуальный подход», ориентированный на двух основных субъектов рынка выставочных услуг (организаторов и экспонентов). Связь между ними прослеживается на протяжении всего процесса выставочного мероприятия и оказывает совокупный эффект на его итог.

Итак, для того, чтобы достичь высокого коммуникативного эффекта и объективно оценить итоги выставочного мероприятия, мы предлагаем придерживаться следующих правил. Определить критерии оценки эффективности мероприятия. На наш взгляд, основным и ключевым критерием оценки эффективности выставочного мероприятия является цель, поставленная компанией. То есть, мероприятие можно считать эффективным, если его результат совпал с заранее поставленной целью. Проиллюстрируем взаимосвязь между участниками выставочных отношений, упомянутую выше. Цель, которую преследуют организаторы выставки – получение прибыли посредством удовлетворения клиентов (экспонентов). Экспоненты, в свою очередь, испытывают удовлетворенность в том случае, когда цели участия в выставочном мероприятии достигнуты. Среди основных целей участия экспоненты, как правило, называют: заключение договоров, поиск новых клиентов, увеличение сбыта продукции, выход на новые рынки и т.д. Из этого следует, что основная задача организатора для увеличения эффективности выставочного мероприятия, обеспечить экспонента клиентами, то есть посетителями выставки. Для этого, организаторы должны регулярно отслеживать и выявлять целевую аудиторию экспонентов, а также, мотивировать, убеждать и информировать её о каждой предстоящей выставке. Для того, чтобы оценить степень соответствия формата мероприятия (например: медицинская выставка) с форматом посетителя, т.е. с целевой аудиторией экспонента (например: мед. учреждения, клиники, фармацевты и т. д.) персонал выставки должен проводить анкетирование посетителей, в котором узнаёт цель посещения мероприятия, место работы и личные данные физического лица или организации. После обработки и анализа данная информация может пополнить клиентскую базу организатора и/или экспонента. Также, с помощью анкетного опроса, организаторы выставки определяют рейтинг источников информации, из которых посетители узнали о выставке, что в будущем облегчит поиск медиаканалов, а также пути и способы информирования посетителей. По окончании выставки организаторам целесообразно проводить опросы непосредственно на выставочной площадке с целью определения степени удовлетворенности экспонентов, а также принимать заявки и пожелания на будущие мероприятия.

Так как эффективность выставочной деятельности зависит от всех участников процесса, то экспоненты со своей стороны должны вносить не меньший вклад в общий итог мероприятия. Для этого за несколько месяцев до выставки экспоненты должны: проинформировать свою целевую аудиторию о предстоящем событии; на выставочной площадке работать с каждым клиентом, собирая о нем необходимую информацию;

проводить письменные и устные опросы на предмет лояльности посетителей-специалистов к компании-экспоненту. По окончании мероприятия в телефонном режиме пообщаться с каждым клиентом, посетившим стенд компании во время выставки.

Выводы. Таким образом, из всего вышесказанного следует, что оценивать эффективность выставочного мероприятия необходимо комплексно, т.е. со стороны и организаторов, и экспонентов выставки, используя «дуальный подход». По нашему мнению, только тогда можно считать выставочное мероприятие эффективным, когда и организаторы, и участники достигли своих целей в рамках данного мероприятия, ибо эффективность первых напрямую зависит от эффективности участия вторых. Если, хотя бы одно из данных условий не соблюдено, мероприятие нельзя считать эффективным. Также, нужно отметить, что для достижения наибольшего коммуникативного эффекта, и организаторам выставочного мероприятия, и экспонентам следует добросовестно относиться к выполнению своих «функциональных обязанностей» на всех этапах совместной деятельности.

ВЛИЯНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ НА РАЗВИТИЕ СЕТЕВОГО РИТЕЙЛА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Павлуненко Л.Е.

*к.т.н., доцент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела
Института экономики и управления КФУ*

Аннотация. Рассмотрены тенденции развития сетевого ритейла в Российской Федерации. Выявлены резервы формирования ассортимента предприятиями сетевой торговли Республики Крым. В качестве перспективного направления названа торговля группой скоропортящейся продукции. Отмечена значимость работы с фермерскими и индивидуальными хозяйствами по оказанию услуг в предпродажной подготовке продукции; организации условий для обеспечения сохранности ее качества при хранении и реализации. Предложено усовершенствовать систему производства собственной продукции, а также внедрить реализацию фермерской продукции посредством торговых автоматов.

Введение. Активно пропагандируемый в последние годы здоровый образ жизни привел к формированию потребности в свежих и качественных продуктах питания, к которым относятся продукты категории «фреш», а также продукты, в маркировке которых присутствуют пометки «био», «эко», «фермерский», «органический». Исследование, проведенное Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ) в апреле 2017 года, показало, что большинство россиян (88% из числа опрошенных) не готовы мириться с низким качеством продуктов питания первой необходимости ради низких цен. Причем важность фактора качества отмечена респондентами всех возрастных категорий.

Закономерно, что сегмент продуктов категории «фреш» сегодня один из самых перспективных и быстрорастущих сегментов продуктового рынка. К стратегическим направлениям развития торговли относится удовлетворение возрастающего потребительского спроса на продукты питания, показатели качества и безопасности которых соответствуют требованиям, установленным в нормативных и нормативно-правовых документах. В качестве перспективного направления в развитии продуктового ритейла специалисты называют наличие в ассортименте предприятия свежих фруктов, овощей, мяса, рыбы и морепродуктов, а также полуфабрикатов и продукции собственного производства высокого качества.

Цель и задачи исследований – выявить резервы формирования ассортимента предприятиями регионального сетевого ритейла, использование которых поможет обеспечить постоянное наличие в продаже необходимых потребителю свежих продуктов питания надлежащего качества и в достаточном количестве.

Результаты исследований. В решении этой задачи особая роль отводится активизации работы с производителями сельхозпродукции, в первую очередь с фермерскими и индивидуальными хозяйствами.

Во-первых, торговое предприятие может оказать помощь по предпродажной подготовке и расфасовке поставленной продукции.

Для реализации поставленной задачи торговое предприятие должно быть оснащено линиями по предпродажной подготовке, а также сортировке и фасовке плодоовощной продукции, с учетом сельскохозяйственной специализации региональных производителей. В первую очередь, линиями для калибровки, сортировки и упаковки яблок; а также линиями для предпродажной подготовки картофеля, посредством которых осуществляется выгрузка, сухая очистка и мойка, полировка, проверка качества, сортировка, взвешивание и упаковка в потребительскую тару.

Во-вторых, предприятием может быть организована реализация свежей сельскохозяйственной продукции через автоматы. Например: продажа молока, и растительного масла в розлив, сыра, бифштексов и стейков, яиц и др. Высокая стоимость таких автоматов и сложность обслуживания установленного оборудования сдерживает его использование российскими фермерами. Так средняя стоимость молокомата, реализующего свежее натуральное ненормализованное молоко составляет около 500 тыс. рублей, а автомата для торговли яйцами – 150 тыс. рублей.

Работая со скоропортящейся продукцией, предприятия розничной торговли предоставляют определенные гарантии покупателям, связанные с надлежащим качеством реализуемой продукции и принимают на себя риски, связанные, прежде всего, с качественными товарными потерями, причиной возникновения которых могут стать нарушения условий и сроков ее транспортирования и хранения. Зачастую предприятия сталкиваются с тем, что производители и поставщики не в состоянии сохранить качество произведенного товара в процессе товародвижения. Продукты этой категории характеризуются не только коротким сроком хранения. На их качественные показатели оказывает влияние ряд факторов, к числу которых относят температуру, влажность, газовый состав среды. Даже при соблюдении всех необходимых условий товарные потери в категории продуктов скоропортящихся продуктов достаточно велики – 15-20%.

Задача торгового предприятия - довести товар до потребителя с тем уровнем качества и сроком годности, которые дадут возможность его реализовать. Доля скоропортящейся продукции в ассортименте торгового предприятия обуславливается размером площадей для хранения и выкладки товаров, наличием специального оборудования, позволяющего создать оптимальные условия для хранения каждой группы товаров категории «фреш». Причем, разнообразие технологий хранения должно обеспечиваться на стадии проектирования торгового предприятия. Например, создание зоны свежести предполагает наличие системы орошения, распыляющей капли воды, которая помогает продуктам сохранить вес и товарный вид. В свою очередь, зональное деление с дифференцированным температурным и газовым режимом обеспечивает сохранность качественных характеристик. Так для хранения молочной, мясной и рыбной продукции необходима температура +0 - +4⁰С; для большинства овощей и фруктов - +6 - +8⁰С, при этом для бананов оптимальной считается температура +10 - +14⁰С. Состав газовой среды, обеспечивающий оптимальное хранение фруктов также различен. В его состав, для обеспечения сохранности качества яблок должно входить до 5% кислорода, от 1 до 10% углекислого газа, остальное – азот, в то время как газовая среда для хранения бананов должна состоять из азота (95%) и небольшого количества этилена (5%).

Специалисты отмечают, что сегодня в России в категории «фреш» технологически проще развивать собственное производство. Отсюда вытекает потребность пересмотреть подход к его организации, учитывая особенности потребительского поведения и факторы, побуждающие покупателя к совершению покупки. Наряду с традиционными направлениями, такими как кулинария, изготовление хлебобулочных и кондитерских изделий, региональные предприятия сетевого ритейла могут производить консервированную плодоовощную

продукцию, осуществлять переработку рыбы и нерыбных товаров, мясной и молочной продукции.

Работая со скоропортящимся товаром, следует учитывать психологию потребителей. Так стоимость продукции, потребительская ценность которой в большой мере зависит от времени, прошедшего после выпечки, уменьшается, на 5-10% перед закрытием магазина с целью сокращения остатка товара, и на 15-20% на следующий день или в день, когда выпечка не производится, а в реализации находится суточная продукция

Выводы. Таким образом, перспективными направлениями развития сетевого ритейла в настоящее время может стать направление работы с группой скоропортящейся продукции – «фреш» группой. Для успешной работы по названому направлению необходимо активизировать работу с региональными сельхозпроизводителями, в том числе по оказанию услуг в предпродажной подготовке продукции; организовать условия для хранения продукции при сохранении ее качества, усовершенствовать систему производства собственной продукции, а также внедрить реализацию фермерской продукции посредством торговых автоматов.

ДОКУМЕНТООБОРОТ В ПРОЦЕССЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ

Вечирко О. Н.

*старший преподаватель кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела института
Экономики и управления*

Аннотация. В статье рассмотрены особенности документооборота в логистических системах, представлен анализ основных нормативно-правовых актов, регламентирующих требования к оформлению документов, их регистрации и контролю исполнения.

Введение. Информационной основой любой функционирующей логистической системы является документооборот, предполагающий описание, структурирование, хранение и навигацию документов, сопровождающих выполнение основных и вспомогательных логистических операций. Документооборотом принято называть движение документов с момента составления их на данном предприятии или получения от других предприятий до сдачи в архив после их обработки и систематизации

Цель и задачи исследования. Выполнение установленных требований к оформлению и регистрации документов, сопровождающих логистические процессы, является определенным гарантом нормативно-правовой основы совершаемых сделок и операций, обеспечения юридической силы оформленных документов. Исследование особенностей ведения документооборота в логистике, а так же его правовое обеспечение дает возможность увеличить значимость документации – как основы информационного обеспечения деятельности любого предприятия. Методика исследования в данном направлении сводится к анализу действующих нормативно-правовых актов в области документооборота предприятия.

Результаты исследований. Деятельность любой логистической системы основывается на ведении документооборота, для чего в службах предприятия создаются делопроизводства, основные функции которых сводятся к четкой организации движения документов, обеспечению их оперативной обработки и согласованности, исключению возникновения случаев их возврата или многократного пребывания у одного пользователя.

В организациях принято различать три потока документов: входящие - поступающие от других организаций, исходящие - создаваемые в организации и отправляемые в другие организации и внутренние - используемые работниками организации в управленческом процессе.

В каждом направлении логистики используется свой адаптированный перечень документов, оформляемых в процессе осуществления тех или иных операций. Так, например, делопроизводство на складе ведет такие внешние документы, как товаротранспортные накладные, спецификации, акты инвентаризация, упаковочные листы, заявки на приемку и отгрузку товаров и т.п.. При этом правила документооборота и технологии обработки учётной информации находят полное отражение в принятой организацией учётной политике.

С целью рационализации документооборота на предприятиях разрабатываются и утверждаются руководством графики документооборота, позволяющие упорядочить процедуру предоставления и обработки первичных данных, систематизации их регистрации и учета, оптимизации прохождения иных стадий учетного процесса. Контроль за соблюдением исполнителями графика осуществляет преимущественно главный бухгалтер организации. Все входящие и исходящие документы подлежат детальной проверке и регистрации.

Общая система документооборота предприятия включает несколько отдельных подсистем (блоков, модулей):

- блок общеуправленческого делопроизводства, обеспечивающий регистрацию, обработку и архивирование традиционной организационно-распорядительной, входящей и исходящей документации;
- блок финансового делопроизводства, включающий работу с бухгалтерскими документами и управление денежными потоками (бюджетирование);
- блок кадрового делопроизводства, предназначенный для документального обеспечения кадрового учёта и управления кадрами;
- CRM-модуль, позволяющий автоматизировать процессы взаимодействия с контрагентами предприятия (поставщиками, клиентами, учредителями и т.п.);
- аналитический блок, на основе документов которого принимаются основные управленческие решения.

Формы документов, сопровождающих логистические операции, могут быть как бумажными, так и электронными, при этом юридически являясь абсолютно равноправными. Необходимо отметить, что государственной системой документационного обеспечения управления (ГСДОУ) установлен обязательный состав реквизитов, для регистрации документов, не зависимо от формы их предоставления. Документ обладает юридической силой только в том случае, если его оформление проводилось в соответствии с общепринятыми нормами создания и оформления. Во всех организациях и учреждениях устанавливаются единые правила оформления однотипных документов. Оформление документов регламентируется ГОСТ Р 6.30-2003 «Организационно-распорядительная документация. Требования к оформлению документов».

В сфере делопроизводства применяются также следующие стандарты: ГОСТ Р ИСО 15489-1-2007. «Национальный стандарт Российской Федерации. Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Управление документами. Общие требования», «ГОСТ Р 51141-98. Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения», ГОСТ Р 34.10-2001 «Информационная технология. Криптографическая защита информации. Процессы формирования и проверки электронной цифровой». В целом нормативно-методическая база делопроизводства регламентирует создание и обращение документов, описывает структуру и функции служб делопроизводства.

Одним из важнейших составляющих документооборота является контроль исполнения документов, цель которого - обеспечение своевременного и качественного исполнения документов. Контроль осуществляют руководители службы ДОУ и ответственные исполнители. Типовые сроки исполнения документов устанавливаются актами высших органов государственной власти и управления, а также центральных функциональных и отраслевых органов управления. Индивидуальные сроки устанавливаются руководителем предприятия. Конечная дата исполнения указывается в тексте документа или в резолюции

руководителя. Документы без указания срока должны быть исполнены не позднее 30 календарных дней.

Выводы. Документооборот, представляющий собой передвижение в организации всех документов с даты их создания до полного их выполнения и сдачи в личное дело, является неотъемлемой частью логистического процесса, сопровождающего все осуществляемые операции. Делопроизводство направлено на обеспечение нормативно-правовой основы документооборота. С целью унификации и стандартизации информации, содержащейся в документах, разработаны и введены в действие ряд нормативно-правовых актов, позволяющих обеспечить учет за их оборотом. Качественное выполнение работ по делопроизводству, постоянный учет и контроль за исполнением документов в определённой степени гарантируют предприятию более эффективное выполнение основных логистических операций.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Хохлов В.А.

доцент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления ФГАОУ ВО "Крымский федеральный университет им. В.И.Вернадского "

Аннотация. Дается оценка современного состояния внешнеэкономической торговой деятельности Республики Крым и определяются основные направления ее развития. На основе анализа динамики и структуры товарооборота, структуры экспорта и импорта товаров, состава внешнеторговых партнеров Республики Крым делается вывод о том, что для Республики Крым оптимальным вариантом внешнеторговой политики было бы сочетание всех типов внешнеторговой политики при доминировании инновационной внешнеторговой политики.

Введение. Экспортно-импортная торговая политика и осуществляемые внешнеторговые операции Республики Крым за последние несколько лет претерпевают кардинальные изменения. Санкции, которые были введены в отношении Российской Федерации и республики в 2014 году, существенным образом повлияли на все стороны социально-экономического развития Республики Крым и, прежде всего, на внешнеэкономическую деятельность, динамику и структуру торговых отношений. В этих условиях принципиально важно четко определять цели и задачи внешнеторговой политики региона, основанные на структурном анализе внешнего товарооборота в разрезе основных товарных групп и торговых партнеров.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является оценка современного состояния внешнеэкономической торговой деятельности региона и определение основных направлений ее развития. В задачи исследования входили анализ динамики и структуры товарооборота, структуры экспорта и импорта товаров, состава внешнеторговых партнеров Республики Крым.

Методика исследований. В процессе проведенного исследования использованы следующие методы исследования: анализа и синтеза (при исследовании сущности экономической категории «внешняя торговая политика региона» и факторов, которые обуславливают развитие торговой деятельности региона), экономико-статистические методы исследования (при количественной оценке тенденций развития внешнеторговой деятельности региона), монографический и другие. Информационную базу исследования представляют статистические данные территориального органа федеральной службы государственной статистики, материалы Федеральной таможенной службы и Крымской таможни.

Результаты исследований. До 2014 года количественные характеристики объемов товаров и услуг Республики Крым составляли в отношении экспорта около 1,5 млрд.

долларов США, импорта – около 1,2 млрд. долларов (внешнеторговое сальдо положительное). Наиболее значительными торговыми партнерами Крыма выступали ФРГ, Беларусь, Турция, Казахстан, Китай, Норвегия, США. На экспорт предприятиями республики предлагались продукты неорганической химии, суда, машины и оборудование, нефтепродукты. Импортную составляющую внешней торговли представляли сложные машины и оборудование, средства транспорта, растительные продовольственные продукты, алкогольные и безалкогольные напитки, минеральные продукты.

В последующие периоды внешнеэкономическая деятельность Республики Крым сократилась самым существенным образом (таблица). Внешнеторговый оборот в Республике Крым в 2016 году продолжил сокращаться и составил 114 733 тыс. долларов США. Отрицательное сальдо внешнеторгового баланса также продолжило рост и достигло 19 252 тыс. долларов США.

Таблица - Общие показатели внешней торговли Республики Крым, тыс. долл. США

Показатели	2015 год	2016 год	2016 г. в % к 2015 г.
Общий товарооборот	168 152,44	114 733,42	67,8
Экспорт	73 616,89	47 740,47	64,8
Импорт	91 535,55	66 992,95	73,1
Сальдо	-17 918,66	-19 252,47	107,2

Основными товарными группами экспорта Республики Крым, прошедшими оформление в Крымской таможне, являлись продукты неорганической химии, произведенных предприятиями ОАО «Титан», «Крымский содовый завод», «Бром» на общую сумму 19218 тыс. долларов, а также суда, лодки, другие плавсредства производства предприятий керченско-феодосийской судостроительной зоны на сумму 24353 тыс. долларов. Другие товарные группы (зерно, черные металлы, оборудование) занимают в структуре экспорта в среднем от 3 до 5 млн. долларов. Импортирует Республика Крым главным образом различную продовольственную продукцию, вина и напитки, а также механическое оборудование на общую сумму 91535 тыс. долларов.

Внешнеторговые связи Республики Крым осуществляются с торговыми партнерами большого числа стран ближнего зарубежья (стран СНГ) и дальнего зарубежья. Между тем, также происходит сокращение числа государств - деловых торговых партнеров республики. В 2016 году внешнеторговые операции осуществлялись с торговыми фирмами 57 стран, а в 2015 году это число составляло 72. Страны дальнего зарубежья в 2016 году занимали 61% общего стоимостного объема внешнего товарооборота Крыма, страны СНГ – 39%. Наибольший удельный вес в структуре внешнего товарооборота занимали в 2016 году такие страны, как Китай (20,0%), Беларусь (14,8%), Украина (14,3%), Италия (7,9%), Турция (7,6%). Указанные государства в 2016 году занимали 64,6% стоимостного объема внешнеторгового оборота. В 2015 году лидерами торгового партнерства Крыма выступали те же государства, но по известным причинам был выше удельный вес Турции (13,6%) и Украины (36,6%).

Анализ данных о внешнеэкономической деятельности Республики Крым показывает резкое сокращение объемов внешней торговли в последние годы, что объясняется общими кризисными явлениями мировой экономической конъюнктуры, но для Крыма, главным образом, политико-экономическими факторами. Проблемы наблюдаются практически во всех отраслях экспорта. Вместе с тем, положительную динамику экспорта в страны дальнего зарубежья в 2015-2016 годах показывают отрасли производства химической продукции, металлов и изделий из них. Растут экспортные поставки предприятий Крыма в страны СНГ продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья, машин и оборудования.

Для того, чтобы внешняя торговля Республики Крым стала реальным фактором социально-экономического развития региона, имеются все предпосылки. Особое место среди них занимает уникальное сосредоточение в Крыму всех ресурсов, необходимых для инновационной деятельности и продвижения продукции на мировые рынки.

Выводы. До 2014 года внешнеторговая политика Крыма по факту была относительно экспортно-ориентированной, другие ее направления имели эпизодические проявления лишь по отношению к некоторым отраслям. Для успешной реализации федеральной целевой программы «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года», необходимо акцентировать внимание при разработке и осуществлении общегосударственной и региональной внешнеторговой политики на том, что для Республики Крым оптимальным вариантом внешнеторговой политики было бы сочетание всех типов внешнеторговой политики при доминировании инновационной внешнеторговой политики.

Для стимулирования экспорта наукоемкой продукции, услуг и технологий необходимо обеспечить организационную поддержку развития кластеров типа технопарков, создать там посреднические центры, обеспечивающие внешнеторговую деятельность инновационными товарами и благоприятные условия для производства высокотехнологичной продукции.

МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СИСТЕМЕ ТОВАРОПРОДВИЖЕНИЯ ОРГАНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ ДО ПОТРЕБИТЕЛЯ

Митина Э.А.

ассистент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ по проекту «Рынок органической сельскохозяйственной продукции: формирование товародвижения и прогнозирования конъюнктуры в регионе» №17-32-00009.

Аннотация. В работе рассмотрены важнейшие факторы обеспечения коммерческого успеха предприятия на рынке органической продукции, выявлены основные виды продвижения продукции органического производства, описан зарубежный опыт реализации органической продукции в розничной торговле, определены перспективные направления развития отечественного рынка органической продукции.

Введение. В связи с увеличением спроса потребителей на экологически чистые и безопасные для здоровья людей продукты питания в настоящее время одним из наиболее динамично развивающихся рынков в мире является рынок органической продукции. В Российской Федерации развитие органического производства в агропродовольственной системе, несмотря на существующие проблемы, является достаточно перспективным для нашего государства. Одним из важнейших условий для осуществления данного процесса является формирование устойчивых и надежных маркетинговых каналов сбыта такой продукции.

Цель нашей работы - определение возможных путей развития каналов сбыта органической продукции на агропродовольственном рынке.

Методологической базой исследования стали диалектический метод познания, концептуальные положения экономической теории по вопросам функционирования рыночной системы, рыночные законы, системный подход к изучению экономических явлений, научные работы отечественных и зарубежных ученых.

Результаты исследования. Важнейшим фактором обеспечения коммерческого успеха предприятия на рынке органической продукции выступает направленность конечных результатов деятельности на потребности и запросы потребителей, а так же обеспечение эффективного их удовлетворения. Для достижения поставленных целей предприятие должно постоянно изучать поведение потребителей, их требования, уровень удовлетворения потребностей в конкретном органическом продукте, мотивы покупки, товарную структуру рынка и корректировать свою производственную деятельность в соответствии с этими

требованиями, то есть осуществлять разработку и производство таких товаров, в которых нуждается потребитель на рынке, что возможно лишь при условии внедрения маркетинговой концепции в практическую деятельность предприятий, занимающихся производством органической продукции.

Основными видами продвижения продукции органического производства следует считать: рекламу, создание доброжелательной мысли, персональные продажи, стимулирование сбыта. Важнейшие позиции занимают ключевые элементы формирования маркетинговых каналов сбыта органической продукции товаропроизводителями, некоторые из которых находятся на стадии становления, а другие только формируются и имеют прямую зависимость от законодательной базы государства, позволяющей четко определить стандарты органического производства, гарантировать, что органические продукты, поставляемые на рынок, заслуживают доверия и являются действительно экологически чистыми. Таким образом, государственное регулирование поможет органическому сектору приобрести свое место на рынке, получить признание пищевой индустрии и звеньев распределения, включая супермаркеты и общего потребителя.

Следует отметить, что активизация поставки органической продукции и органических пищевых продуктов товаропроизводителями на агропродовольственный рынок требует внедрения соответствующей маркетинговой стратегии ее сбыта.

Так, опираясь на зарубежный опыт реализации органической продукции в розничной торговле можно сделать вывод, о том, что выбор каналов сбыта зависит от уровня развития этого рыночного сегмента. Например, для развивающихся рынков, большинство продаж осуществляется через специализированные магазины органической продукции, а позже, когда рынок созревает, доля супермаркетов в общей совокупности точек продаж растет и в некоторых случаях составляет более 50%, однако, может быть небольшое количество супермаркетов, которые доминируют на рынке каждой страны.

Отдают предпочтение специализированным магазинам при покупке органической продукции потребители, которые больше подвержены факторам эмоционального влияния и согласны платить за сервис и широкий ассортимент более высокую цену.

Органические рестораны стали одними из первых клиентов производителей органической продукции, сделав тем самым хорошую рекламу на начальных стадиях развития рынка экологически чистой продукции использования такого канала сбыта. Прямой канал продаж имеет своих сторонников, ведь происходит тесный контакт производителя с потребителем, цены без посреднических наценок, однако, отсутствует широкий ассортимент органической продукции, которую может предложить один производитель. Существует сегмент покупателей, которые склонны совершать покупки на рынках, мотивацией для которых является свежесть продуктов сельскохозяйственного назначения, а недостатком в этом случае будет выступать сезонность продукции.

Для достижения хорошей осведомленности потребителей об органической продукции и создания спроса на нее, важно изучить передовой опыт ведущих стран мира, применив интенсивную рекламную кампанию через средства массовой информации, подчеркивая преимущества органических продуктов для человеческого здоровья, связав их с положительными атрибутами: "благополучие", "продолжительность жизни", "здоровье" и др.

Так, большую часть среди каналов сбыта органической продукции занимает розничная торговля, которая преобладает во многих странах мира, однако, следует отметить, что каждый из каналов сбыта имеет свои характерные черты, преимущества и недостатки; все эти факторы производитель обязательно должен учитывать при осуществлении своей маркетинговой деятельности.

Интенсивный маркетинг органических продуктов в нашей стране через сети оптовой торговли и супермаркеты имеет значительный потенциал для развития внутреннего рынка органических продуктов и может стимулировать спрос потребителей, что может способствовать созданию позитивного отношения общественности к органическому сектору

в целом. Большая проблема заключается в том, что из-за ограниченного ассортимента органических продуктов российского производства супермаркеты вынуждены предлагать большой объем импортируемых марок, что создает серьезную конкуренцию для отечественных производителей.

Выводы. Таким образом, учитывая зарубежный опыт, одним из факторов для перспективного развития отечественного рынка органической продукции является осуществление эффективной маркетинговой деятельности субъектов хозяйствования в агропродовольственной системе Российской Федерации, которая зависит от сбалансированности распределения каналов сбыта и от выбора соответствующей маркетинговой стратегии для различных групп товаров. Перспективы дальнейших исследований заключаются в определении эффективных маркетинговых инструментов для обеспечения конкурентоспособности органической продукции на рынке нашей страны.

РЫНОК: ДЕФИНИЦИИ ТЕРМИНА

Чудаков Д.В.¹, Муждабаева Э.Э.²

¹ст. преподаватель кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела
Института экономики и управления ГВУЗ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

²студентка группы ТД-131-о Института экономики и управления ГВУЗ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В работе рассматриваются взгляды отечественных и зарубежных учёных на содержание термина «рынок», приводится авторское определение.

Введение. В настоящее время в отечественной и зарубежной специализированной литературе рынок рассматривается как прогрессивная форма взаимодействия как отдельных хозяйствующих субъектов, так и стран на мировой арене. В тоже время авторы имеют определённые отличия в своих воззрениях на данное явление.

Цель и задачи исследований. Целью настоящей работы является исследование дефиниций термина «рынок». Для этого необходимо: привести определения ведущих специалистов, сгруппировать их; провести их анализ; сформулировать авторское видение исследуемого термина.

Методика исследований. Исследование литературных источников, анализ определений.

Результаты исследований. К настоящему моменту сформировалась палитра определений, которая нашла своё отражение в соответствующих воззрениях (таблица).

Таблица – Дефиниции термина «рынок»

Автор	Содержание термина	Комментарий
Л. П. Крысин	место розничной или мелкооптовой торговли под открытым небом или в торговых рядах	рассматривается как географическое место
О. Курно	это не какая-нибудь площадь, а в целом всякий район, где отношения покупателей и продавцов свободны, цены легко и быстро выравниваются	акцент делается на отношениях между продавцами и покупателями
У. Джевонс	группа людей, вступающих в деловые отношения и заключающих крупные сделки по поводу любого товара	рассматривается как деловые отношения между людьми
В. Даль	площадь в городах и селах, для торговли съестными и другими припасами на воле (на воздухе), место съезда и сходки продавцов и покупателей по назначенным	географическое место для торговли товарами в определённое время

	дням; торг, торжище, базар	
Т.Ф. Ефремова	сфера товарного обращения, товарооборота	рассматривается как сфера оборота товаров
Большой энциклопедический словарь	сфера товарного обмена; спрос и предложение товаров, услуг, финансовых ресурсов, ценных бумаг, золота, драгоценностей, произведений искусства, инвестиций, труда и др. в масштабе мирового хозяйства, страны и ее отдельного района	подразумевается сфера обмена продуктами
С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова	место розничной торговли под открытым небом или в торговых рядах, базар	рассматривается как географическое место
Д.Н. Ушаков	место розничной торговли съестными припасами и другими товарами под открытым небом или в крытых торговых рядах; базар	рассматривается как географическое место
Бондарь Л.В., Братухин В.Н. и др.	совокупность отношений между продавцами и покупателями, осуществляемых по законам товарного производства и денежного обращения	рассматривается как взаимоотношения продавцов и покупателей по законам товарного производства
Н. Бухарин	это обратная сторона товарного производства, основа рыночного хозяйства	представлено как часть процесса товарного производства
Ю. Яковец	совокупность экономических отношений, с помощью которых осуществляется обращение общественного продукта в товарно-денежной форме	изучается как экономические отношения
А. В. Орлов	это сложнейшая система взаимоотношений производителей и потребителей, продавцов и покупателей, их хозяйственных связей, включая прямые многоступенчатые контакты с участием посредников	исследуется как сложная система взаимоотношений
В. В. Ковалев	это обмен, организованный по законам товарного производства и обращения, совокупность отношений товарного обмена	рассматривается как обмен
Ф. Хайек	сложное передаточное устройство, позволяющее с наибольшей полнотой и эффективностью использовать информацию, рассеянную среди бесчисленного множества индивидуальных агентов	представлено как способ использования информации
Ф. Котлер и А. Маршалл	это совокупность существующих и потенциальных покупателей товаров или группы людей, вступающих в новые деловые отношения и заключающие крупные сделки по поводу любого товара	акцент в определении делается на покупателях и не учитывается сторона, предлагающая товары

Источник: составлено автором

Таким образом, представленные определения по своей сути можно разделить на две группы. К первой отнести определения, в рамках которых рынок рассматривается как некое географическое место, где происходит процесс купли-продажи товаров. Ко второй – взгляды, рассматривающие рынок как отношения между продавцами и покупателями без акцента на место обмена товаров.

Выводы. Принимая во внимание взгляды специалистов, сформулируем авторское видение. По нашему мнению, под рынком следует понимать процесс взаимодействия спроса и предложения в конкретное время и в определённом пространстве с целью выгодного обмена для каждой из сторон.

ЗВЕНЬЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ КАК ПРЕОБРАЗОВАТЕЛИ ПОТОКОВ

Тарасюк С.С.

студентка группы ТД 331-о Института экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО КФУ им. В.И. Вернадского.

Научный руководитель - Вечирко О.Н., старший преподаватель кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела института Экономики и управления

Аннотация. В статье рассмотрены особенности построения логистической системы предприятия, исследованы ее звенья, как преобразователи логистических потоков. Дана краткая характеристика логистических звеньев, представлена их классификация.

Введение. К структурообразующим терминам логистики относится понятие логистического звена, являющегося неделимой минимальной единицей логистических структур и лежащего в основе определения значений таких терминов, как «логистическая цепь», «логистическая сеть», «логистическая система», «элемент логистической системы». Звено логистической системы представляет собой экономический объект, не подлежащий дальнейшему делению в рамках выбранной для изучения проблемы, стремящийся к достижению своей цели деятельности путем выполнения логистических функций и операций. Существует огромное разнообразие как логистических систем, так и их звеньев. В качестве звеньев рассматриваются отдельные предприятия и их подразделения.

Цель и задачи исследования. При формировании логистической цепи происходит выбор конкретных фирм-участников: поставщиков товаров и услуг, посредников, перевозчиков и т.д., являющихся структурными элементами, или звеньями логистической системы. От рациональности и взаимовыгодного сотрудничества данных звеньев в большей степени зависит не только работа данной логистической системы, но и экономическая эффективность деятельности самого предприятия. Грамотный подход к оценке логистических звеньев, влияющих на структурные преобразования материальных и нематериальных потоков влияет на повышение экономической отдачи от ведения любого бизнеса.

Результаты исследований. Большинство подходов к трактовке термина логистическое звено определяют его как некий экономический объект – структурный элемент логистической системы, выполняющий локальные логистические операции и функции, входящий в логистическую цепь, которой характерны функциональные связи и отношения огромного числа звеньев системы.

Наличие в организационной структуре управления логистической системой функционально обособленных относительно сопутствующих потоков подразделений, различных партнеров и контрагентов, принято считать основным фактором – повлекшим за собой необходимость выделять логистические звенья из общей логистической цепи. Большинство звеньев логистической системы являются совокупностью субъектов и объектов

логистического управления со своими организационно-функциональными структурами и локальными критериями оптимизации функционирования, которые не всегда совпадают с глобальной целью логистической системы.

Звеном логистической системы также считают системно обособленное подразделение фирмы или юридически самостоятельное предприятие, организацию, учреждение, являющиеся одной из трех сторон, участников логистической системы, рассматриваемые как целое в рамках самой логистической системы или ее подсистемы, логистической сети (канала, цепи), реализующие один или несколько видов логистической деятельности. Звенья логистической системы играют исключительно важную роль в логистике. Они являются системообразующим компонентом в структурной иерархии: логистическая цепь — логистический канал — логистическая сеть — логистическая система.

Через логистическую цепь, состоящую из ряда звеньев, проходят материальные и информационные потоки от поставщиков к конечным потребителям товаров, в процессе которых осуществляются следующие логистические операции:

- поставка материалов, сырья и полуфабрикатов;
- хранение продукции и сырья;
- производство товаров;
- распределение, включая отправку товаров со склада готовой продукции;
- потребление готовой продукции.

Современные предприятия характеризуются наличием самых разнообразных логистических систем и их звеньев. В качестве звеньев не редко рассматриваются отдельные предприятия или их подразделения как участники и организаторы движения логистических потоков. В практике некоторые логистические звенья теряют свои качества вне своих систем (например, структурное подразделение фирмы, ее филиалы или отделения), другие логистические звенья способны сохранять свою самостоятельность и до известной степени независимость от данной системы, а также приобретают возможность входить в другие системы (например, транспортная фирма, обслуживающая участников логистической цепи).

Необходимо отметить, что каждое логистическое звено характеризуется относительной самостоятельностью, ему присущи свои определённые цели деятельности. Однако все входящие в логистическую систему звенья должны вносить свой вклад в достижение общей цели. В связи с этим формируются основные задачи логистического управления, наиболее значимой из которых является координация логистических звеньев. Логистическая координация представляет собой согласование деятельности звеньев логистической системы, участвующих в продвижении материального, информационного и финансового потоков с целью рационализации процесса товародвижения и оптимизации потоков путем снижения уровня формируемых издержек. На практике выделяют межфункциональную логистическую координацию, представляющую собой согласование деятельности подразделений предприятия для повышения эффективности функционирования логистической системы, и межорганизационную логистическую координацию, которая заключается в упорядочении, согласовании работы предприятий-партнеров в интегрированной логистической системе для достижения ее целей.

Среди всего разнообразия подходов к определению понятия логистическое звено, кибернетический подход определяет его, как некоторый элемент, преобразующий входящие в него материальные (финансовые, информационные и др.) потоки. В звеньях логистической системы в соответствии с ходом технологического процесса входной материальный поток преобразуется в выходной путем последовательного выполнения логистических операций.

Структура и содержание логистических операций определяется в зависимости от положения звена в логистической системе, вследствие чего принято выделять следующие основные типы звеньев:

- генераторы (источники) материальных и прочих потоков;
- преобразователи потоков;

- потребители потоков.

Достаточно часто в логистической системе функционируют смешанные звенья, в которых три указанные выше основные типы комбинируются. При этом, для всех типов логистических звеньев сформирована единая функция - формирование связей по поставкам товаров, материалов или оказанию услуг, их развитие, корректировка, и рационализация.

Выводы. Являясь основными структурными элементами логистической системы, ее звенья формируют определенную взаимосвязь в виде логистической цепи, от целостности которой зависит рациональность движения всех потоков в системе. Участники логистических операций находятся в единой информационной среде, при этом звенья логистической системы объединяют субъекты и объекты управления со своими характеристиками эффективности работы, тем самым усложняя сам процесс управления всей системой. Звено логистической системы Выступает как структурно обособленное подразделение центральной компании или любого представителя его «трех сторон» в логистике, реализующего одну или несколько логистических операций и рассматриваемого как целое в рамках логистической иерархии: система - подсистема - сеть - канал - цепь.

СПЕЦИФИКА УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КРЫМСКОГО РЕГИОНА

Зиновьев И.Ф.¹, Кифяк А.В.²

¹*профессор кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО КФУ имени В.И Вернадского*

²*ассистент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО КФУ имени В.И Вернадского*

Аннотация. Рассмотрены специфические угрозы позитивным преобразованиям в экономике региона. Предпринята попытка группировки экономических угроз по источникам возникновения и характеру воздействия. Рассмотрены факторы влияния на степень реализованности угроз экономического развития региона и представлены альтернативные механизмы активизации позитивных экономических преобразований.

Введение. Федеральные инициативы, направленные на скорейшую полноценную интеграцию региона в экономическое пространство и правовое поле России, зачастую наталкиваются на (и активное и пассивное) противодействие со стороны представителей “старой” бизнес-элиты, государственных и муниципальных чиновников, интересантов сохранения теневых аспектов экономических отношений, определенной доли регионального социума и внешнее воздействие различных геополитических интересов. В этих условиях структурный анализ специфических факторов негативного воздействия на продекларированный вектор развития Крыма может способствовать минимизации средств и усилий направленных на достижение целевых показателей федеральных целевых инициатив.

Цель и задачи. Предпринята попытка обоснования наиболее действенных механизмов противодействия негативным тенденциям экономического развития территории. Рассмотрены альтернативы и возможности достижения целевых показателей федеральной программы по развитию территории.

Результаты исследований. Изучение официальных статистических данных и материалы авторских исследований позволяют констатировать наличие нескольких групп угроз, оказывающих воздействие на динамические и/или структурные тенденции региональной экономики. На фоне декларативного характера реально востребованных преобразований и коррупционной составляющей формирующейся модели государственного и муниципального управления, наблюдается значительный рост теневой доли региональной экономики и экономической преступности. Из-за снижения уровня реальных располагаемых доходов, значительной дифференциации развития районов территории, неоправданности

ожиданий по “взрывному” росту уровня и качества жизни, продолжающегося негативного внешнего давления и санкций, поступательно растет социально-экономическое напряжение.

Такое развитие ситуации во многом объяснимо эффектом гистерезиса лишь на первом этапе экономико-правовых преобразований территории после ее вхождения в состав Российской Федерации. “Одномоментный” характер изменений условий хозяйствования (дополняясь коренным изменением в логистических и транспортных цепочках, прекращением поставок электричества и воды, изменением в структурах органов власти, возникновением новых государственных институций, сменой процедур разрешительной и лицензионной работ, нарушением устоявшихся экономических связей и многим иным) привел к резкому росту неопределенности в ведении бизнеса.

Последовавшие за этим адресные санкции не только минимизировали доступные экономические решения, но и вынудили к отвлечению неоправданно большого властного и финансового ресурса на решение “сиюминутных” проблем. Резкий рост гражданской активности сменился попытками найти свою “нишу” в изменившихся условиях. Отсутствие должного контроля со стороны федерального центра за реализацией выделенного им финансового ресурса, привел к сохранению уже имевших место теневых и коррупционных элементов экономических взаимоотношений между субъектами хозяйствования и представителями чиновников “старой школы”, сохранившими свой административный ресурс. Изменения институционального поля лишь закрепили сложившуюся ситуацию и создали объяснимое противодействие эпизодическим попыткам федеральных органов власти взять ситуацию “под контроль”.

Осознаваемая низкая эффективность отдачи от средств бюджета страны (выделяемых как в рамках федеральной целевой программы по развитию территории, так и на решение иных вопросов развития экономики региона), а также предпринятый мониторинг причин сложившейся ситуации, привели к осознанию “кадрового голода” и некоторым ротациям в муниципальных органах власти. С сожалением, необходимо признать, что эти меры не смогли “переломить” уже сложившийся негативный тренд на рост коррупционной и теневой составляющих. Попытки “интернировать” в административную среду территории “новой генерации” управленцев носят фрагментарный характер и не могут изменить сложившейся динамики без угрозы для управляемости социально-экономическими процессами в Крыму.

На данный момент ситуация реализованных угроз экономической безопасности региона носит характер “шаткого статус-кво”. В самой структуре этих угроз допустимо деления на группы, каждая из которых имеет свои причины возникновения, степень и характер влияния, адресную направленность и масштаб целевого влияния. К первой группе допустимо отнести: укоренившиеся личные связи между чиновничеством и бизнесом, носящие явный коррупционный риск; адресное геополитическое и экономическое воздействие на экономику региона; высокую долю теневых аспектов в экономических операциях. Примерами “угроз второго порядка” могут служить: завышенный курс валютно-обменных операций, формальный характер обновления транспортной и информационно-коммуникационной инфраструктур, олигополистический характер рынка продуктов питания и потребительских товаров. “Вторичные” угрозы включают в себя потенциальные встроенные дестабилизаторы: отсутствие вакантных рабочих мест для высококвалифицированных специалистов, зависимость от транспортных поставок и иное.

Выводы. Приоритетность выбора альтернативных инструментов противодействия негативным факторам (ограничивающим и/или нейтрализующим стимулирующее влияние федеральных и муниципальных инициатив по реализации конкурентных преимуществ региона) пока не находит значимой активной поддержки в территориальном гражданском обществе из-за его несформированности и значительной разнородности. Попытки федеральных институций “переломить” ситуацию пока не увенчались успехом и носят характер “реагирования на уже реализованные угрозы”, не позволяя работать на перспективу. Внешнее инициирование недовольства, накладываясь на питательную среду

части социальных групп, способствуют росту общественному недовольству ходом и темпами экономических преобразований.

На наш взгляд, сложилась ситуация, при которой любые меры, носящие характер коренного слома устоявшейся системы экономических отношений на рассматриваемой территории способны привести к неуправляемому мультипликативному эффекту. Следовательно, позитивный характер реального экономического развития территории может быть достигнут во-первых, только с отсрочкой по времени (а это уже сейчас вынуждает к пересмотру инструментов, механизмов и властных центров реализации федеральной целевой программы), и, во-вторых, потребует колоссальных системных усилий по неоднократной ротации кадрового состава административно-управленческого аппарата (основанной на профессиональной компетентности представителей новой генерации “молодых технократов”).

Такой подход (учитывающий обязательность публичной ответственности коррумпированных чиновников, ответственных за нецелевое использование средств ФЦП по развитию территории) способен не только получить поддержку гражданского общества в Крыму и России в целом, но и позволит придать значимый позитивный импульс реализации частных инициатив молодых предпринимателей (согласных капитализировать свой потенциал и инициативы только в условиях реального пересмотра базовых ценностей взаимоотношений между ними и административно-управленческим аппаратом территории).

СПЕЦИФИКА ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ САДОВОДЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Полюхович Е.А.¹, Моисеенко Д.Д.²

¹ к.э.н., доцент кафедры маркетинга торгового и таможенного дела ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им В.И. Вернадского» (КФУ)

² старший преподаватель кафедры экономики АНО ВО «Университет экономики и управления»

Аннотация. Конвергенция маркетинга и логистики основана на простой модели, подразумевающей, что три ключевые сферы деятельности – ценность для покупателя, бренд и цепочка поставок – должны быть стратегически связаны. Предлагаемая идея подразумевает, что в рамках садоводческого предприятия область создания спроса, с одной стороны, и область удовлетворения спроса (логистика), с другой, не должны рассматриваться как отдельные функции. Они должны быть сведены вместе с помощью механизмов управления цепочкой поставок.

Введение. В современной конкурентной среде решающее значение для достижения успеха на рынке могут иметь бизнес – процессы, которые обеспечивают удовлетворение спроса более гибким и надежным способом. В таких условиях концепция логистики находит широкое применение на разных уровнях управления. Эта концепция, положенная в основу экономической стратегии предприятия используется как орудие в конкурентной борьбе. Концепция логистики рассматривается как управленческая логика для планирования, размещения и контроля материальных, финансовых и человеческих ресурсов.

Цель и задачи исследований.

Целью исследований является определение специфики логистических форм агромаркетинга и изучение механизма их влияния на повышение экономической эффективности садоводства в современных условиях. Задачи исследования обусловлены целью и направлены на изучение и систематизацию теоретического материала по теме, а также обобщение опыта организации логистических систем в садоводческих предприятиях Крыма.

Методика исследований

Использование методов маркетинга в целом и инструментария логистики в частности для анализа экономической эффективности деятельности садоводческих предприятий вызвано объективной необходимостью оптимизации механизма хозяйствования в современных условиях. Ведь функционирование садоводческого предприятия невозможно представить вне системного подхода, что является основополагающим принципом логистики.

Результаты исследований.

В последние годы садоводство Крыма имеет четко выраженную тенденцию к снижению эффективности производства, которая динамично возрастает в современных экономических условиях. Основным проявлением этого является резкое уменьшение промышленного производства плодов, в том числе и в специализированных садоводческих предприятиях. Поэтому необходимо разработать маркетингово – логистический подход к производству с целью минимизации суммарных издержек на производство и сбыт.

Поскольку взаимосвязи между питомниководческими, садоводческими предприятиями и потребителями садоводческой продукции опосредствуются товарным обменом, на региональном и отраслевом уровне необходимо координировать и управлять товарным ассортиментом садоводческой продукции, то есть обеспечить эффективное движение информационного потока.

Направление информационного потока в логистической системе в садоводстве должно идти от рынка к плодopитомнику, следовательно, перед тем как планировать материальные ресурсы, необходимо изучить спрос на продукцию и заказы потребителей. Для определения количества и сроков производства продукции, времени и необходимого количества материальных ресурсов целесообразно использовать программный комплекс планирования потребности в материалах.

Таким образом, системообразующими элементами садоводства становятся материальные потоки, а также связанные с ними потоки финансовых ресурсов и информации. Вот почему садоводство определяют как народнохозяйственный комплекс, который имеет тесные взаимосвязи и специализируется на производстве садоводческой продукции, ее переработке и хранении, а также обеспечении перерабатывающей промышленности сырьем.

Логистика позволяет в бизнес - системе создать оптимальную ситуацию, когда снабжение - производство - сбыт образуют непрерывный целостный процесс. Это дает возможность свести к минимуму производственные запасы, затраты на хранение производственных ресурсов и садоводческой продукции, которые позволяют существенно снизить себестоимость, а следовательно, сделать садоводческую продукцию конкурентоспособной.

Логистика садоводства существенно отличается от логистики промышленности или торговли, поэтому требует особых подходов к внедрению и применению логистических систем управления. Производство садоводческой продукции имеет свои особенности: прежде всего, это сезонность; зависимость от естественных и климатических условий; работа с живыми организмами; неоднородность естественного плодородия грунта.

На основании наших исследований обосновано, что в садоводческих предприятиях целесообразно использовать логистическую систему OPT (Optimized Production Technology) -оптимизированную производственную технологию, разработанную израильскими и американскими учеными. Основной принцип системы OPT - выявление в производстве «узких» мест, или критических ресурсов. Критическими ресурсами могут быть: саженцы, удобрения, горюче-смазочные материалы, ядохимикаты, техника, тара для сбора плодов, персонал и т.п.

Создатели системы OPT утверждают, что потери критических ресурсов крайне негативно влияют на производство в целом, а экономия некритических ресурсов реальной выгоды производству, с точки зрения конечных результатов, не приносит. От эффективности

использования критических ресурсов зависят темпы развития производственной системы, в тоже время, как повышение эффективности использования других (некритических) ресурсов на развитие системы практически не влияет.

В данной системе в автоматическом режиме разрешается ряд заданий оперативного и краткосрочного управления производством, в том числе формирование графика производства на определенный период. Во время формирования оптимального графика производства используется критерий обеспеченности технологического процесса ядохимикатами, удобрениями и т.д., эффективности использования ресурсов, оптимизация запасов и гибкости производства.

Эффект системы ОРТ заключается в увеличении объемов производства садоводческой продукции, снижении производственных и транспортных расходов, сокращении технологического цикла, снижении потребности в складских и производственных площадях, повышении ритмичности отгрузки садоводческой продукции конкретному потребителю.

Выводы.

Исследованиями установлено, что в современных рыночных условиях для увеличения объемов производства садоводческой продукции и прибыльности отрасли необходимо не только укрепление материально-технической базы садоводческих предприятий, но и формирование соответствующей логистической концепции их хозяйствования. Лишь на этой основе можно обеспечить повышение продуктивности труда, качество и конкурентоспособность садоводческой продукции, то есть эффективное ведение садоводства.

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ НА ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Костенко Д.В.

студентка кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского
научный руководитель: к.э.н., доцент Калькова Н.Н.

Аннотация. В работе исследована теоретическая сущность дефиниции «управление товарными запасами» на предприятии торговли, процесс организации управления товарными запасами, а также методы и модели эффективного управления товарными запасами на предприятии.

Введение. Одной из основных задач, стоящих перед торговым предприятием, является рациональное управление товарными запасами, поскольку для обеспечения широкого и постоянного ассортимента товаров на предприятии необходимо создавать непосредственно такое количество их запасов, которое позволит увеличить чистую прибыль предприятия, в условиях достижения параметров минимизации издержек и позволит повысить удовлетворенность потребителей. Однако, на сегодняшний день, не существует единой схематизированной оценки результатов управленческой деятельности компании, что затрудняет управление товарными запасами.

Цель и задачи исследования. Целью данной работы является изучение организации управления с помощью методов и моделей управления товарными запасами на предприятии. Исходя из цели, в работе поставлены следующие задачи: раскрыть сущность понятия управления товарными запасами; охарактеризовать процесс организации управления товарными запасами; изучить основные методы и модели управления товарными запасами на предприятии торговли.

Методика исследований. В ходе проведенного анализа были использованы методы сбора вторичной информации.

Результаты исследования. Под управлением товарными запасами понимают процесс определения их оптимального размера по объему и структуре, обеспечивающие устойчивость товарооборота при эффективном использовании собственных и заемных средств предприятия. При формировании товарных запасов, по мнению ученого Сафроновой А.А., необходимо провести углубленный анализ, который отобразит различные стороны торговой деятельности – объем и структуру товарооборота, размер и структуру товарного обеспечения по ассортименту, источникам поступления и формам доставки товаров, ритмичности и частоты поступления, сезонности спроса, взаимоотношений с поставщиками, выполнения договоров поставки, условий транспортировки и хранения товаров. Далее, на следующем этапе анализа товарных запасов разрабатываются нормативы по отдельным группам товаров в днях товарооборота, а затем рассчитывается их абсолютная величина в сумме.

По мнению ученых Кальченко А.Г., Кривещенко В.В., для эффективной организации управления товарными запасами на торговых предприятиях применяются определенные наборы инструментов, определяющих перечень показателей, на основе которых рассчитываются целевые параметры. В экономической литературе учеными-экономистами разработаны следующие методы планирования и нормирования величины товарных запасов – эвристические методы, методы технико-экономических расчетов, экономико-математические методы и ABC – анализ.

Однако использование лишь выше перечисленных методов не даст положительного эффекта. Торговому предприятию следует разрабатывать новые подходы, предполагающие изменение политики и стратегии ведения торговой деятельности, при этом, учитывая то, что товарные запасы требуют использования значительного капитала, необходимо найти такой оптимальный объем закупаемой партии, при котором издержки будут минимальны либо

стремятся к максимальному снижению. Исходя из этого в процессе управления товарными запасами, помимо методов, для разных групп товаров следует использовать соответствующие модели управления, основными из которых являются базовые модели товарных запасов, которые также называют моделями выбора оптимального размера товарного запаса. На рисунке 1 представлено структурированное содержание основных моделей, наиболее часто используемых в процессе управления товарными запасами.

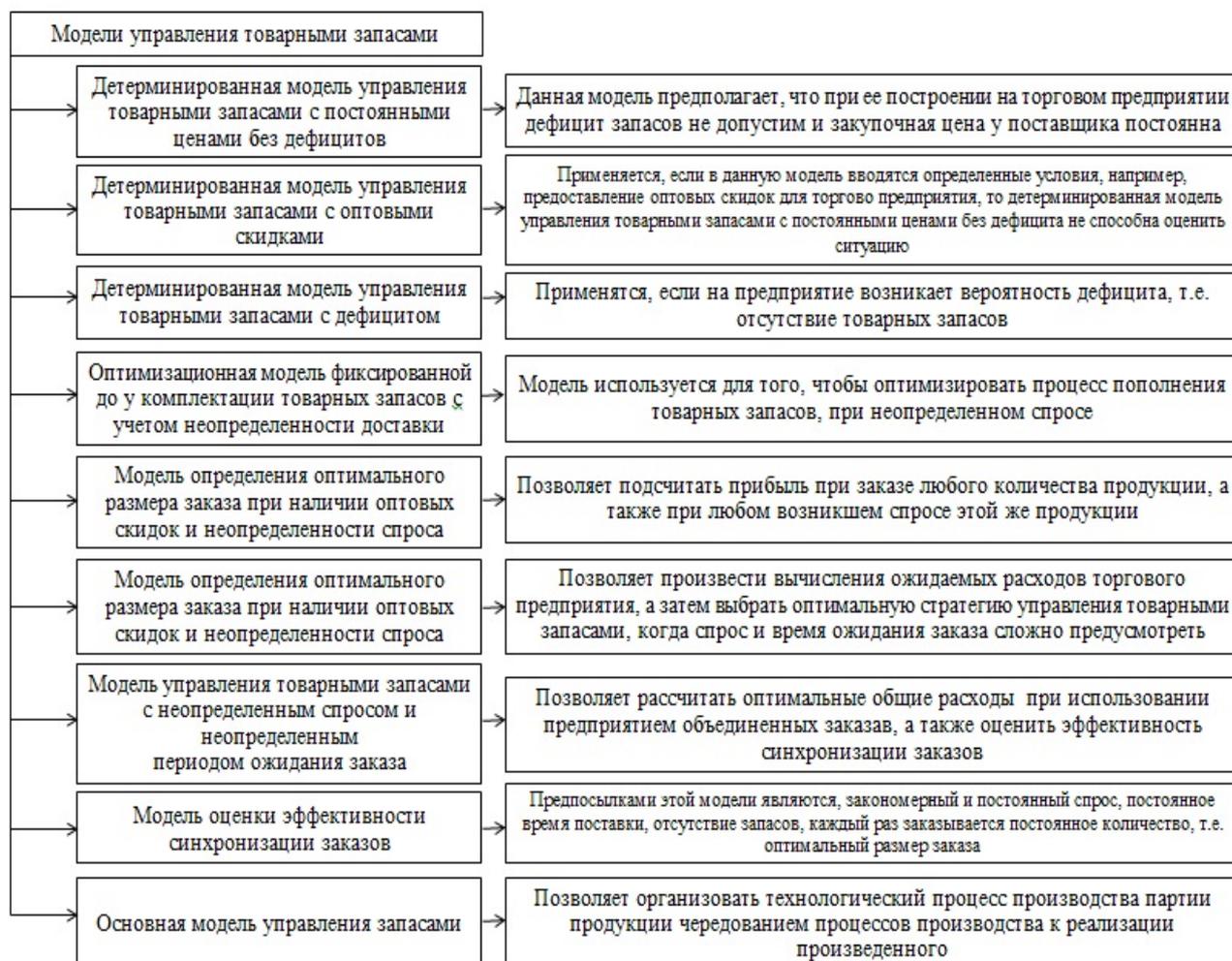


Рисунок 1 – Основные модели управления товарными запасами (рассмотрены в работе Барлиани И.Я. «Анализ моделей повышения эффективности управления товарными запасами»)

Ученый Просветов Г.И. в работе «Математические методы в логистике: Задачи и решения» отмечает, что базовые модели товарных запасов имеют свои недостатки, зачастую, они не учитывают большинства рыночных факторов, которые в значительной мере влияют на деятельность торгового предприятия, вследствие чего целесообразно дополнять их собственными параметрами, учитывая при этом специфику деятельности предприятия, эффективность которой во многом определяется деловой активностью на рынке, зависящей от оптимальных и своевременных управленческих решений, в отношении размеров и сроков размещения заказов.

Вывод. Обеспечение эффективной деятельности торгового предприятия возможно на основе использования комплекса методов и моделей, которые позволят выделить и оценить наиболее значимые факторы в процессе управления товарными запасами. В целом, разработка концепций и методов по управлению и оптимизации товарных запасов требует учета специфики деятельности конкретной торговой организации, факторов рыночной среды, с целью удовлетворения потребностей на товары в конкретный временной период, что позволит обеспечить стабильное функционирование предприятия в условиях высококонкурентной среды.

ОПТИМИЗАЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ВЛИЯНИЯ НА СИСТЕМУ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

Хохлов В.А.¹, Малюга П.А.²

¹ доцент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления ФГАОУ ВО "Крымский федеральный университет им. В.И.Вернадского "

² студентка группы ТД-241о Института экономики и управления ФГАОУ ВО "Крымский федеральный университет им. В.И.Вернадского "

Аннотация. В исследовании анализируется эффективная интеграция ценовой политики региона в экономику государства и институциональное управление на региональном уровне. Дается оценка современного состояния институционального влияния на развитие продовольственного комплекса Республики Крым, определяются основные направления совершенствования структуры и функций региональных органов управления ценообразованием. Делается вывод о том, что для Республики Крым необходимо качественное изменение деятельности государственных институтов регулирования ценообразования.

Введение. За последние десятилетия усложнились межхозяйственные связи и отношения, возникло многообразие форм собственности и хозяйствования. Отрасли, имеющие высокую конкурентоспособность, заняли монопольное положение и приобрели возможность ценового давления на производителей продовольствия. Это происходит вследствие игнорирования мирового опыта, свидетельствующего о целесообразности активного вмешательства государства в процессы рыночной саморегуляции. Роль государства, как регулятора большого количества экономических процессов, имеет особое значение на данном этапе развития экономики страны. В связи с этим, значительный интерес приобретают исследования регулирования потребительского рынка применительно к современным российским условиям.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является анализ средств оптимизации институционального влияния на систему ценообразования регионального продовольственного комплекса на примере Республики Крым. В задачи исследования входили анализ формирования институтов ценообразования регионального продовольственного комплекса и влияния изменений государственной политики управления системой ценообразования, определение направлений оптимизации институционального влияния государства на ценообразование в продовольственном комплексе.

Методика исследований. Для обработки исходной информации использованы общенаучные логические приемы (анализ и синтез), а также специфические методы исследования (экспертных оценок, статистический, методы сравнительного социально-экономического анализа и другие). Информационную базу исследования представляют материалы статистических сборников, научных архивов, монографических исследований, научные отчеты и доклады, данные годовых отчетов сельскохозяйственных предприятий и предприятий сельского хозяйства, материалы отраслевых ведомств РФ, Министерства промышленной политики Республики Крым, Министерства сельского хозяйства Республики Крым.

Результаты исследований. Институционализм возник как оппозиционное и критическое направление в западной экономической науке. В понятие «институты» включают самые различные формы деятельности людей: государство и его систему, политические и социальные организации, предпринимательство, систему финансово-кредитных учреждений, в том числе систему ценообразования.

Система ценообразования включает в себя: систему цен и механизм ценообразования. При этом, под механизмом ценообразования понимают взаимосвязанные процессы формирования и изменения цен под воздействием множества экономических и иных факторов, которые протекают при участии субъектов рынка: производителей, потребителей,

посредников при регулирующей роли государства. Механизм ценообразования складывается из механизма государственно-общественного управления ценообразованием и механизма рыночного саморегулирования.

Регулирование ценообразования реализуется путем прямого (административного) и косвенного регулирования. К прямому государственному регулированию цен относится установление правил или условий определения и применения цен: фиксированных предельных торговых надбавок, предельных уровней рентабельности на отдельные виды продукции, предельных минимальных и максимальных уровней цен, фиксированных цен.

Косвенное регулирование осуществляется через воздействие на ценообразующие факторы путем проведения мероприятий в области кредитно-денежной, налоговой, тарифной политики, разработки стандартов поведения в ценовой рекламе, препятствующих недобросовестной конкуренции.

Органы исполнительной власти Республики Крым в лице Совета Министров и его ведомств имеют право регулировать цены на энергетические ресурсы, реализуемые управляющим жилищным компаниям, предельные оптовые и розничные надбавки к ценам на лекарства, тарифы на перевозку пассажиров в городском и пригородном сообщении, тарифы на социальные услуги. Исполнительские функции по регулированию цен изложены на Министерство промышленной политики Республики Крым, в состав которого входит Управление ценовой политики на рынке продтоваров с отделом анализа цен на рынке продтоваров и отделом мониторинга цен на рынке продтоваров.

Анализ функций Минпромполитики Крыма в сфере ценообразования указывает на несистемный характер регулирования цен в региональном продовольственном комплексе и ограниченный перечень осуществляемых мер. Например, в 2016 году Министерство инициировало подписание меморандума взаимопонимания между производителями продовольственных товаров, субъектами оптовой и розничной торговли, которым предусмотрено ограничение торговых надбавок на социально значимые продукты питания первой необходимости в оптовом и розничном звене. Определен перечень продуктов, наценку на которые в торговой сети рекомендуется ограничить. Участникам соглашения Минпромполитики Республики Крым обязуется насыщение рынка указанными продуктами, содействовать в организации «зеленых коридоров» для доставки скоропортящихся товаров.

Также проводится ежедневный оперативный мониторинг розничных цен на фиксированный набор товаров во всех муниципальных образованиях республики; ведется работа по формированию Торгового реестра (по состоянию на 30.01.2017 в реестр внесены 3 899 субъектов хозяйствования); организовано проведение расширенных продаж и ярмарочных мероприятий с участием крымских производителей, фермерских хозяйств, налажена система мониторинга оптово-отпускных цен на продукцию крымских производителей и оптовых поставщиков продуктов питания, ассортимента продукции и запасов товаров первой необходимости в крупных торговых сетях и регионах республики.

Выводы. Основными направлениями и задачами ценовой политики государства в лице соответствующих ведомств на рынке продовольственных товаров дополнительно к выполняемым необходимо определить следующие:

- мониторинг структуры цен по всей цепи производства и реализации продовольственных товаров с целью оптимизации торговых наценок и уровня цен на основные группы товаров;

- эффективное использование мер законодательного и административного характера, включая регулирование торговых надбавок, антимонопольные меры, штрафные санкции;

- экономическое и административное стимулирование развития широкой сети производителей и торговых посредников, поощрение развития мелкого и среднего бизнеса в торговле.

РАЗВИТИЕ ЖЕСТКИХ И МЯГКИХ ДИСКАУНТЕРОВ В РОЗНИЧНОМ СЕКТОРЕ

Сейтджелиев Э.А.

студент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского

научный руководитель: к.э.н., доцент Калькова Н.Н.

Аннотация. В работе обозначены форматы жестких и мягких дискаунтеров, выявлена разница между ними, а также рассмотрены основные тренды в розничной торговле.

Введение. В настоящее время отношение розничных торговцев, особенно крупных, к своей роли в процессе обмена существенно изменилось. Из пассивных посредников в канале сбыта розничные торговцы превратились в активных участников рынка, создающих новые концепции магазинов и свои собственные торговые марки, предназначенные для четко очерченных целевых сегментов.

Цели и задачи исследования. Целью исследования является изучение новых торговых форматов – дискаунтеров, их классификации: жестких и мягких дискаунтеров и особенностей их функционирования на рынке.

Методика исследований. В ходе исследования были использованы методы сбора вторичной информации.

Результаты исследований. Для понимания трансформаций потребительского рынка следует обозначить основные тенденции, характерные для розничных торговцев:

а) розничная торговля развивается в том же темпе, что и экономика в целом, т.е. темп роста минимален или равен нулю, особенно в торговле продуктами питания. Доля крупных торговых сетей не увеличивается, а на некоторых рынках даже уменьшается; б) увеличение количества розничных торговцев приводит к переизбытку торговых площадей. Сегодня розничному торговцу приходится конкурировать с множеством других магазинов. Это касается не только торговли продовольственными товарами, но и торговли одеждой, бытовой техникой и даже новейшими категориями товаров, такими как компьютеры; в) конкуренция интенсивна и во всех категориях товаров почти полностью основана на ценовом принципе. Большинство товаров потребители могут приобрести в универмагах по одним ценам, а в магазинах попроще – по другим, более низким; г) в крупных городах наблюдается высокий уровень концентрации крупных торговых фирм, которые обладают значительной рыночной властью, а при создании совместных закупочных центров уровне она еще больше усилилась.

Следует отметить, что потребители совершают покупки уже не так, как раньше, и не только, но причине социальных и демографических изменений, но еще и потому, что они стали более образованными и профессиональными в своих покупательских решениях:

а) потребители более информированы о товарах, которые планируют приобрести, и способны сравнивать и выбирать товары независимо от торговых марок, рекламы, магазина и рекомендаций продавцов, т.е. потребитель желает приобретать за свои деньги наибольшую ценность; б) способны отделять функции товара от дополнительных выгод и услуг, предоставляемых магазином. Покупатели осознают, что является частью собственно товара, т. е. будет получено в любом месте, где бы они ни совершили покупку, а что добавляет конкретный магазин. Исходя из этого, они сравнивают между собой не только товары, но и магазины; в) осознают тот факт, что бренды становятся все более похожими друг на друга, т.е. не всегда предпочитают известные марки менее известным просто потому, что они им более знакомы или имеют лучший имидж. Повышенную ценность должен представлять сам товар; г) многие потребители рассматривают покупки уже не как развлечение, а скорее как утомительное занятие, которое необходимо выполнить как можно экономичнее и эффективнее. Причем это касается все большего числа товаров. В погоне за дополнительной ценностью многие потребители стремятся не только найти хороший товар, но и сэкономить время и силы.

Данные тенденции обусловили появление новых торговых форматов на рынке. Так, дискаунтеры возникли в результате кризиса после Второй мировой войны и сопровождающих его трудностей в виде роста цен и спроса, что дало возможность розничным торговцам диверсифицировать новый формат ведения бизнеса, который не только предоставляет клиентам лучшую сделку, но в то же время обеспечивает их ценность. В 1950-х годах дискаунтеры продолжали быстро расти, и большое количество существующих и новых бизнес-структур рассматривали этот потенциал и стали быстро расширяться в данном формате. Следует отметить, что дискаунтеры – это розничные торговцы, которые в основном конкурируют по ценам. Они характеризуются чрезвычайно низкими ценами, отсутствием услуг по фрирайгу, ограниченными складскими площадями, собственными производимыми брендами и т.д. Они имеют минимальные эксплуатационные расходы по сравнению с другими розничными торговцами в этом секторе. Их основные операции связаны с минимизацией затрат и доставкой товаров по низким ценам. Дискаунтеры представляют собой небольшой розничный формат и охватывают от 500 до 1500 м². В работе «Стратегическое управление в розничной торговле» учеными Зентес Дж. (Zentes, J.), Морчет Д. (Morschett, D.), дискаунтеры, в целом, классифицированы как «жесткие дискаунтеры» и «мягкие дискаунтеры».

Жесткие дискаунтеры – это типы розничных продавцов, которые хранят от 90 до 95 процентов собственных изготовленных брендов, которые широко известны как частные ярлыки. Они используют агрессивную ценовую стратегию, а количество товарных позиций составляет около 1000. Мягкие дискаунтеры – это розничные торговцы, которые имеют большее количество товарных позиций и хранят больше национальных брендов. Их магазины содержат примерно одинаковое количество частных торговых марок в качестве национальных брендов, а в обороте находится до 4000 товарных единиц.

Бизнес-стратегия дискаунтеров формируется вокруг цены. Наилучшее соотношение цены и качества по минимальной цене – это единственная стратегия позиционирования, что подразумевает использование стратегии «без излишеств», когда деньги не инвестируются в POS, а материал для показа также помогает снизить затраты в значительной степени (например, продукты просто хранятся в картонных коробках, и клиенты выбирают непосредственно из них). Хотя продукты, продаваемые мягкими дискаунтерами, по цене выше по сравнению с жесткими дискаунтерами, все же их продукты являются очень доступными по сравнению с другими дискаунтерами и массовыми дисконтными торговцами. Хотя другие стратегии сложнее использовать, такая эффективность в операциях за счет инноваций не только в продуктах, но и в поставках продуктов привела к конкурентным преимуществам для дискаунтеров. Следует отметить, что в отличие от жестких дискаунтеров, мягкие – хранят и реализуют сравнительно большие товарные запасы, вследствие чего они, как правило, продают в три раза больше товаров, чем жесткие дискаунтеры. Чтобы быть более конкурентоспособными, мягкие дискаунтеры начали хранить больше брендов производителя в своих магазинах, в то же время оставаясь осторожным, чтобы не рисковать своей эффективностью цепочки поставок, поскольку формат основан на больших объемах продаж ограниченного и плоского ассортимента, а реализуемые продукты, в большинстве имеют относительно низкое качество по сравнению с продукцией, реализуемой в жестких дискаунтерах. Следует отметить, что мягкие дискаунтеры более распространены в сельской местности, тогда как жесткие присутствуют в городе.

Вывод. Учитывая вышеизложенное, следует отметить, что в результате экономического кризиса произошли изменения в структуре потребления и потребительских расходов, что обусловило трансформацию на торговом рынке и появлению новых торговых форматов – дисконтных ритейлеров. По оценкам экспертов, около 90 процентов потребителей в регулярно покупают товары в дисконтных магазинах.

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ КРЫМА В РАЗВИТИИ ТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ РЕГИОНОВ РОССИИ

Григоренко Т.В.

*магистрант кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института
экономики и управления КФУ*

Аннотация. Представлена роль Торгово-промышленной палаты Республики Крым в развитии региона. Выявлена суть и специфика работы организации. В качестве актуального направления работы, выделена деятельность, направленная на создание благоприятных условий для развития бизнеса в регионе путем проведения деловых и торгово-экономических миссий, отличительной особенностью которых является предварительная маркетинговая подготовка. Значимость деятельности Палаты в новых условиях хозяйствования подтверждается результатами роста деловой активности.

Введение. Торгово-промышленная палата Крыма представляет собой негосударственную, неприбыльную, самоуправляемую организацию, объединяющую субъекты предпринимательской деятельности республики и являющуюся связующим звеном между органами законодательной и исполнительной власти, местного самоуправления и предпринимателями, являясь, таким образом, регулирующим механизмом бизнес-процессов в регионе.

События марта 2014 года отразились на деятельности всех крымских предприятий. Тотальный переход с одного правового поля в другое, потребовал немалых физических и материальных затрат. Бизнес начал строиться практически с нуля: изменились как источники, так и поставщики сырья, оборудования и услуг, требовалась реконструкция производственных мощностей. Самыми актуальными были вопросы: «Где найти надёжного поставщика?» и «Как определить надёжного покупателя?».

В соответствии с целями и задачами деятельности, Торгово-промышленные палаты имеют в своем распоряжении предоставленные предприятиями региона данные о своей деятельности. Более благонадёжного источника не существует. Обмен информацией между региональными Палатами представляет интерес для предпринимателей и открывает перспективы для успешного построения и развития бизнеса.

Цель и задачи исследований – определить роль Торгово-промышленной палаты Крыма в формировании торговых отношений между субъектами торговой, инвестиционной и производственной сферы Республики Крым и других субъектов Российской Федерации.

Результаты исследований. На территории Российской Федерации функционируют 180 территориальных торгово-промышленных палат и свыше 350 предприятий и фирм, созданных с участием ТПП РФ и территориальных ТПП, которые образуют инфраструктуру обслуживания предпринимательства на федеральном и региональном уровнях.

Членство в Торгово-промышленной палате, позволяет предприятиям пользоваться услугами палаты на льготных условиях. На сегодняшний день членами ТПП Крыма являются 217 предприятий республики.

Основными функциями Палаты являются: представление и защита интересов предпринимателей как внутри страны, так и за рубежом; установление надёжных деловых и торговых отношений. Организация и проведение деловых встреч – наиболее востребованная услуга для системы ТПП Крыма. Деловые миссии, различные форумы, конгрессы, выставки, ярмарки и другие мероприятия, включающие презентации, проводятся не только для продвижения на рынок нового продукта, но и для укрепления бренда, повышения имиджа компании или узнаваемости торговой марки.

Главное преимущество участия в деловых миссиях и отличие от других инструментов продвижения компании (в частности - от выставочных мероприятий) состоит в предварительной маркетинговой подготовке, которая включает:

- анализ условий вхождения в определенный сегмент отечественного и зарубежного рынка,
- определение потенциальных партнеров,
- экспонирование и показ товаров (работ, услуг) с целью их продвижения,
- определение степени заинтересованности в сотрудничестве и получение обратного отклика,

Элементом миссии бизнеса с предварительной маркетинговой подготовкой могут являться коллективные поездки представителей экспортно-ориентированного бизнеса с организацией деловых переговоров. Комплексность данного инструмента позволяет существенно уменьшить затраты при выходе на новые рынки субъектов Российской Федерации и зарубежных стран.

Для установления и развития торгово-экономических и научно-технических связей между предпринимателями Крыма и других российских регионов, а также зарубежных стран, Палатой организуются торгово-экономические миссии, проходящие в два этапа:

1. формирование делегации, состоящей из руководителей и ведущих специалистов предприятий, проявляющих интерес к рынку другого региона;
2. составление индивидуальной для каждого предприятия программы бизнес-встреч, в ходе которых обсуждается возможность перспективного сотрудничества (подписание контрактов, протоколов намерений и достижение договоренностей).

Торгово-экономические миссии являются одним из эффективных современных инструментов маркетинга, который позволяет предпринимателям в короткие сроки решить целый комплекс задач:

- провести деловые переговоры с руководителями компаний интересующих сфер деятельности,
- встретиться с представителями органов государственной власти,
- заключить контракты на поставки/снабжение продукции,
- установить новые каналы сбыта/снабжения,
- определить наиболее перспективных деловых партнеров,
- организовать презентации продукции, представить свои бренды,
- провести анализ нового рынка, изучить и оценить потенциальных конкурентов.

Участие в российских и международных презентациях, форумах, выставках и ярмарках включает в себя возможность представления всего ассортиментного ряда продукции и услуг компании в сочетании с личным контактом с потребителями и контрагентами.

Важно отметить, что целевая аудитория данных мероприятий – это инвесторы, потенциальные потребители, лояльные покупатели, деловые партнеры, представители средств массовой информации, представители органов власти и некоммерческих организаций.

После вхождения республики в юридическое поле Российской Федерации до настоящего времени ТПП РК было осуществлено около 40 деловых и торгово-экономических миссий, принято более 50 делегаций из различных регионов Российской Федерации, оказана поддержка в организации и проведении 20 крупных выставочных мероприятий по городам Республики Крым. Результатом проведенных мероприятий стало заключение более 300 межрегиональных договоров о сотрудничестве.

Выводы: Безусловным является вклад Торгово-промышленной палаты Республики Крым в развитие партнерских отношений представителей крымского бизнеса с предприятиями и предпринимателями других регионов Российской Федерации, а также стран Таможенного Союза. Осуществляемая Палатой поддержка бизнеса гарантирует защиту, а ориентир на долгосрочные надежные деловые отношения является предпосылкой для успешного развития и роста экономической привлекательности региона.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Безумнова В.А.

студентка кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского
научный руководитель: к.э.н., доцент Калькова Н.Н.

Аннотация. В работе исследованы способы, методы и подходы к организации закупочной деятельности на торговом предприятии, выявлена разница между ними, а также сформулированы преимущества и недостатки основных способов закупки в работе предприятия.

Введение. В настоящее время, закупочная деятельность является одним из основных показателей эффективности работы торгового предприятия, поскольку конкурентоспособность любой фирмы, прежде всего, зависит от качества закупаемой продукции. Авторы в своих работах выделяют множество классификаций организации закупочной деятельности, однако, до сих не было выявлено, чем методы отличаются от способов, а способы от подходов, в связи с чем выделяют методы, способы и подходы к осуществлению закупочной деятельности на торговом предприятии.

Цели и задачи исследования. Целью исследования является изучение основных способов, методов и подходов к организации закупок на торговом предприятии. Исходя из цели исследования, были поставлены следующие задачи: раскрыть сущность способов, методов и подходов закупочной деятельности, выявить их преимущества и недостатки.

Методика исследований. В ходе исследования были использованы методы сбора вторичной информации.

Результаты исследований. С позиции ценообразования, разработанной американским ученым Ф. Уэбстером, выделяют три подхода к организации закупочной деятельности на торговом предприятии, представленные на рисунке 1.

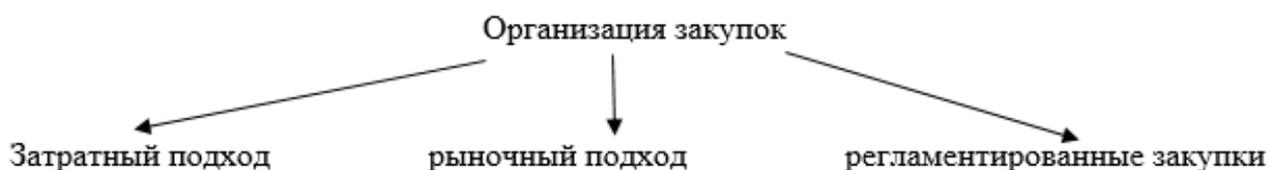


Рисунок 1 – Подходы к организации закупок, разработанные Ф.Уэбстером

Первый подход предполагает, что закупочная деятельность предприятия, формируется на основе затрат, так как они непосредственно используются для разработки и покупки нового оборудования, проектировочных и строительных работ. При этом, между потребителем и поставщиком складываются тесные рабочие взаимоотношения.

Рыночный подход предполагает регулярную покупку таких товаров, функциональные требования к которым, одновременно позволяют сотрудничать с разными поставщиками, что позволяет развивать конкуренцию среди контрагентов и закупать необходимые товары из разных источников.

Регламентированные закупки (конкурентные торги) – подход, с помощью которого становится возможным разработать жесткие требования к закупаемой продукции, к поставщикам и к их работе в рамках заключенного договора. Потенциальным поставщикам предлагают описание необходимого продукта, основные его атрибуты, а также основные условия будущей сделки, на основании чего они должны предоставить свое коммерческое предложение. В определенно назначенный день, конверты с полученными заявками

вскрывают и выбирают наиболее предпочтительный вариант, обычно, это поставщики, предложившие более низкую цену, либо набравшие наибольшее количество баллов.

Среди основных способов, по мнению Коневой А.С., принято выделять следующие (рисунок 2).



Рисунок 2 – Основные способы организации закупочной деятельности

Централизованный способ предполагает, что на предприятии имеется специальная служба, осуществляющая закупки. Преимущества: получение скидок за объем, сокращение транспортных и административных издержек.

Децентрализованный способ предполагает отсутствие единого отдела снабжения, каждое подразделение осуществляет закупку самостоятельно. Преимущества: скорость осуществления процесса закупки, налаживание длительных отношений с поставщиками, лучшее знание своих потребностей у каждого отдела.

Гибридный – сочетание двух предыдущих способов, при этом имеется центральная служба снабжения, однако часть закупок осуществляется самостоятельно.

К основным методам организации закупок на торговом предприятии можно отнести:

- закупка товаров одной партией – предполагает заказ необходимой продукции одной большой партией, в результате чего упрощается документооборот, гарантируется поставка всей партии. Недостатки: большие потери в результате порчи товара, необходимость в запасах, больших площадях складских помещений.
- регулярные закупки мелкими партиями – поставка осуществляется несколькими размельченными партиями. Преимущества: быстрая оборачиваемость капитала, снижение затрат, связанных с арендой, содержанием складов, персоналом, меньший документооборот. Угроза: заказ избыточного количества товаров.
- регулярные закупки – товар поставляют по определенным котировочным ведомостям, в которых указывают перечень товара, его количество. Преимущества: небольшие затраты на хранение и складирование, быстрая оборачиваемость капитала, своевременность поставок. Недостатки: постоянный учет товаров, большой документооборот, постоянная зависимость от поставщиков.
- по мере необходимости – поставка осуществляется мелкими партиями, не по точному числу необходимого товара, а по приблизительному. Особенность данного метода в том, что заказчик оплачивает количество фактически полученного товара, а не количество, оговоренное в договоре. Преимущества: высокая оборачиваемость капитала, возможность изменения договора, небольшой документооборот, минимальное количество складских помещений.
- с немедленной сдачей – характерно для товаров, редко используемых в производстве, поэтому заказ оплачивается и получается сразу и вывозится со склада самостоятельно.

Вывод. Учитывая вышеизложенное, рассмотрев основные методы, подходы и способы, следует отметить, что существует достаточно большое количество классификаций организации закупочной деятельности торгового предприятия, однако каждое предприятие выбирает наиболее подходящее для него, в зависимости от размеров, специфики деятельности на рынке и т.д. Следует тщательно относиться к выбору поставщиков и принятию решения о выборе способа организации закупок, поскольку от этого зависит дальнейшая эффективность функционирования торгового предприятия

АССОРТИМЕНТ В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Абильтаров А.Т.О.

студент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского
научный руководитель: к.э.н., доцент Калькова Н.Н.

Аннотация. В работе исследованы теоретические особенности формирования ассортимента торгового предприятия.

Введение. Планирование ассортимента, когда розничный торговец решает, какие продукты размещать на своих полках магазинов, является одним из самых фундаментальных решений в сфере розничной торговли. Розничный ассортимент важен водителям в решениях о покупках потребителей. При постоянно растущем числе продуктов доступный розничным торговцам, руководители категорий сталкиваются со сложным решением выбрать «правильный» ассортимент для их категорий.

Цели и задачи исследования. Целью исследования является исследование подходов к дифференцированию понятия «ассортимент», принципов ассортиментной политики

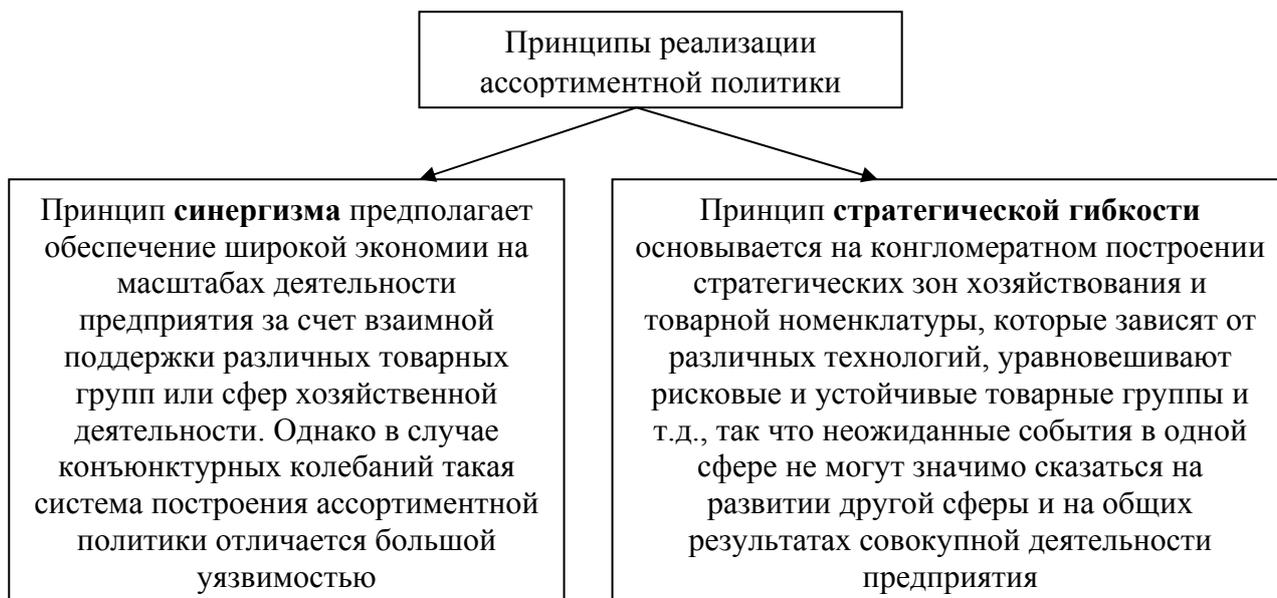
Методика исследований. В ходе исследования были использованы методы сбора вторичной информации.

Результаты исследований. Эффективное развитие торгового предприятия невозможно без грамотной ассортиментной политики, обеспечивающей предоставление широкого выбора товаров соответствующим целевым сегментам рынка. Действительно, планирование ассортимента является чрезвычайно важным и сложным для розничных торговцев. Термин «ассортимент» в самом общем смысле можно определить как комбинацию всех продуктов, доступных в магазине, и набор продуктов, относящихся к категории продукта. Эти продукты образуют набор, поскольку они имеют схожие физические характеристики. Далее представлены четыре подхода к теоретическому осмыслению сущности понятия «ассортимент», охарактеризованные различными учеными-экономистами (таблица 1).

Таблица 1– Подходы к определению сущности понятия «ассортимент»

Подход	Источник	Определение
Ассортимент как набор товаров	ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения»	набор товаров, объединенных по какому-либо одному или совокупности признаков
	Моисеенко Н.С.	набор товаров, формируемый организацией торговли с учетом ее специализации, потребительского спроса и материально-технической базы»
	Быстрицкая Я.М.	набор товаров, объединенных по какому-либо одному и совокупности признаков, формируемый организацией торговли с учетом ее специализации, потребительского спроса и материально-технической базы
Ассортимент как фрагмент товарной категории	Вейтц Б. А. и Леви М.	число различных наименований продуктов в одной товарной категории
	Труханович Л. В. и Щур Д. Л.	часть торгового ассортимента товаров, который должен быть постоянно в продаже
Ассортимент как драйвер покупок	Кок и Фишер	важный продукт управления службой категории, который управляет их решениями о том, где магазин
	Пэн и Зинхан	является важным драйвером для принятия решений о покупке потребителей
Ассортимент как объединение товаров	Джоббер Д.	группа марок, тесно связанных между собой как функционально, так и на основе обеспечиваемых ими выгод
	Астрахан А. С.	совокупность товаров разных групп, подгрупп, брендов, цветов, моделей, размеров и других характеристик, связанных между собой как функционально, так и концепцией предполагаемых выгод целевого потребителя, а также возможностями и ожидаемыми выгодами продавца

Планирование ассортимента включает в себя определение количества каждого продукта, который будет закупаться в общем плане товаров. Сведения о цвете, размере, марке, материалах и т. д. должны быть указаны отдельно. Основной целью создания ассортимента является создание сбалансированной совокупности товаров для клиента. Различные факторы влияют на процесс планирования ассортимента, вследствие чего выделяют следующие принципы планирования (рисунок 1).



Ученый Бланк И.А. в работе «Управление торговым предприятием» предлагает рассматривать пять принципов формирования торгового ассортимента:

1. соответствие характеру существующего спроса;
2. комплексное удовлетворение спроса потребителей;
3. формирование требуемой широты и глубины ассортимента;
4. обеспечение устойчивости и обновления ассортимента;
5. обеспечение условий рентабельности деятельности торгового предприятия.

Действительно, наиболее полное удовлетворение потребностей потребителей в качественных и доступных товарах требует учета ряда факторов: формы торгового обслуживания, товарной специализации, размера торговой площади, технической оснащенности, состояния товарного предложения на рынке и т.д.

Вывод. Учитывая вышеизложенное, следует отметить, что ассортимент розничных торговых предприятий следует рассматривать как сочетание товаров, объединенных для реализации целевому сегменту с целью удовлетворения текущего платежеспособного спроса, формируемый с учетом специфических особенностей розничного торгового предприятия, структуры его материально-технической базы и для обеспечения устойчивого долгосрочного функционирования торгового предприятия на рынке.

ГЕОЛОКАЦИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Коробко И.В.

студентка кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского
научный руководитель: к.э.н., доцент Калькова Н.Н.

Аннотация. В работе рассмотрены особенности определения месторасположения торгового предприятия.

Введение. Выбор конкретного местоположения (геолокация) – одно из наиболее важных решений для розничного продавца, поскольку от правильности данного выбора зависит эффективность функционирования предприятия в дальнейшем. Решения о размещении могут быть сложными, затраты могут быть довольно высокими, при выборе местоположения часто бывает мало гибкости. Конечной целью является доступ клиента к магазину и обслуживание клиентов, которые живут (работают, перемещаются) по соседству и имеют сходное поведение и психографические черты.

Цели и задачи исследования. Целью исследования является рассмотрение подходов, принципов и факторов к формированию геолокации торгового предприятия.

Методика исследований. В ходе исследования были использованы методы сбора вторичной информации.

Результаты исследований. Розничная торговля включает в себя коммерческую деятельность, связанную с продажей товаров и услуг потребителям для их личного, семейного или домашнего использования. Выбор месторасположения магазина является одним из наиболее значимых элементов комплекса маркетинга 4P, поскольку это заключительный этап в канале распространения, который включает в себя все предприятия и людей, вовлеченных в физическое перемещение и передачу права собственности на товары и услуги от производителя к потребителю. Ученые Мендес Р. и Теминдо С. Дж. в работе «Ритейл в качестве конкурентной стратегии» определяют местоположение магазина как физическое пространство, занимаемое магазином, осуществляющим экономический и коммерческий вид деятельности. В литературе рассматривают также понятие «торговая область» как прилежащая к магазину географическая область, учитывающая продажи и клиентов магазина.

Первый шаг в выборе места для розничного бизнеса заключается в определении типа торгового формата в самых широких пределах и определение своих долгосрочных целей. Следует отметить, что открытие нового торгового места является достаточной затруднительным независимо от того, является ли это 1-м, 5-м или 125-м торговым объектом. Автор предлагает рассматривать основные критерии выбора месторасположения торгового предприятия в виде магического треугольника (рисунок 1).

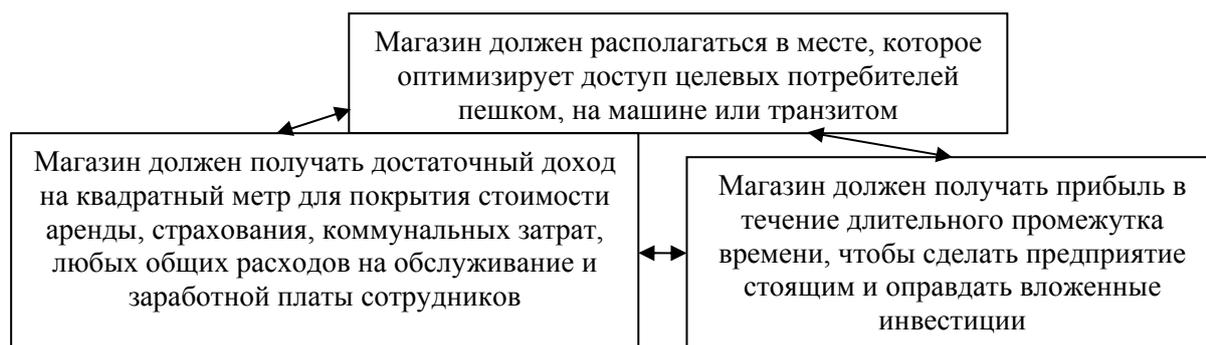


Рисунок 1 – Определение месторасположения торгового предприятия

Тщательный маркетинговый анализ и эффективная стратегия размещения будут успешно позиционировать магазин, как в финансовом, так и в логистическом плане, а также по отношению к конкурентам.

Следует отметить, что при выборе месторасположения используют принцип совместимости и принцип минимальной дифференциации. Первый заключается в том, что выручка «сочетаемых» магазинов, расположенных рядом, увеличивается прямо пропорционально взаимообмену покупателями между ними. Вместе с тем, если рядом расположены крупный и маленький/средний магазины, то выручка маленького/среднего магазина увеличится обратно пропорционально выручке крупного магазина и прямо пропорционально отношению запланированных покупок к общему числу покупок в двух магазинах.

Принцип минимальной дифференциации объясняет причину скопления конкурирующих магазинов в одном месте. Установлено, что многие торговцы предпочитают размещать свои магазины рядом с другими торговыми точками для того, чтобы в совокупности привлечь большее число покупателей. Принцип минимальной дифференциации был впервые изложен в теории Хоттелинга (Hotelling), в которой рассматривалась идеальная ситуация существования только двух конкурирующих магазинов, ведущих деятельность на линейном (linear market line) рынке и задача обоих заключалась в

получении максимальной прибыли. Принцип минимальной дифференциации предполагает, что предприниматель увеличит свои доходы, если переместит свой магазин ближе к конкурирующему, расширив тем самым свою торговую зону. Однако после смены месторасположения торговая зона конкурирующей фирмы изменится (уменьшится), и она может также сменить месторасположение для расширения своей доли торговой зоны. В конечном итоге на рынке будет достигнуто равновесие.

При выборе местоположения торгового предприятия в определенном районе города, помимо рассмотренных критериев и принципов, следует оценить такие факторы, как: емкость рынка; население и демографические тенденции в торговой зоне; общая покупательная способность и распределение покупательной способности; общий потенциал розничной торговли по различным направлениям торговли; количественный и качественный характер конкурентных магазинов; прогрессивность конкуренции; доступность маршрутов доступа к магазинам; характер правил зонирования; направление расширения территории; общий вид территории месторасположения; способность найти магазин; возможность магазина перехватывать трафик по пути потребителя от одного места к другому; адекватность парковки; уязвимость магазина к недружественной конкуренции.

Данный перечень факторов не полный, поскольку на привлекательность месторасположения торгового предприятия могут влиять множество других факторов, которые, по мнению ученой Брижашевой О.В., можно сгруппировать и представить на рисунке 2.

Покупатели (потенциальные, реальные)	Доступность	Конкуренция	Затраты
<ul style="list-style-type: none"> • Количество • Уровень дохода • Структура расходов • Плотность населения • Стиль жизни • Личный транспорт 	<ul style="list-style-type: none"> • Видимость • Людские потоки • Препятствия (ж/д, крупные автомагистрали) • Тип местности • Транспортное сообщение • Состояние автодорог • Парковка • Общественный транспорт 	<ul style="list-style-type: none"> • Уровень конкуренции • Типы конкурирующих фирм • Индекс насыщенности • Близость основных конкурентов (лидеров рынка, крупных фирм) 	<ul style="list-style-type: none"> • Затраты на строительство • Аренда • Уровень з/п • Налоги • Транспортные затраты

Рисунок 2 – Факторы, влияющие на выбор месторасположения торгового предприятия (Брижашева О.В. «Маркетинг торговли»)

Вывод. Геолокация (месторасположение) является инновационным инструментом, усиливающим общение с клиентами магазинов и их активизацию при принятии решений о покупке. Правильно выбранное местоположение может позволить продавцу преуспеть, даже если используемые им маркетинговые стратегии посредственны. Вместе с этим необходимо также использовать инструменты моделирования для качественного принятия решения о выборе месторасположения торгового предприятия.

НАУЧНАЯ ЗНАЧИМОСТЬ ДИСЦИПЛИНЫ «ОСНОВЫ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Гутникова А.В.¹, Вечирко О.Н.²

¹студентка группы БСП – 11 ГАПОУ РК Крымский многопрофильный колледж

²старший преподаватель кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела
Института Экономики и управления

Аннотация. В статье проанализирована научная значимость дисциплины «Основы научно-исследовательской деятельности», преподаваемой в учебных заведениях разного уровня аккредитации. Рассмотрены структурные элементы дисциплины, ее основное содержание и взаимосвязь с другими науками общеобразовательного курса. Дана классификация основных видов научных исследований.

Введение. Дисциплина «Основы научно-исследовательской деятельности» входит в общеобразовательный курс, цель изучения которой заключается в практическом освоении студентами навыков самостоятельной исследовательской работы, овладении знаниями о законах, принципах, понятиях, терминологии, содержании, специфических особенностях организации и управлении научными исследованиями. Благодаря освоению курса «Основы научно-исследовательской деятельности» студенты разных уровней обучения овладевают знаниями по основным принципам, положениям и технологиям, методам и приемам проведения научных исследований на базе современных достижений отечественных и зарубежных ученых. Изучение основных структурных элементов дисциплины дает возможность освоить навыки выбора темы научного исследования, научного поиска, анализа, экспериментирования, обработки данных, получения обоснованных эффективных решений с использованием информационных технологий.

Цель и задачи исследования. Проведение анализа значимости, научной содержательности и наполненности данного курса, изучаемого студентами, дает возможность наиболее полно оценить огромное влияние полученных знаний на формирование общего уровня профессиональной подготовки будущего специалиста.

Результаты исследований. Как показал анализ графиков учебного процесса различных направлений и уровней подготовки, дисциплина «Основы научно-исследовательской деятельности» изучается более чем 90,0% студентов разных специальностей. Ее преподают даже в учебных заведениях средней профессиональной подготовки 1 и 2 уровня аккредитации. Относительно высших учебных заведений, данный курс включен перечень обязательных дисциплин, читаемых на уровнях бакалавриата и магистратуры. Основные задачи изучения учебной дисциплины «Основы научно-исследовательской деятельности» предусматривают изучение современного состояния науки и научной деятельности в России и за рубежом, научную обеспеченность общества и отдельных отраслей, систему организации и управления научными исследованиями на региональном, национальном и международном рынках. Исследовательская деятельность учащихся выступает как способ познания окружающего мира.

В процессе обучения студенты получают возможность освоить навыки правильного подбора научных источников и формирования объективной и актуальной информационной базы. Студенты учатся рационально мыслить, анализировать и делать выводы, выявлять слабые и сильные стороны различных объектов исследований, систематизировать полученные данные, формировать свое мнение по результатам проведенных исследований. В основу курса заложены теоретические данные по классификации различных научных исследований, требований к их структуре и оформлению.

В ходе проведенного в рамках данной публикации исследования нами представлена наиболее информативно насыщенная классификация видов научных исследований. Результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация основных видов научных исследований

Вид научного исследования	Определение	Отличительные особенности
Тезисы	Научная публикация, входящая в научный неперидический сборник, содержащий опубликованные до начала конференции материалы предварительного характера. Выражают суть изучаемого материала в кратких формулировках.	Характеризуются краткостью, небольшим объемом, публикуются преимущественно в рамках проводимых конференций. Не рецензируются.
Материалы конференции	Научные публикации, входящие в неперидический сборник, содержащий итоги конференций в виде докладов, рекомендаций, решений.	По характерным признакам имеют общие структурные элементы с тезисами, чаще всего в структуре не содержат списка использованных источников.
Научная статья	Разновидность публикации, содержащая новаторские результаты теоретического, аналитического или экспериментального исследования одного или нескольких авторов. Входит в периодически издаваемый сборник с исследовательскими материалами научных учреждений, учебных заведений или обществ.	Содержит более объективное и глубокое научное исследование, отличается большим объемом, обязательным наличием основных структурных элементов (аннотация, ключевые слова, список литературы). Большинство статей рецензируемых журналов подлежат обязательной внешней или внутренней рецензии.
Монография	Научное или научно-популярное издание, содержащее полное и всестороннее исследование одной проблемы или темы и принадлежащее одному или нескольким авторам.	Состоит из разделов или глав, объединенных общим направлением исследования. Является неперидическим изданием. В большинстве случаев объединяет ряд исследований авторов, проведенных ранее.
Реферат	Один из начальных видов представления результатов научной работы в письменной форме. Представляет собой доклад по определённой теме, в котором собрана информация из одного или нескольких источников. Рефераты могут являться изложением содержания научной работы, статьи.	Не публикуется в периодических и неперидических изданиях. Содержит такие структурные элементы как титульный лист, введение, выводы и список литературы.
Препринт	Научное издание, посвящённое какой-либо теме, с которой автор хочет ознакомить заинтересованных лиц и специалистов (для обсуждения и/или уточнения полученных результатов работы).	Обычно небольшое по объему, выпускается до публикации статьи в рецензируемом научном журнале или до выхода полноценной монографии.
Автореферат диссертации	Научное издание в виде брошюры, содержащее составленный автором реферат проведенного им исследования, представляемого на соискание ученой степени	Объем, структура и содержание авторефератов определяются Высшей аттестационной комиссией.
* Классификация представлена согласно основным положений ГОСТ 7.60-2003 "Издания. Основные виды, термины и определения."		

Как показали результаты исследования, проведенного в рамках определения научной значимости дисциплины «Основы научно-исследовательской деятельности» в результате ее изучения будущий специалист получает базовые навыки составления и оформления научных публикаций. Приобретает знания относительно возможных вариантов цитирования работ других авторов, методов формирования собственного мнения.

Более примитивно можно сказать, что студент, освоивший знания, заложенные в данном курсе, имеет представление, что тезисы – это краткое изложение научного исследования, проведенного в рамках определённой конференции, входящие в неперiodический сборник. Так же как и тезисы, материалы конференций и доклады конференций имеют общие характерные признаки и в большинстве случаев определить вид публикации можно только по выходным данным, указанным организаторами конференции.

Что касается научной статьи, в отличие от тезисов и других материалов конференций, это более детальный и разносторонний анализ в рамках определённого исследования, подлежащий рецензированию и редактированию, опубликованный в периодическом издании, входящем в отдельные реферативные базы данных и системы цитирования.

Необходимо отметить, что изучение дисциплины «Основы научно-исследовательской деятельности» дает возможность студентам получить наиболее широкие знания и умения относительно норм оформления научно-исследовательских работ. Подготовленный студент имеет полное представление относительно требований к оформлению выпускной квалификационной работы, что в значительной степени повышает ее презентабельность, грамотность и унифицированность.

Большое научное значение исследуемой дисциплины заключается в информационной насыщенности материалов курса относительно языка и стиля научной работы. Студент осваивает навыки формирования текста исследования, объективности анализируемого и представляемого материала, учится выражать логические связи между частями высказывания и обозначать определенные понятия. Одной из основных задач при изучении данного курса является обучение студента правилам научной передачи информации.

В результате изучения дисциплины «Основы научно-исследовательской деятельности» студент получает возможность сформировать собственное мнение по отдельным научным вопросам, расширить свой кругозор, подготовить себя к заключительному этапу обучающего процесса – написанию и защите выпускной квалификационной работы, а также поддержанию современной науки на высоком уровне.

Выводы. Современное научно-теоретическое мышление стремится проникнуть в сущность изучаемых явлений и процессов. Это возможно при условии целостного подхода к объекту изучения, рассмотрения этого объекта в возникновении и развитии, т. е. применения исторического подхода к его изучению. Возможность осуществления полноценного научного исследования обеспечивается за счет преподавания дисциплины «Основы научно-исследовательской деятельности» на всех уровнях обучения и для всех профессиональных направлений.

Современный этап развития профессионального образования выдвигает принципиально новые требования к содержанию и характеру подготовки квалифицированного специалиста как личности, обладающей высоким интеллектуальным и культурным уровнем, готовой к постоянному профессиональному росту, социальной и деловой мобильности.

В материалах учебной дисциплины рассматриваются основные научные проблемы общества, отдельных отраслей народного хозяйства, экономических единиц (семья, фирма, предприятие, корпорация и т.п.), а также основные методы подготовки и организации проведения начальных научных исследований. Важным направлением изучения курса является выделение принципов и планирования выбора тем научных исследований, процедур осуществления научных разработок и литературного оформления результатов научного поиска с учетом особенностей коммерческой деятельности.

СЕКЦИЯ «ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА»

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВИНОГРАДАРСТВА В РЕГИОНЕ

Смерницкая Е.В.

доцент кафедры экономики АПК Института экономики и управления КФУ

Введение. Для каждого региона в сфере АПК, характерна определенная отраслевая специализация согласно природно-климатическим и территориальным особенностям расположения. Так для Республики Крым издавна одной из важнейших отраслей агропромышленного комплекса является виноградарство и виноделие, существующее уже более двух тысяч лет. Виноград является наиболее трудоёмкой и энергоёмкой многолетней культурой, которая обуславливается долгим сроком капиталовложений. Для её полноценного и эффективного применения своих средств, которые получают виноградарские хозяйства от реализации урожая, не хватает как на расширенное воспроизводство, так и на поддержание существующих виноградников на должном агротехническом уровне. Данный факт привел к снижению урожайности и сокращению валового сбора винограда, уменьшению уровня рентабельности виноградников, а соответственно, к их раскорчёвке.

Целью исследования является анализ состояния основных экономических показателей виноградарско-винодельческой отрасли Крыма, выявление приоритетных направлений повышения конкурентоспособности виноградарской отрасли в регионе. В ходе исследования использовались как традиционные, так и нетрадиционные методы исследования, а именно: наблюдение; расчетно-конструктивный; диалектический и абстрактно-логический. Информационной базой исследования стали материалы Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым, Министерства экономического развития Республики Крым, материалы сети Интернет, а также аналитические разработки автора.

Результаты исследований. Отрицательные веяния, которые присутствуют в виноградарстве, возникают в следствии следующих факторов, связанных с низкой эффективностью виноградарства в сравнении с зерновыми, низким уровнем доходов занятых в виноградарстве; отсутствием информационного обеспечения по вопросам хозяйствования в рыночных условиях; не принимаются во внимание объективные условия в сельскохозяйственном производстве при формировании бюджетной политики, по сравнению с другими отраслями и сферами деятельности, что характеризуется сезонностью производства, зависимостью от природно-климатических условий, длительностью производственных циклов, и, соответственно, оборачиваемостью капитала.

Итоги работы отрасли виноградарства Республики Крым за 2016 год, характеризуют отрасль рядом показателей.

Таблица 1 - Основные показатели отрасли виноградарства Республики Крым

Показатель	2014 год	2015 год	2016 год
Общая площадь виноградных насаждений	17,9 тыс.га	16,8 тыс. га	18,5 тыс.га
Валовый сбор винограда	70,2 тыс.т	58,3 тыс. т	56,3 тыс. т
Урожайность винограда	43,4 ц/га	46,1 ц/га	39,5 ц/га
Площадь в плодоношении	15,9 тыс.га	13,7 тыс.га.	16,3 тыс.га
Посадка виноградников	250	269	559
Раскорчевка виноградников	0	0	390
Государственная поддержка	78,3 млн.руб.	85,0 млн.руб.	189,5 млн.руб.
Получатели субсидии	12 СХП*	10 СХП*	13 СХП*

* СХП – сельскохозяйственные предприятия.

Источник: составлено автором на основании данных Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым.

По итогам инвентаризации производственных мощностей отрасли виноделия за 2016 год винодельческая отрасль Республики Крым представлена 32 предприятиями (из них работающих предприятий – 26). Производственные мощности всех предприятий составляют: по переработке винограда - 308 тыс.тонн в год; по линиям розлива - 42,96 млн.дал. Производственные предприятия работающих предприятий составляют: по переработке винограда - 190 тыс.тонн; по линиям розлива - 39,4 млн.дал.

В 2016 году винодельческие предприятия Крыма первыми получили лицензии на производство вин с защищенным географическим указанием и защищенным наименованием места происхождения: ФГУП «ПАО «Массандра»; ООО «Завод марочных вин Коктебель»; АО «Солнечная Долина»; ООО «Инвест Плюс»; ГУП РК «Завод шампанских вин «Новый Свет» ООО «Евпаторийский завод классических вин».

Таблица 2 - Основные производственные показатели Республики Крым

Показатели	Ед изм.	2014 год	2015 год	2016 год	%
Вино столовое	Тыс.дал	1734,2	5475,9	5908,98	107,9
Шампанские и игристые	Тыс.дал	499,7	515,05	402,04	78,1
Коньяк	Тыс.дал	990,4	367,87	521,49	141,8
Винные напитки	Тыс.дал	1681,7	762,94	514,41	67,4

Источник: составлено автором на основании данных Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым.

За 2016 год в Республике Крым в сравнении с аналогичным периодом 2015 года по винодельческой продукции снижены объемы производства: вин игристых на 22 %, по причине снижения объемов производства вин игристых ООО «Вина Ливадии» снизило на 64%; винных напитков на 34% (произведено 514,41 тыс.дал) по причине перехода в 2016 году основного производителя винных напитков ФГУП «ПАО «Массандра» (на 23%) на производство вин с защищенным географическим указанием; виноматериалов на 42%, по причине снижения валового сбора винограда в 2015 году на 17% вследствие повреждения виноградников аномальными январскими морозами и снижения объемов переработки винограда в сезон виноделия 2015 года.

В тоже время увеличены объемы производства: коньяка в сравнении с 2015 годом на 141,8 % - в связи с увеличением объемов производства коньяка ООО «Завод Первомайский» (в 7,5 раз) в октябре 2015 году предприятие приступило к реализации инвестиционного проекта по организации коньячного производства на территории Республики Крым, 2016 году - нарастило объемы производства; вина столового на 8% в связи тем, что с сентября 2016 года в Республике Крым винодельческие предприятия начали производить вина с ЗГУ.

Несмотря на все трудности переходного периода, винодельческая отрасль планомерно развивается: введена в эксплуатацию новая линия переработки винограда на Филиале «Гурзуф» ФГУП «ПАО «Массандра»; установлена новая линия розлива вин тихих на АО «Старокрымский»; ООО «Октябрьский коньячный завод» - установка учетного оборудования; ООО «Легенда Крыма» - строительство нового винодельческого завода первичного виноделия; ООО «Винодельческое предприятие «Дионис» ЛТД» - замена линии розлива.

Выводы. Формирование необходимого уровня и условий развития аграрной сферы экономики региона находит реализацию в экономической политике государства. Приоритетными направлениями повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции является:

- оптимальное и эффективное функционирование финансово-экономических условий хозяйствования винодельческих предприятий, а также доступность к финансовым ресурсам, системе государственной поддержки и совершенствование условий налогообложения;

- повышение уровня эффективности виноградарско-винодельческого производства за счет технологического переоснащения на базе инновационно-инвестиционной модели развития;

- соблюдение стандартов на продукцию аграрного рынка, совершенствование системы оценки соответствия.

РЫНОЧНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА АГРОБИЗНЕСА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Макеева И.Н.

магистрант кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»

научный руководитель: к.э.н., доцент Дятел В.Н.

inna.inna.makeeva@mail.ru

Введение. Сельское хозяйство является важнейшей составляющей экономики страны. После вступления Республики Крым в состав Российской Федерации значительно изменились условия производства и реализации аграрной продукции: проявились инфраструктурные ограничения, возросла конкуренция, возникли проблемы с обеспечением водой. Изменилась система сбыта – отсутствуют сухопутные пути сообщения. Торговля ведется через паромное сообщение, что в свою очередь является более затратным по сравнению с другими каналами. А это в свою очередь ведёт к более высокой себестоимости сельскохозяйственной продукции крымских производителей по сравнению с продукцией других регионов России.

Цель и задачи исследований. Целью исследования является разработка предложений по решению проблем, возникающих в процессе функционирования рыночной инфраструктуры агробизнеса Крыма.

Для достижения данной цели в статье решаются следующие задачи:

- дать оценку современного состояния рыночной инфраструктуры Республики Крым;
- выявить проблемы функционирования рыночной инфраструктуры Крыма и найти пути их решения.

Результаты исследований.

Устойчивое развитие экономики региона во многом зависит от развитости и надёжности инфраструктуры. Период перехода к развитым рыночным отношениям связан с созданием новых элементов необходимой рыночной инфраструктуры. Переход к рынку невозможен без создания адекватной системы инфраструктуры, поэтому наряду с осуществлением приватизации, антимонопольного регулирования, совершенствованием законодательства и др. первостепенной задачей является инфраструктурное обеспечение региональных рынков.

Процесс формирования развитой системы рыночной инфраструктуры довольно длителен и связан с возможностями ресурсного обеспечения. Причем его осуществление объективно связано с конкретной территорией и во многом зависит от территориальной организации сферы обращения в каждом отдельном регионе или городе.

В последние годы экономика Республики Крым развивалась в условиях определенных системных проблем: недостаточная обеспеченность стратегически важными природными ресурсами: сырьевыми, водными и энергетическими; низкая транспортная доступность региона; слабо развитая рыночная инфраструктура, в частности система сбыта и хранения сельскохозяйственной продукции; высокая зависимость крымских производителей от поставок сырья и комплектующих; низкая доступность кредитных ресурсов; запрет экспорта продукции предприятий Республики Крым в страны ЕС.

В связи с отсутствием сухопутного движения с материковой частью России, цены на любые товары в Крыму значительно выше. Это касается и агробизнеса, поскольку закупочные цены на материалы, удобрения, запчасти и др. в Крыму на 20-25% выше. При этом продукция крымских сельхозпредприятий приобретается на 20% дешевле, чем на материковой части. Трейдеры объясняют это проблемами с логистикой.

Морскими портами Крыма за 2015 год обработано 4805 тыс.т. грузов, что на 13,1% ниже, чем за 2014 год. Это связано с опасениями судовладельцев относительно введения международных санкций при заходе в порты Крымского федерального округа.

Через товарные биржи продается менее 10% всего товарного зерна, фьючерсная торговля только разворачивается, биржи не имеют никакого влияния на установление цен на продукцию. В результате этого процесс установления цен на рынке лишен прозрачности.

В Крыму есть стабилизационный фонд закупки сельхозпродукции, но цены там даже ниже, чем у многих покупателей. Данный вопрос необходимо решать на региональном уровне, чтобы обеспечить необходимую рентабельность.

По результатам исследований можно наметить следующие пути решения возникших проблем:

1. Первоочередной проблемой Крыма в вопросе рыночной инфраструктуры является отсутствие сухопутных путей сообщения. Данная проблема будет решена только строительством моста через Керченский пролив к 2018г.

По мосту пройдут железнодорожная и автомобильная дороги. Сейчас стоимость перевозки грузового автомобиля с прицепом длиной от 9,01 до 12 метров составляет 8000 рублей. Частные транспортные компании предоставляют услуги по перевозке грузов. Например, стоимость проезда через пролив фуры с 20 тоннами груза обходится около 50000 рублей. Таким образом, перевозка грузов через паром значительно увеличивает затраты на доставку.

2. Необходимо развитие агропромышленной логистики, создания в ключевых точках полуострова комплексных логистических центров, специализирующихся на переработке и хранении агропродукции.

Примеры создания агропромышленных парков и логистических центров на материковой части России, в которых используются новейшие технологии переработки и хранения сельхозпродукции, такие как в Калуге, Казане, Ставрополе и Московской области, позволяют предположить, что в наиболее выгодных с точки зрения логистики районах Крыма будут созданы пусть не такие большие, как под Москвой, но самодостаточные логистические центры.

3. Для сохранения сельского хозяйства в республике необходимо активное развитие отрасли и строительство зерновых терминалов.

Поскольку на сегодняшний день за пределы Крыма зерно поставляется через морские порты полуострова, наличие зерновых терминалов в Крыму является недостаточным. В Севастопольском морском торговом порту перевалку зерна осуществляют 2 зерновых терминала: «Авлита» и «Южный». Перевалочный терминал «Авлита» имеет общую пропускную способность в 5,5 млн.тонн грузов в год. Зернохранилище рассчитано на единовременное хранение 170 тыс.тонн зерна. Мощность терминала «Южный» составляет 300 тыс.тонн зерна в год с возможностью единовременного хранения 10 тыс.тонн зерна.

4. Для развития рыночной инфраструктуры в Крыму необходимо наладить деятельность товарных бирж. В Крыму действует АО «Крымская биржа», однако количество участников невелико. Среди основных функций бирж выделена продажа по наилучшей цене. Именно это способно привлечь сельхозпроизводителей на биржи.

5. Особую роль в развитии не только инфраструктуры, но и всего республиканского агробизнеса занимает государственная поддержка аграриев.

Выводы. Рассмотрев рыночную инфраструктуру, проблемы и сложности, возникающие в процессе её формирования для агробизнеса Крыма в сложившихся условиях можно сделать следующие выводы. Рыночная инфраструктура агробизнеса Республики Крым находится в условиях определенных системных проблем. В сложившихся условиях для решения данных проблем необходимо строительство Керченского моста; развитие агропромышленной логистики, создания в ключевых точках полуострова комплексных логистических центров, специализирующихся на переработке и хранении продукции, зерновых терминалов; наладить деятельность товарных бирж.

ТОВАРНЫЕ ЗНАКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ: ПОРЯДОК И СТАТИСТИКА РЕГИСТРАЦИИ

Гришанович М.А.

Магистрант второго года обучения Института экономики и управления КФУ

Научный руководитель – Колпакова Н.С. - доцент кафедры экономики АПК

uspeh.simf@mail.ru

Введение. Товарный знак – важная часть деятельности предприятия. Это мощный инструмент, от которого зависит доверие потребителей, с которым растет узнаваемость и, соответственно, прибыль предприятия. Поэтому важно знать, сколько стоит объект интеллектуальной собственности – рычаг развития компании.

Цель и задачи исследования заключаются в рассмотрении порядка регистрации товарного знака предприятий Российской Федерации и Крыма в частности и анализ динамики регистрации товарных знаков на территории Российской Федерации и Республики Крым.

Методика исследования предполагает сбор вторичных данных и статистический анализ выборки совокупности данных.

Результаты исследования

22 июля 2014 года вступил в силу Федеральный закон от 21 июля 2014 г. N 252-ФЗ «О внесении дополнения в Федеральный закон «О введении в действие части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации». Согласно данному закону на территории Российской Федерации признается действие исключительных прав на товарные знаки, удостоверенные официальными документами Украины, действовавших по состоянию на день образования в составе Российской Федерации новых субъектов, при условии государственной регистрации товарного знака по поданному в Роспатент заявлению правообладателем.

Лицо, наделенное исключительным правом на товарный знак по законодательству Украины, и на данный момент являющееся российским гражданином, либо юридическим лицом, вправе предъявить в Роспатент заявление о признании действия своего права с приложением правоустанавливающего документа.

После вступления Федерального закона N 252-ФЗ в действие в течение 10 дней с момента подачи заявления на основании украинского охранного документа выдается российское свидетельство на товарный знак. Правом на обращение в Роспатент обладают как правообладатели, так и лица, подавшие заявку на регистрацию товарного знака в регистрирующий орган Украины, но не успевшие получить свидетельство.

Что касается заявок на товарный знак, поданных в Крыму до его присоединения к России, на основании заявления они могут быть преобразованы в российские заявки с сохранением первоначальной даты приоритета. Проверка по существу по ним проводится в общем порядке в соответствии с нормами российского законодательства. Документ не содержит информации о сроках совершения действий регистрирующим органом и порядке их проведения, указывая лишь на необходимость принятия Роспатентом соответствующих регулирующих актов. Однако, исходя из достаточно льготных условий регистрации, не осложненной правовой экспертизой, срок едва ли будет продолжительным.

Таблица 1. Сравнение показателей регистрации товарных знаков стран-лидеров рейтинга и Российской Федерации

Страна	Дата обновления	Количество знаков
Российская Федерация	03.10.2017	586105
Франция	03.10.2017	2621802
Республика Корея	17.08.2017	3300335
Япония	18.08.2017	4001508
США	17.08.2017	8340352

Несмотря на большую территорию России, бесспорным лидером по количеству зарегистрированных товарных знаков является США, затем расположились Япония, Корея и Франция. В США зарегистрировано в 14 раз больше товарных знаков, чем в Российской Федерации.

Федерации. В свою очередь процент появления новых знаков в РФ растет. Например, в 2015 году было зарегистрировано 28969 товарных знаков. В 2016 году этот показатель вырос на десять тысяч и составил 38796 товарных знаков. На 03.08.2017 зарегистрировано 58105 товарных знаков, что еще на 20 тысяч превышает предыдущий показатель.

Согласно данным Роспатента, в 2016 г. общее количество заявок на выдачу патента Российской Федерации на изобретение, поступивших в Роспатент, уменьшилось по отношению к 2015 г. и составило 41587 заявок (91,37% к 2015 г. – 45517 заявок), в том числе: от российских заявителей – 26795 заявок (91,55% к 2015 г. – 29269 заявок); от иностранных заявителей – 14792 заявки (91,04% к 2015 г. – 16248 заявок). На регистрацию товарного знака и знака обслуживания Российской Федерации в 2016 г. было подано 64762 заявки (105,34% к 2015 г. – 61477 заявок), в том числе: от российских заявителей – 41523 заявки (121,04% к 2015 г. – 34304 заявки); от иностранных заявителей – 23239 заявок (85,52% к 2015 г. – 27173 заявки).

В 2016 г. из Южного федерального округа подано заявок:

- на изобретение – 1915 заявок (7,15% от общего количества заявок, поданных российскими заявителями) – 5-е место среди федеральных округов Российской Федерации (2015 г. – 1648 заявок – 5-е место – 5,63 %);
- на полезную модель – 753 заявки (7,08% от общего количества заявок, поданных российскими заявителями) – 6-е место (2015 г. – 717 заявок – 6-е место – 6,3 %);
- на товарный знак – 3029 заявок (7,29% от общего количества заявок, поданных российскими заявителями) – 4-е место среди федеральных округов (2015 г. – 1846 заявок – 5-е место – 5,38 %).

Таблица 2.

Динамика регистрации товарного знака и знака обслуживания в Южном федеральном округе, 2006-2016 гг

Субъект РФ	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Астраханская область	26	17	45	29	29	40	59	50	38	47	72
Волгоградская область	161	215	203	142	163	188	202	162	201	233	247
Краснодарский край	452	571	513	423	564	771	666	740	737	933	1197
Республика Адыгея	24	18	10	21	24	20	20	15	32	30	40
Республика Калмыкия	25	38	10	2	3	2	6	7	15	3	1
Ростовская область	380	395	359	336	411	452	429	585	503	600	785
Республика Крым	-	-	-	-	-	-	-	-	310	620	517
г Севастополь	-	-	-	-	-	-	-	-	73	106	170

Несомненным лидером округа является Краснодарский Край (практически 40%) и Ростовская область (26%). С 2014 году ввиду присоединения Республики Крым и города Севастополь, активность поданных заявок на регистрацию товарных знаков имеет растущий тренд. В 2016 году удельный вес Республики Крым в общем объеме поданных заявок на регистрацию товарного знака в Южном федеральном округе составил 17%. Кроме этого, развитие бизнес среды и активность предпринимателей говорит о намерениях регистрации товарных знаков Республики Крым, в частности, ООО «Русская вино-коньячная компания» готовит документы для ведомства, чтобы зарегистрировать товарный знак «Русский Крым», Симферопольское ООО «Кругозор» планирует зарегистрировать товарные знаки «Горный Крым» и «Крымская горная».

Выводы. Товарный знак – это инструмент продвижения товара любого предприятия. Верно продуманная стратегия и своевременная регистрация товарного знака создают основу для успешного существования и жизнедеятельности компании. В Российской Федерации наблюдается рост регистрации товарных знаков, а современные предприниматели придумывают новые пути привлечения потребителей. Основываясь на статистических данных можно утверждать, что количество зарегистрированных товарных знаков в России растет и будет стремительно увеличиваться.

АНАЛИЗ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КРЫМСКОЙ ПАРФЮМЕРНО-КОСМЕТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ НА ОСНОВЕ РАСТИТЕЛЬНОГО СЫРЬЯ

Дятел В.Н.

доцент кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ

Введение. Крым является территорией, на которой многие годы успешно выращивались эфиромасличные, лекарственные культуры, имеется большой научно-технический и производственный потенциал в сфере производства эфирных масел и лекарственного растительного сырья.

Цель и задачи исследований. Целью исследования является идентификация крымских производителей парфюмерно-косметической продукции на основе растительного сырья. Задачами исследования являлись: дать характеристику крымских производителей парфюмерно-косметической продукции, проанализировать ассортимент выпускаемой ими продукции.

Результаты исследований. За прошедшие десятилетия парфюмерно-косметическая отрасль в Крыму не получила должного развития. В настоящее время производством и переработкой эфиромасличного и лекарственного сырья занимаются около 17 мелких частных фирм, сохранил свои позиции «Алуштинский эфиромасличный совхоз-завод», который имеет свои плантации в районе Алушты, под Гурзуфом и Ялтой. Технологические линии Судакского эфиромасличного совхоза-завода позволили организовать научно-производственную фирму «Царство ароматов».

На основании данных Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства был проанализирован перечень предприятий, которые занимаются выращиванием эфиромасличных культур (код 1.28), производством эфирных масел (код 20.53), производством парфюмерных и косметических средств (код 20.42).

В Крыму отсутствуют субъекты предпринимательства, основным видом деятельности которых является выращивание специй, пряно-ароматических, эфиромасличных и лекарственных культур. Таких предпринимателей нет и в России. Выявлено 6 субъектов предпринимательства, которые занимаются производством экстрактов натуральных ароматических продуктов, производством смесей душистых веществ для изготовления духов и продуктов питания. Также установлено, что 20 субъектов малого и среднего предпринимательства Крыма обозначили производство парфюмерных и косметических средств основным видом деятельности. Таким образом, производство парфюмерно-косметической продукции (включая производство растительного сырья) в Крыму носит точечный характер и сосредоточено в отдельных предприятиях, из которых около 80% являются микропредприятиями.

Флагманом парфюмерно-косметической отрасли Крыма является Акционерное общество «Комбинат «Крымская роза». Качественная и эффективная натуральная продукция предприятия продается в Крыму, в России и за рубежом. Комбинат выпускает более 200 наименований косметических средств, постоянно наращивая темпы производства и расширяя ассортимент. В основе продукции - выращенные и собранные в Крыму травы и злаковые, эфирные масла и артезианская вода глубокой очистки из собственных скважин. Особой популярностью пользуется продукция на основе розовой воды и розового масла. В 2016 году произведено розовой воды более 8,5 тонн, за 2016 год «Крымская роза» выпустила 35 новых видов косметики, с 2011 по 2016 годы ассортиментная линейка изменилась на 80%, в 2015 году объем продаж увеличился в три раза (по сравнению с 2014 годом).

Другим флагманом парфюмерно-косметической отрасли Крыма является Акционерное общество «Алуштинский эфиромасличный совхоз-завод». В настоящее время завод выпускает свою продукцию под торговыми марками «Душистый мир» и «Сокровища Крыма». Сырьё для производства выращивается на собственных плантациях, общая площадь

угодий составляет 1190 гектар. Ассортимент продукции предприятия представлен такими линейками парфюмерно-косметической продукции как гидралаты, косметические бальзамы для рук, суставов, тела, ароматерапевтические композиции, афродизиаки, экстракты, масла для волос, сауны, массажные, натуральные мыла ручной работы, эфирные масла.

Важную роль на рынке сырья для парфюмерно-косметической продукции играет ООО «Крым-Аромат» Бахчисарайского района. ООО «НПФ «Элкор», работающий на рынке уже более 15 лет, выпускает только натуральную продукцию, полученную из природного сырья. В настоящее время основными видами продукции ООО «НПФ «Элкор» являются различные эфирные масла, конкреты, натуральные душистые воды.

ООО «Арома-Фиолет» производит натуральную органическую парфюмерно-косметическую продукцию на основе растений (лекарственных, пряно-ароматических, плодовых), собранных в экологически чистых районах Крыма. В ассортимент компании входит: эфирные масла, арома-фитотерапевтические натуральные средства для ванн и душа, арома-фитотерапевтическая натуральная косметика, и прочее.

ООО «Лаборатория красоты и здоровья «Пантика» основано на базе Научно-технологического центра НТЦ «Юнис» с целью изучения биохимического состава морских организмов и возможностей выделения из них веществ полезных для здоровья человека. Выпускаемые серии косметических средств: лосьоны, кремы для рук, косметические гели, биотоники, маски на основе компонентов морской флоры и фауны.

Производственная база ООО «Научно-производственная фирма «Царство ароматов» находится у подножья горы Перчем в г. Судак. Продукция производимая под торговой маркой «Царство ароматов» делится на 2 направления: эфирные масла и композиции из них; косметика на натуральной основе с лечебно-профилактическим действием. Под маркой «Царство ароматов ТМ» выпускается более 70 наименований эфирных масел, композиции эфирных масел и парфюмерные композиции.

Индивидуальный предприниматель Долгий Федор Николаевич владеет торговой маркой Крымская Натуральная Коллекция, которая разрабатывает и производит косметическую продукцию, в основе которой используются живые природные компоненты Крымского полуострова. Предприятие производит мыло «холодным» способом, исключительно из натуральных растительных компонентов, произрастающих в экологически чистых районах.

Симферопольское предприятие ООО «Мануфактура Дом Природы» производит натуральное мыло. Предприятие имеет современную мыловарню, выпускающую разные сорта мыла. Компоненты мыла – целебные крымские травы, 100% чистые растительные и эфирные масла, натуральные экстракты и минералы.

Выводы. Рассмотренные предприятия занимаются производством парфюмерной и косметической продукции на основе растительного сырья крымского или зарубежного производства. Представленный перечень предприятий не является исчерпывающим. Стремительное развитие парфюмерно-косметическая отрасль в Крыму получила в последние 5-8 лет. Каждое предприятие стремится найти своё конкурентное преимущество. По числу предприятий парфюмерно-косметической отрасли Крым не уступает Краснодарскому краю. Вместе с тем, Крым обладает достаточными сырьевыми ресурсами для наращивания объемов производства парфюмерно-косметической продукции. Следует отметить широкий ассортимент крымской парфюмерно-косметической продукции, в основе производства которого лежит сырье не крымского производства. Успех крымских предприятий основан на использовании стереотипа, сформированного у населения былой славой эфиромасличной отрасли Крыма, подкрепленного современными маркетинговыми инструментами продвижения продукции.

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Новикова О.А.

магистрант кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»
научный руководитель: к.э.н., доцент Дятел В.Н.

Введение. В силу своего географического положения и щадящего климата в Республике Крым возможно развитие таких традиционных сфер сельского хозяйства как растениеводство, животноводство, виноградарство. Предпринимательская деятельность в сельском хозяйстве будет стимулировать возрождение экономики Крыма. Однако следует выделить такие проблемы малого и среднего предпринимательства, как отрицательное воздействие изоляции региона под воздействием санкций на экономику Крыма, а также сложная ситуация транспортной логистики.

Цель и задачи исследований. Целью исследования является анализ развития малого и среднего бизнеса в Республике Крым. Задачами исследования являются:

– определить нормативно-правовое обеспечение функционирования малого и среднего бизнеса;

– оценить современное состояние развития малого и среднего бизнеса Республики Крым;

Результаты исследований. А.И. Корниенко в своей работе «Малый и средний бизнес: особенности функционирования» разбирал некоторые проблемы незащищенности субъектов малого и среднего предпринимательства, и сделал вывод, что некоторые берут свое начало в ограниченных размерах материальных ресурсов, в несовершенстве политики кредитования, а ещё в недостатке достаточного количества квалифицированных кадров, отсутствием слаженных административных процедур.

М.Е. Косов в работе «Формирование инфраструктуры малого предпринимательства как необходимое условие его развития» в свою очередь говорит, что «формирование предпринимательской среды - главнейшая задача государства и его институтов. Организационно предпринимательскую среду формируют отрасли и сферы обеспечений формирования малого предпринимательства, т.е. то, что принято называть его инфраструктурой».

Субъектами малого и среднего предпринимательства являются лица, которые определены Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (статья 4). Предприниматели, прошедшие перерегистрацию в соответствии с требованиями российского законодательства, могут воспользоваться финансовой поддержкой от правительства РК в рамках Подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Республике Крым» Государственной программы Республики Крым «Экономическое развитие и инновационная экономика» на 2015-2017 годы (постановление Совета министров Республики Крым от 23 декабря 2014 года № 542). Подпрограмма проводилась посредством проведения конкурса среди соискателей всех форм собственности и чтобы принять участие в данной Подпрограмме будущие инвесторы и соискатели предоставляли разработанный бизнес - проект развития своего предприятия. Акцент в пределах Подпрограммы был сделан, в том числе и предприятиям, занятым в сельском хозяйстве Республики Крым. В начале действия Подпрограммы в 2015 году было предусмотрено финансирование в размере 180 810,0 тыс. руб., в т. ч. за счет федерального бюджета - 170 810,0 тыс. руб., за счет бюджета Республики Крым – 10 000,0 тыс. руб. По итогам первого года реализации программы было предоставлено 113 льготных микро займов на общую сумму 69 млн. руб. и выделено около 30 млн. руб. на поддержку сорока пяти бизнес-проектов.

Основными факторами, замедляющими развитие предпринимательства в регионе, в том числе фермерских хозяйств в Крыму, являются внешнеполитические факторы (санкции), но

наряду с этим существует и ряд других:

- сложная и мало эффективная, а также недостаточная господдержка предпринимательства;
- низко эффективная работа сформированных информационно-консультационных центров, которые не оказывают значимого влияния на малый бизнес в сельском хозяйстве;
- диспаритет цен, необъективное образование цены на сельхозпродукцию, в частности на зерно и молочную продукцию, диктуемые с материковой части России.

Нужно отметить, что предпринимательство любых форм собственности выступает в роли инертной отрасли экономики. По данным Крымстата по состоянию на 1 января 2016 года в Республике Крым насчитывалось 1016 малых предприятий (без микропредприятий) с численностью работающих 27,2 тыс. человек. Наибольшее количество предприятий сосредоточено в оптовой и розничной торговле, включая ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования – 20,3%, в обрабатывающих производствах – 13,7%, в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве – 12,0%.

После вступления Крыма в Российскую Федерацию республика начала активно взаимодействовать с другими регионами страны. Так, в 2015 году по данным все того же Крымстата Крым экспортировал мясо и пищевые мясные субпродукты на 4811,0 тыс. дол., что составило 6,1 % от общего объема экспорта, злаки на 5054,8 тыс. дол., и масличные семена и плоды в размере 3833,7 тыс. дол., что составило 4,8% от ВВП Крыма. В то же время импорт в Республику Крым молочной продукции, яйца птиц и натуральный мед составил 6080,1 тыс. дол. Настоящие показатели свидетельствуют об активном взаимодействии структур малого и среднего бизнеса в масштабах всей страны.

В концепции «Устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации», разработанной ВИАПИ им. А.А. Никонова, было отмечено, что создание новых рабочих мест в несельскохозяйственном бизнесе, подготовка новых специалистов профессиям и основам предпринимательства лиц, всевозможное содействие юридическим и физическим лицам, которые создают новые рабочие места, в будущем обретут важное значение в улаживании проблемы сокращения масштабов безработицы и повышения доходов всех слоев населения.

Малое и среднее предпринимательство изначально базировалось на коммерческих кредитах, и поэтому, текущие банковские кредитные ограничения в связи со складывающейся экономической ситуацией в Крыму оказывают непропорциональное воздействие на предпринимательство, в особенности сложно мобилизовать финансирование на ранних стадиях своего бизнеса.

Выводы. В настоящее время актуальным для малого и среднего бизнеса является поиск способов выживания в условиях изолированности полуострова, так как пути на внешние рынки доступны пока только через паром. Частично эта проблема разрешится с постройкой моста в 2018 году. Крымские предприятия малых и средних форм хозяйствования нуждаются в стабильном развитии и повышении результативности производства, что возможно при создании ассоциаций и кооперативов с учетом всех экономических, собственных и социальных интересов. Функцию организации и консолидации могли бы взять на себя органы местных властей. В начале, власти на местах вынуждены будут сформировать единое благоприятное экономическое пространство для производства и привлечения инвестиций. Далее органы местных администраций должны содействовать в комплексе ведению сельхозпроизводства, оказывать содействие повышению экономической активности в регионе, развивать многопрофильное производство и способствовать постепенному развитию основательной переработки продукции.

РОЛЬ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Куклина Ю.Ю.

*магистрант кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и
управления ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»
научный руководитель: к.э.н., доцент Дятел В.Н.*

Введение. Развитию малых форм хозяйствования в Крыму уделяют особое внимание. Объем сельскохозяйственной продукции, произведенной крестьянскими фермерскими хозяйствами (КФХ) и личными подсобными хозяйствами (ЛПХ) Крыма за 2016 год увеличился на 14%.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является определение роли малых форм хозяйствования в сельском хозяйстве Республики Крым. Для достижения поставленной цели решаются следующие задачи:

- анализ развития сельскохозяйственного производства в малых формах хозяйствования;
- определение направлений развития малых форм хозяйствования.

Результаты исследований.

С 2015 года Министерством сельского хозяйства Республики Крым осуществляется государственная поддержка малых форм хозяйствования, направленная на создание и развитие КФХ и ЛПХ, создание условий, обеспечивающих повышение уровня качества жизни в сельской местности. Министерством в 2015-2016 была оказана поддержка начинающим фермерским хозяйствам и семейным животноводческим фермам в размере 224,6 миллиона рублей. Финансирование получили 126 глав КФХ.

По результатам оказания грантовой поддержки малым формам хозяйствования в Крыму создано 175 рабочих мест в сельской местности, в бюджет Республики поступило 5,7 миллионов рублей налоговых отчислений, КФХ приобрели 240 единиц сельхозтехники и 3200 голов сельскохозяйственных животных, создано 8 семейных животноводческих ферм.

В 2013-2015 гг. около двух третей производства всей продукции сельского хозяйства было сосредоточено в крестьянских (фермерских) хозяйствах и хозяйствах населения. Вместе с тем изменяется специализация малых форм хозяйствования. Так хозяйства населения и фермерские хозяйства концентрируют свои усилия в большей степени на производстве продукции растениеводства.

Концентрация производства в малых формах хозяйствования произошла как по причине общего снижения эффективности отрасли, так и в результате перераспределения части ресурсов сельскохозяйственных предприятий в хозяйства населения, отчасти этим и можно объяснить столь резкое сокращение в структуре валового производства сельскохозяйственной продукции доли сельскохозяйственных предприятий и одновременное возрастание доли хозяйств населения.

Анализируя производство сельскохозяйственной продукции в республике, следует отметить, что крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства в существенной мере заполняют нишу, образовавшуюся от сокращения его объемов в крупных сельскохозяйственных организациях. Так наблюдается сокращение посевных площадей под сельскохозяйственными культурами в целом по Крыму на 3% до 731,8 тыс. га. При этом около 34% всех посевных площадей приходится на малые формы хозяйствования. Вместе с тем посевные площади в хозяйствах населения за 2014-2015 гг. возросли на 2,7% до 215 тыс. га, а в крестьянских (фермерских) хозяйства и индивидуальных предпринимателей практически остались неизменными на уровне 96,5 тыс. га. В хозяйствах население сокращение посевных площадей произошло в основном за счет сокращения посадок картофеля и овощебахчевых культур. В КФХ также сократились площади под зерновыми культурами. Следует отметить, что в целом по Крыму сокращение посевных площадей не

наблюдалось только по техническим культурам. Таким образом, сельское хозяйство в малых формах хозяйства оказалось более устойчивым к турбулентности внешней среды в связи с вхождением Крыма в состав Российской Федерации, чем в сельскохозяйственных организациях.

В отличие от сельскохозяйственных организации структура посевных площадей представлена зерновыми культурами (72-73,5% всех посевных площадей) и техническими культурами (до 23%). Следует отметить, что выращивание овощебахчевых культур и картофеля сосредоточено в хозяйствах населения – 15,4% всех посевных площадей. Так более 90% овощей и картофеля производится в хозяйствах населения и крестьянских (фермерских) хозяйствах. При этом малые формы хозяйствования производят около 40% плодов и ягод.

В настоящее время большинство сельских жителей не решаются вести самостоятельные крестьянские хозяйства, но реалии времени (спад производства в общественном секторе, чрезвычайно низкая заработная плата сельскохозяйственных работников, систематическая задержка ее выплаты, рост безработицы) вынуждают их увеличивать масштабы и товарность своих подсобных хозяйств, которые по своим масштабам и функциям приближаются к фермерским хозяйствам. Сами же бывшие работники сельскохозяйственных организаций как бы поневоле превращаются в самостоятельных хозяев. При этом сельскохозяйственные предприятия выполняют функции по снабжению ЛПХ техникой, транспортными средствами и другими ресурсами, необходимыми для их эффективного ведения.

Животноводство Республики Крым также сосредоточено в основном малых формах хозяйствования, на долю которых приходится около 62% всего условного поголовья скота и птицы. Животноводство в хозяйствах населения сужает свои масштабы. За период с 2013 по 2015 годы поголовье животных уменьшилось на 18-20% в зависимости от вида животных. Катастрофическое падение поголовья наблюдалось в овцеводстве и козоводстве: 41 тыс. голов. Пропорциональные изменения происходили и в производстве продуктов животноводства. Так производство шерсти сократилось на 162 тонны или на 19,1%, производство яиц сократилось на 70,9 млн. штук или на 19,3%, производства молока сократилось на 47,2 тыс. тонн или на 17,5%. Таким образом, животноводство в хозяйствах населения будет деградировать.

Животноводство в крестьянских (фермерских) хозяйствах, наоборот, расширяется. За период с 2013 по 2015 годы поголовье животных возросло минимум в два раза по всем видам животных. Наибольший прирост поголовья наблюдается в овцеводстве и козоводстве: 9 тыс. голов или в 3,75 раза. Пропорциональные изменения произошли и в производстве продуктов животноводства. Так производство шерсти возросло на 8 тонны или в 1,6 раза, производства молока возросло на 1,2 тыс. тонн или на 85,7%. Положительные данные развития животноводства в крестьянских (фермерских) хозяйствах по нашему мнению связаны с двумя причинами.

Выводы. В современных условиях развития сельского хозяйства сектор малого бизнеса все более усиливает свои позиции, как в производстве сельскохозяйственной продукции, так и на сельскохозяйственных рынках. Это подтверждается данными статистики о структурных изменениях в сельскохозяйственном производстве, развитии индивидуального сектора на селе. Следует отметить при этом повышение роли малого бизнеса в сельском хозяйстве. Но если рост удельного веса по основному виду деятельности малых сельскохозяйственных товаропроизводителей стабилен, то по другим направлениям деятельности данных категорий товаропроизводителей удельный вес имеет колебательный и неустойчивый характер.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ И ФОРМИРОВАНИЕ ИХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Бугара А.Н.

*к.э.н., ассистент кафедры экономики агропромышленного комплекса
Института экономики и управления КФУ*

Введение. В условиях рыночной экономики повышается уровень неопределенности и риска в производственной деятельности, возникает необходимость в приспособлении к рыночным условиям, которые постоянно меняются. Предпринимательские структуры аграрной сферы экономики в процессе своей деятельности становятся участниками конкурентной борьбы за потребителя и возможность их выживания зависят от способности эффективно и в комплексе использовать все свои преимущества над конкурентами. Эффективность функционирования аграрного сектора экономики в рыночных условиях в значительной степени зависит от конкурентоспособности субъектов предпринимательской деятельности и возможности адаптации к изменениям рыночной ситуации.

Цель и задачи исследований. Целью данного исследования является изучение теоретических подходов к определению конкурентоспособности фермерских хозяйств. Задачи исследования: рассмотреть теоретические аспекты конкурентоспособности предприятий, определение основных факторов, влияющих на уровень конкурентоспособности фермерских хозяйств в условиях рыночной нестабильности.

Методика исследований. При проведении исследования применялись следующие методы: монографический, аналитический, абстрактно-логический.

Результаты исследований, их краткий анализ. Общие проблемы конкуренции и конкурентоспособности предприятий достаточно основательно рассмотрены как в теоретическом, так и в практическом аспектах в работах известных зарубежных и отечественных ученых-экономистов разных времен: К. Макконелла, М. Портера, И. Ансоффа, Г. Фатхутдинова А. Юданова и др. Многогранность категории конкурентоспособности предприятия обуславливает значительное внимание к ней со стороны ученых экономистов.

Категория «конкурентоспособность» имеет различные толкования в экономической литературе. Для ее характеристики М. Портером используется сравнение конкурентных преимуществ, факторов управления и эффективности использования ресурсов. По определению ученого Г.А. Фатхутдинова, конкурентоспособность – это свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке.

Экономические особенности функционирования аграрного сектора экономики влияют на понимания и определения конкурентоспособности сельскохозяйственного предприятия. Анализируя исследования данного вопроса можно определить, что конкурентоспособность сельскохозяйственного предприятия, в первую очередь, зависит от оптимально выбранной специализации, возможности диверсификации производства, наличия и уровня использования производственно-ресурсного потенциала, ассортимента представленной на рынке продукции, правильного выбора ценовой стратегии и маркетинговой деятельности. Для аграрного предприятия конкурентоспособность – это обеспечение оптимального соотношения между объемами производства и реализации продукции и его ресурсным потенциалом, платежеспособности и инвестиционной привлекательности предприятия. С другой стороны, под конкурентоспособностью следует понимать способность производить продукцию, которая пользуется спросом на рынке, участвовать в борьбе за покупателя, а также искать направления увеличения своей доли на рынке.

На современном этапе развития рыночных отношений в аграрный сектор России представлен различными формами хозяйствования, среди которых наиболее распространенной разновидностью частного предпринимательства являются фермерские

хозяйства. Однако, в ходе становления большинство фермерских хозяйств оказались перед значительными трудностями: слабая ориентация в требованиях рыночной экономики; недостаточная материальная и техническая вооруженность производства (без возможностей применения передовых технологий); отсутствие достаточно мощных источников финансирования; не налаженность экономических связей с партнерами; психологическая и организационная неподготовленность работать в условиях рыночных отношений. Современные реалии хозяйствования фермерских хозяйств отмечаются недостаточным уровнем их конкурентоспособности, что делает невозможным способность обеспечить расширенное воспроизводство, предопределяет риск неплатежеспособности и, как следствие, приводит к банкротству.

Деятельность фермерских хозяйств в современных экономических условиях характеризуется большой степенью риска, связанным с изменениями спроса и предложения продукции, не отлаженностью экономических связей с партнерами. Предприниматели, которые заняты в агробизнесе, недостаточно знают о своих конкурентах, какой товар они предлагают, как организован их бизнес, их сильные и слабые стороны. Эта неопределенность приводит к тому, что определенное количество хозяйств оказалась в ситуации выживания и основной целью их функционирования является обеспечение и поддержание достаточного уровня своей конкурентоспособности, возможности адаптации к изменениям рыночной ситуации.

Особенностью функционирования фермерских хозяйств является то, что в них не всегда есть возможности самостоятельно, в полном масштабе, обеспечить маркетинговую деятельность, гарантии реализации производимой продукции, гарантированного материально-технического и финансового обеспечения производства, селекционно-генетических мероприятий. На рынке фермер вступает в экономические отношения, которые регламентируются системой законов, аграрной политикой, кредитной системой государства, системой материально-технического снабжения сельскохозяйственного производства, формами и каналами реализации продукции и другие.

Для достижения соответствующего уровня конкурентоспособности фермерские хозяйства должны в первую очередь использовать внутренние возможности по обеспечению эффективного использования имеющегося производственно-ресурсного потенциала и проведения маркетинговой деятельности.

Выводы. Таким образом, с целью обеспечения стабильного развития фермерских хозяйств и усиления их позиций на аграрном рынке основными приоритетами должно стать реализация внутренних факторов обеспечения их конкурентоспособности, а именно:

- оптимизация размеров землепользования, что позволит более рационально использовать производственный потенциал и обеспечит эффективность хозяйствования;

- разработка оптимальной программы производства основных видов продукции в соответствии с требованиями рынка и потребностей потребителей с учетом внутренних возможностей использования имеющегося ресурсного потенциала, что позволит оптимизировать получение прибыли на единицу вовлеченных в производство земель и других ресурсов;

- углубление интеграционных процессов и кооперирования деятельности фермерских хозяйств, что обеспечит высокий уровень решения проблем маркетинговой деятельности и материально-технического и технологического обеспечения производства;

- разработка собственной стратегии развития с учетом опыта конкретного предприятия и особенностей его деятельности, реализация которой обеспечит формирование устойчивой конкурентной позиции на рынке.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВИНОДЕЛЬЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Албантова А.А.¹, Бычкова Н. В.²

¹студентка кафедры экономики агропромышленного комплекса
Института экономики и управления КФУ

²студентка кафедры экономики агропромышленного комплекса
Института экономики и управления КФУ¹
научный руководитель: к.э.н. Бугара А.Н.

Введение. В условиях глобализации и усиления международной конкуренции решающим фактором для успешной деятельности предприятия становится повышение конкурентоспособности. Несмотря на большое внимание, уделяемое проблеме конкурентоспособности в целом и конкурентоспособности винодельческих предприятий в частности, до настоящего времени недостаточное внимание уделяется исследованию проблем формирования организационно-экономического механизма обеспечения конкурентоспособности предприятий как составляющей его экономического механизма.

Цель и задачи исследований. Целью данного исследования является изучение концептуальных основ формирования организационно-экономического механизма повышения конкурентоспособности винодельческих предприятий. Задачи исследования: изучение сущности понятия организационно-экономического механизма конкурентоспособности, выделение ее основных составляющих.

Методика исследований. При проведении исследования применялись следующие методы: монографический, аналитический, абстрактно-логический.

Результаты исследований, их краткий анализ. Для более быстрого приспособления к изменениям, умения эффективного ведения конкурентной борьбы на рынке ограниченных ресурсов и достижения поставленных целей руководители предприятий вынуждены определять направления и пути деятельности, а также инструменты и рычаги, которые необходимо использовать, четко строить взаимосвязи между элементами организационно-экономического механизма. Многогранность проявления действия экономического механизма характеризует сложность системы и элементов их взаимосвязей.

Исследованию понятия и сущности организационно-экономического механизма посвящено много научных трудов отечественных и зарубежных ученых. Однако, единого подхода к пониманию и трактовке этого понятия нет. Анализ научных источников, публикаций, посвященных данному вопросу, свидетельствует об отсутствии единой методологии исследований.

Рассматривая организационно-экономический механизм, надо выделить отдельно две составляющие этого механизма.

Организационный механизм – это совокупность разнообразных по своей природе конкретных организационных элементов, управление которыми осуществляет особый управляющий орган, который обеспечивает взаимодействие и координацию подсистем предприятия, экономичность и оперативность механизма, организует эффективную деятельность предприятия в условиях изменяющихся потребностей общества и нестабильности окружающей среды.

Экономический механизм - это необходимая взаимосвязь, возникающая между различными экономическими явлениями. Он содержит определенную последовательность экономических явлений: его составляющими элементами одновременно выступают входное и выходное явления, а также весь процесс, который происходит в интервалах между ними.

Обобщая существующие точки зрения и подходы к определению организационно-экономического механизма, следует отметить, что это – совокупность способов, методов, рычагов и инструментов управления, которые адаптированы определенной организацией к

конкретным условиям внутренней и внешней среды и направлены на достижения поставленных целей и решения задач.

Следовательно, организационно-экономический механизм – это сложное, многоаспектное понятие, характеризующееся динамическим состоянием развития, который предоставляет ему возможности совершенствоваться. Надо отметить, что организационно-экономический механизм наиболее полно соответствует потребностям предприятия и проявляет свое действие в определенном направлении, когда инструменты управления адаптированы к изменению внешней и внутренней среды.

Организационно-экономический механизм конкурентоспособности предприятия можно определить, как целостную структурно-функциональную систему организационно-экономических форм, методов, рычагов, обеспечивающих согласование экономических интересов всех заинтересованных сторон. Разработка экономического механизма конкурентоспособности должна основываться на общей теории формирования и развития хозяйственного механизма экономики на микро - и макроуровнях. Что, в свою очередь, предполагает определение внутреннего содержания, структуры, выполняемых функций, форм и методов функционирования, применяемых экономических рычагов и стимулов. По нашему мнению, организационно-экономический механизм конкурентоспособности является подсистемой экономического механизма работы предприятия в целом.

Формирование организационно-экономического механизма конкурентоспособности винодельческого предприятия предполагает описание следующих параметров:

- целей, задач и соответствующих функций;
- форм или способов реализации механизма;
- систем методов, инструментария реализации механизма;
- определение ресурсов, обеспечивающих его функционирование;
- выделение объектов, на которые направлена регулирующая действие механизма;
- выделение субъектов, которые прямо или косвенно связаны с функционированием механизма.

Начальным элементом построения организационно-экономического механизма конкурентоспособности является формирование системы целей, которые можно разделить на общие (главные) и конкретные. Общая цель определяется как создание условий, обеспечивающих успешность совершенствования конкурентоспособности предприятия с учетом удовлетворения потребностей всех заинтересованных сторон. Согласно общей (главной) цели формируются конкретные цели, которые одновременно являются и задачами экономического механизма конкурентоспособности: повышение экономической эффективности и инвестиционной привлекательности предприятия, стабилизация финансового состояния предприятия, технологическое совершенствование производства, повышение эффективности управления, соблюдение социальной справедливости.

Выводы. На основе изучения различных точек зрения ученых-экономистов к определению категории «организационно-экономический механизм» и структуры его построения, а также с целью максимизации экономического эффекта конкурентоспособности предприятий предлагается структура организационно-экономического механизма повышения конкурентоспособности винодельческих предприятий. В данном механизме основными являются следующие составляющие:

- система экономических инструментов мотивации к качеству труда,
- система оценки эффективности проекта,
- система финансирования мероприятий по обеспечению качества и безопасности продукции,
- институциональные системы,
- система показателей контроля реализации проекта,
- система знаний и навыков исполнителей относительно качества и безопасности продукции,
- система управления и контроля за качеством и безопасностью продукции.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Колпакова Н.С.

*Доцент кафедры экономики АПК
Института экономики и управления КФУ*

Введение. Правовая охрана объектов интеллектуальной собственности обеспечивается на основе патентного законодательства, законодательства по защите от недобросовестной конкуренции (права на коммерческую тайну), авторского права, законодательства о средствах индивидуализации. В Российской Федерации государственная система промышленной собственности организационно объединена с системой авторского права под эгидой федерального органа исполнительной власти по интеллектуальной собственности. По Республике Крым действует особый порядок признания правовых основ для возникновения прав на объекты интеллектуальной собственности и их оценки, что обуславливает актуальность исследования.

Цель и задачи исследования заключаются в необходимости изучения особенностей оценки объектов интеллектуальной собственности в условиях изменившегося законодательства и правового наследия.

Методика исследования предполагает анализ и синтез совокупности факторов, оказывающих влияние на стоимость объектов интеллектуальной собственности.

Результаты исследования.

Федеральным органом исполнительной власти по интеллектуальной собственности в РФ является Российское агентство по патентам и товарным знакам (Роспатент), которое призвано осуществлять единую государственную политику в области охраны промышленной собственности, включая охрану прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания, наименования мест происхождения товаров, а также в области охраны программ для ЭВМ, баз данных и топологий интегральных микросхем. Срок действия исключительных прав на все объекты интеллектуальной собственности в соответствии с требованиями IV главы Гражданского кодекса РФ указаны в таблице 1.

Таблица 1

Срок действия исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности
(зарегистрированные после 01.01.2008)

Объекты интеллектуальной собственности	Объекты интеллектуальной собственности	Продление, лет	Документ, удостоверяющий право
произведения науки, литературы и искусства	в течение всей жизни автора и 70 лет после его смерти	-	-
программы для ЭВМ	в течение всей жизни автора и 70 лет после его смерти	-	свидетельство
базы данных	15	-	свидетельство
исполнения	в течение всей жизни исполнителя, но не менее 50 лет	-	-
право публикатора	25	-	-
фонограммы	50	-	-
сообщение в эфир или по кабелю радио- или телепередач	50	-	-
изобретения	20	5	патент
полезные модели	10	3	патент
промышленные образцы	15	5	патент
селекционные достижения	30 (для некоторых видов 35)	-	патент
топологии интегральных микросхем	10	-	свидетельство
секреты производства (ноу-хау)	пока сохраняется конфиденциальность	-	-

	сведений		
фирменные наименования	до прекращения существования юридического лица либо изменения его фирменного наименования	-	-
товарные знаки и знаки обслуживания	10	10*	свидетельство
наименования мест происхождения товаров	10	10*	свидетельство
коммерческие обозначения	прекращается, если правообладатель не использует его непрерывно в течение 1 года	-	-

* - неоднократное продление

В расчетах стоимости объектов интеллектуальных прав на территории Республики Крым с учетом даты (18.03.2014) принятия в Российскую Федерацию Республики Крым и образования в составе Российской Федерации новых субъектов правовая база для оценки охраноспособности, например, товарного знака, включает в себя ГК РФ и Правила составления, подачи и рассмотрения заявки на регистрацию товарного знака и знака обслуживания, утвержденные приказом Роспатента N 32 от 05.03.2003, зарегистрированным Минюстом России 25.03.2003 за N 4322, вступившие в силу 10.05.2003 г. В соответствии с положениями статьи 1478 ГК РФ обладателем исключительного права на товарный знак может быть юридическое лицо или индивидуальный предприниматель.

На территории Российской Федерации признается действие исключительных прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, а также на товарные знаки и знаки обслуживания (далее - товарные знаки) и наименования мест происхождения товаров, удостоверенных официальными документами Украины, действовавшими по состоянию на день принятия в Российскую Федерацию Республики Крым и образования в составе Российской Федерации новых субъектов, при условии государственной регистрации соответствующих изобретения, полезной модели, промышленного образца, товарного знака, наименования места происхождения товара и исключительного права на такое наименование по поданному в федеральный орган исполнительной власти по интеллектуальной собственности заявлению правообладателя - физического лица, являющегося гражданином Российской Федерации на основании статьи 4 Федерального конституционного закона от 21 марта 2014 года N 6-ФКЗ "О принятии в Российскую Федерацию Республики Крым и образовании в составе Российской Федерации новых субъектов - Республики Крым и города федерального значения Севастополя", или юридического лица, подавшего заявление в порядке, предусмотренном статьей 19 Федерального закона от 30 ноября 1994 года N 52-ФЗ "О введении в действие части первой Гражданского кодекса Российской Федерации".

Юридические и физические при подаче в уполномоченный орган государственной власти Украины заявку на регистрацию изобретения, полезной модели, промышленного образца, товарного знака или наименования места происхождения товара, по которой на день принятия в Российскую Федерацию Республики Крым и образования в составе Российской Федерации новых субъектов не выдан охранный документ Украины, вправе подать в федеральный орган исполнительной власти по интеллектуальной собственности заявку в соответствии с законодательством Российской Федерации на государственную регистрацию идентичного результата интеллектуальной деятельности или тождественного средства индивидуализации.

По заявке, поданной в федеральный орган исполнительной власти по интеллектуальной собственности, дата подачи устанавливается по дате подачи соответствующей заявки в уполномоченный орган государственной власти Украины. Юридические лица обязаны были подать заявление в федеральный орган исполнительной власти по интеллектуальной собственности до 1 июля 2016 года.

Выводы. При оценке стоимости объектов интеллектуальной собственности (в частности одним из наиболее часто применяемым подходом – доходным) оценщику необходимо учитывать регистрацию и (или) перерегистрацию объектов интеллектуальной

собственности на территории Республики Крым с учетом сроков, фактически зарегистрированных и (или) перерегистрированных охранных прав при формировании срока использования в прогнозном периоде. В противном случае (если объекты прав не зарегистрированы) их учет на балансе юридического лица на территории Республики Крым является неправомерным, а оценка рыночной стоимости необоснованной.

МЕТОДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Дементьева С.Я.

к.э.н., доцент кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»

Введение. В современных экономических условиях многократно возрастает роль учётной информации о финансово-хозяйственной деятельности организации для принятия эффективных управленческих решений. Только в результате качественно проведенного анализа бухгалтерской отчетности можно сделать соответствующие выводы и принять блок управленческих решений, способных значительно улучшить финансово-хозяйственное состояние организации, достигнуть высоких финансовых результатов. Существует множество методик анализа финансовой отчетности: как стандартных, которые отражают динамику показателей, их структуру, взаимосвязь и взаимозависимость и др., так и нестандартных, которые учитывают специфику деятельности организации.

В условиях современной экономической ситуации для развития бизнеса и обеспечения роста конкурентоспособности продукции и прибыли необходимы финансовые и материальные вливания отечественных и зарубежных инвесторов. Для привлечения потенциальных инвесторов важную роль играет система информационного обеспечения, которая позволит принимать решения, стоит ли вкладывать средства в данную организацию и насколько прибыльными окажутся инвестиции. В настоящее время разработано и применяется множество методов проведения анализа, которые приводят к различным результатам, и задача проводящего анализ сводится к тому, чтобы с целью принятия эффективных управленческих решений выбрать наиболее приемлемые и достоверные способы анализа финансовой отчетности.

Целью данной статьи является исследование современных методов анализа бухгалтерской отчетности и возможность их применения для экономических решений в зависимости от целевой установки. При написании статьи были использованы общенаучные методы исследования.

Результаты исследования. Производственный потенциал многих организаций раскрыт не полностью из-за отсутствия надлежащего финансирования, а также материального обеспечения. Для повышения конкурентоспособности производства даже крупным, финансово устойчивым предприятиям необходимы инвестиции. Финансовые и материальные капиталовложения способны значительно повысить качество производимой продукции и обеспечить снижение производственной себестоимости, что приведет к повышению конкурентоспособности. Для привлечения инвесторов необходимо оценить материально-производственный потенциал предприятия, провести анализ его отчетности, которая с каждым годом претерпевает изменения. Анализ финансовой отчетности крайне необходим для всех видов управленческих решений, с целью определения направлений деятельности организации либо устранения влияния негативных факторов.

В современных условиях целью проведения анализа финансовой отчетности наряду с оценкой результатов деятельности компании за отчетный период и её текущего финансового положения является разработка стратегических направлений развития бизнеса. Анализ бухгалтерской отчетности должен ответить на важные вопросы: в состоянии ли организация выполнить взятые на себя обязательства и прибыльна ли ее деятельность.

В международной практике проведения исследований применяются различные методы анализа бухгалтерской отчетности, которые основаны на разнообразных абсолютных и относительных показателях, дающих возможность проанализировать не только балансовые статьи отдельной организации, но и провести сопоставительный анализ по ряду организаций, занимающихся аналогичными видами деятельности. Каждый метод анализа, в зависимости от назначения имеет для применения как положительные, так и отрицательные стороны (табл. 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика методов анализа бухгалтерской отчетности

Метод анализа бухгалтерской отчетности	Положительные стороны метода анализа	Отрицательные стороны метода анализа
Вертикальный анализ процентных изменений	Отражает удельный вес отдельных статей отчетности	Не отражает изменение анализируемого показателя в динамике
Горизонтальный анализ процентных изменений	- Отражает простое изменение статей отчетности в динамике и позволяет выявить резкие изменения - анализ изменения статей отчетности по сравнению с отклонениями других статей	Не показывает удельный вес анализируемого показателя
Трендовый анализ	Дает возможность составить сравнительный прогноз на основании показателей прошлого периода	Прогноз весьма приблизительный. Не учитывается влияние внешних факторов.
Коэффициентный анализ	Определяет важность анализируемого показателя, показывает его изменения в динамике.	Практически отсутствуют
Пространственный анализ	Сравнительный анализ показателей как внутри предприятия, так и между предприятиями-конкурентами.	Не дает гарантий достоверности данных конкурентов
Факторный анализ	Показывает влияние отдельных факторов на результирующий показатель.	Практически отсутствуют

Выводы. Разнообразие методов анализа позволяет разным категориям пользователей решать поставленные вопросы для принятия управленческих решений. Для получения объективной и достоверной, а, самое главное, полезной информации важно выбрать оптимальный для достижения поставленной цели метод анализа. Для получения информации о прибыли, руководству организации, а также акционерам наиболее информативным будет факторный анализ. Крупные поставщики перед заключением договоров с организацией могут провести анализ структуры и динамики имущества организации, что обеспечит их информацией о платежеспособности контрагента. Для оценки структуры и динамики можно использовать вертикальный и горизонтальный анализ бухгалтерской отчетности. Для инвесторов необходимы данные о финансовой устойчивости организации, чтобы понять: будут ли прибыльными инвестиции в данную организацию или нет. Для анализа финансовой устойчивости наиболее подходящим является коэффициентный анализ, т.к. он позволяет не только оценить структуру имущественных и финансовых фондов организации, а также их хронологические изменения, но и позволяет рассчитать объем предполагаемых инвестиций и величину прибыли, которую они принесут.

Таким образом, анализ финансовой отчетности предприятий играет определяющую роль в обеспечении заинтересованных пользователей информацией о текущем имущественно-финансовом состоянии организации, что позволяет принимать экономически обоснованные решения, повышающие прибыльность организации и конкурентоспособность производимой продукции. Также, анализ финансовой отчетности позволяет инвестору оценить текущую финансовую устойчивость организации и вероятность наступления ее банкротства, что служит основой для принятия решения об инвестировании в ту или иную организацию.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Маслич Е.А.

доцент кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ

Введение. В условиях вступления Республики Крым в Россию происходят структурные изменения в развитии молокоперерабатывающей отрасли в регионе, возникает необходимость пересмотра ассортимента и объемов выпускаемой продукции. Необходимо повышение эффективности производства продуктов переработки молока. Увеличение объемов производства для удовлетворения потребностей региона.

Поэтому в соответствии с задачами, стоящими перед отраслью актуальным становится поиск резервов эффективной переработки молока и производства молочных продуктов.

Цель и задачи исследования состоят в изучении современного состояния, динамики и эффективности функционирования молокоперерабатывающих предприятий Республики Крым. Разработке направлений их устойчивого развития в ближайшей перспективе.

В процессе исследования применялись общенаучные методы познания: диалектический и абстрактно-логический методы, индукции и дедукции, анализ, синтез, наблюдение.

Результаты исследований. Основу переработки молока составляют молокоперерабатывающие предприятия, которые на сегодняшний день представлены отдельными организациями разной производственной мощности. Переработку молока и производство молочной продукции в Крыму осуществляют предприятия, миницеха и индивидуальные предприниматели. В 2016 году хозяйственную деятельность в регионе осуществляли 5 молокоперерабатывающих предприятия. Сводные производственные мощности по предприятиям Крыма позволяют перерабатывать 360 тонн молока в сутки.

За период функционирования в России предприятия увеличили выпуск молока в 2,0 раза, сыра свежего не ферментированного и творога на 83,7%, масла сливочного – на 3,3%, продуктов кисломолочных в 2,8 раза. Сократилось производство масла сливочного на 784,6 тонны (57,8%). Наблюдается увеличение объёмов производства по основным ассортиментным группам молочной продукции. Существенно увеличилось производство кефира в 2 раза, ряженки в 2,3 раза, сметаны в 2,5 раза. По остальным видам продукции темпы роста были незначительные. Сократилось производство сыворотки в 2,4 раза. Негативными процессами, влияющими на развитие молокоперерабатывающих предприятий, является сокращение сырьевой базы.

В Республике Крым загрузка производственных мощностей молокоперерабатывающих предприятий в зависимости от их ассортимента варьирует от 70,5-80,7% (в пересчете на молоко), в целом по России этот показатель находится на уровне 59%. Однако, производственных мощностей и сосредоточенных на них объемов переработанного молока, не достаточно для более полного удовлетворения региона в молочной продукции. В Крыму, согласно данным Росстата, отмечается очень низкий уровень потребления молока и молочных продуктов. Потребление молока и молокопродуктов в среднем по Российской Федерации в 2014 году составляло 244 кг на человека в год, в Крыму этот показатель

составляет менее 200 кг на человека в год. В 2015 году этот показатель был на уровне 178 кг/год. Все это отражается на реальных доходах молокоперерабатывающих предприятий и приводит к снижению экономической эффективности производства и реализации продукции. В условиях сырьевых ограничений и отсутствии технологических возможностей, на большинстве предприятий Крыма отдают предпочтение производству цельномолочной продукции, сокращается производство сыров и масла, а это является основным видом ввозимой продукции. Поэтому крымским предприятиям необходимо расширять ассортимент, повышать качество и оптимизировать издержки для снижения цен и повышения привлекательности своей продукции.

Интеграция предприятий в экономику России привела к изменению масштаба цен и увеличению полной себестоимости на производство и выпуск продукции. Полная себестоимость, в целом по отрасли, за этот период выросла на 2069,8 млн. руб. (увеличение в 3,8 раза). Экономический эффект был обеспечен за счет более быстрых темпов роста стоимости товарной продукции по сравнению с темпами роста затрат. Увеличилась чистая прибыль отрасли на 113,8 млн. руб. (в 3,1 раза). Уровень рентабельности в 2015 году был на уровне 6,0%, что на 1,2 пункта ниже, чем в 2013 году.

Перспективы развития молокоперерабатывающих предприятий Крыма следует рассматривать с позиций принятой в России Доктрины продовольственной безопасности, которая предусматривает увеличение пороговых значений обеспечения населения продуктами питания, собственного, отечественного производства. По молоку и молочным продуктам, предусмотрено довести самообеспеченность до уровня не менее 90%.

По наиболее вероятному сценарию развития региона к 2020 году потребность в молочной продукции составит 519,9 тыс. тонн. Главным индикатором предлагаемого сценария является рост самообеспечения региона молочной продукцией. К 2018 году на 40,5%, с постепенным ростом до 60,0%. Необходимо обеспечить рентабельность отрасли на уровне 55,0%, а чистый доход на 1 тонну продукции в размере 16,7 тыс. руб.

Для стабильного развития молокоперерабатывающей отрасли необходимо в первую очередь развивать сырьевую базу. Это основа дальнейшего развития отрасли. К 2020 году необходимо, с предлагаемой стратегией развития, увеличить поголовье коров на 176,1 тыс. голов (в 4 раза). Для развития сырьевой базы потребуется увеличить затраты для содержания скота и получение молока на 17,0 млрд. руб. Для создания кормовой базы, потребуется увеличить площадь с-х. угодий на 70,5 тыс. га, за счет выращивания кормовых культур.

Сравнительная оценка по комплексу параметров (модель включала 7 показателей) позволила сделать вывод, что в Крыму на сегодняшний день лидером отрасли по ассортименту и эффективности функционирования является ООО «Новатор», который имеет наивысший показатель интегральной оценки 0,588. По предложенной шкале соответствует уровню эффективности выше среднего и характеризуется стабильными темпами развития. Низкий показатель обобщенной оценки имеет ООО «Крымский молочник», его оценка составила 0,375. Предприятия ООО «Мегатрейд-Юг» и ООО «Бег» имеют приблизительно одинаковую оценку 0,437 и 0,415, что соответствует среднему уровню эффективности хозяйственной деятельности. Все это может послужить основой для разработки стратегии развития отрасли на перспективу.

На уровне каждого предприятия для повышения эффективности необходимо оптимизировать ассортимент выпускаемой продукции в пользу более доходных видов продукции, активнее использовать маркетинговые инструменты для продвижения продукции. Внедрение инновационных технологий переработки молока обеспечит повышение коэффициента использования сырья.

Выводы. Комплексный анализ современного состояния и выявление негативных причин позволит учесть эти моменты в разработке стратегии развития молокоперерабатывающих предприятий на перспективу. Сегодня сформировались оптимальные условия для развития собственных молокоперерабатывающих предприятий, которые должны в полном объеме удовлетворить потребности региона и отдыхающих в

молочной продукции Предприятия отрасли должны самостоятельно выбирать направления дальнейшего развития, с учетом имеющихся ресурсов и развития рыночной конъюнктуры. Для того чтобы быть конкурентоспособным предприятиям региона следует расширять ассортимент продукции и продавать его по приемлемым ценам.

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА - ОСНОВА РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА XXI ВЕКА

Дусь А.А.

студент кафедры экономики АПК Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: к.э.н., доцент Маслич Е.А.

Введение. Уровень обеспеченности сельского хозяйства Крыма материально-техническими ресурсами остаётся крайне низким. После развала СССР была полностью утрачена система воспроизводства материально-технической базы. Следствием этого стало то, что основные средства значительно изношены, а срок службы превышает эксплуатационные нормы. Резко сократилась обеспеченность сельского хозяйства машинами и оборудованием. Сложившиеся тенденции обуславливают снижение валового производства сельскохозяйственной продукции и экономической эффективности использования материально-технической базы.

В этой связи актуальность приобретает поиск направлений эффективного развития материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий.

Цель и задачи исследования состоят в поиске направлений и механизмов развития материально-технической базы сельского хозяйства региона на ближайшую перспективу.

В процессе исследования применялись общенаучные методы познания: диалектический и абстрактно-логический методы, индукции и дедукции, анализ, синтез, наблюдение.

Результаты исследований. Процесс производства сельскохозяйственной продукции требует привлечения и участия основных факторов производства, среди которых выделяют: землю, труд, материально-технические ресурсы. Важное место в процессе производства продукции на современном этапе занимают средства производства – орудия и предметы труда. Материально-техническая база является ключевым фактором развития сельского хозяйства в ближайшей перспективе. Техническая база является основой внедрения современных технологий, это позволяет экономить трудовые затраты, повышает производительность труда и служит основой роста эффективности производства.

На начало 2016 года, в сельскохозяйственных предприятиях Республики Крым было сосредоточено 2626 шт. тракторов и 464 зерноуборочных комбайна. За последние 26 лет негативные тенденции привели к сокращению тракторов в 9 раз. За этот период их количество сократилось на 23,3 тыс. штук, по сравнению с 1991 годом. Положительная тенденция роста количества тракторов и зерноуборочных комбайнов наметилась, начиная с 2014 года. В Крыму начали действовать Госпрограммы развития сельского хозяйства, в рамках которых осуществлялось стимулирование и господдержка обновления техники.

По итогам работы в 2016 году, было фактически профинансировано мероприятий на общую сумму 1100 млн. руб. Наибольшая сумма выплат была направлена на приобретение кормов для животноводства 428,8 млн. руб., на строительство и модернизацию объектов животноводства – 218,9 млн. руб., на техническую модернизацию – 185,8 млн. руб. По регионам наибольшая сумма субсидий была выплачена организациям Красногвардейского района – 538,8 млн. руб., Симферопольского района – 290,6 млн. руб.

В 2016 году произошло обновление машинно-тракторного парка Республики Крым. Сельскохозяйственными организациями и прочими организационными формами было приобретено 741 единица техники, из них тракторов 80 тракторов и 72 зерноуборочных

комбайна. Однако целевые индикаторы программы развития были выполнены не полностью, не приобрели 55 единиц тракторов, комбайнов - 8 единиц.

Среди основных проблем, препятствующих реализации стратегии устойчивого развития, выделяют блок проблем связанных с уровнем развития МТБ. Это проблемы следующего содержания:

1. высокий моральный и физический износ основных фондов (сельскохозяйственной, рыболовецкой и перерабатывающей техники и оборудования, холодильного оборудования и мелиоративных сооружений);
2. ограниченность финансовых ресурсов (собственных и привлеченных) для проведения модернизации сельскохозяйственного производства и закупки материальных ресурсов, с целью формирования оборотных средств;
3. раздробленность сельскохозяйственного землепользования;
4. дефицит квалифицированных кадров;
5. разрушение прежних кооперационных связей, в том числе по поставке сырья, сельскохозяйственной техники и вспомогательных материалов, готовой продукции;
6. низкая эффективность ведения сельского хозяйства: низкая инновационная активность предприятий, недостаточное количество перерабатывающих мощностей, отсутствие крупного агропромышленного производства, в связи с чем основная масса продукции производится в личных подсобных хозяйствах.

В.Ю. Поздняков изучил возможные варианты обновления материально-технической базы АПК, которые по его мнению включают: «1) поставку техники на условиях прямой закупки; 2) обновление МТБ через систему лизинга; 3) приобретение техники через систему банковского кредитования. Мы согласны с расчётами автора, что наиболее эффективным вариантом являлась прямая закупка, однако с изменением ставки налога на прибыль (после 2013 года) самой эффективной формой обновления на сегодняшний день является федеральный лизинг».

В экономической литературе можно встретить и комплексные подходы к решению проблемы модернизации МТБ. Действие указанных рычагов и механизмов, сформулированы нами в виде следующего алгоритма:

- 1) обследование и анализ состояния элементов материально-технической базы, поиск и инвентаризация технически устаревших и изношенных элементов;
- 2) анализ перечня оборудования машин и механизмов, расчет фондооснащенности и показателей обеспеченности машинами и механизмами, и соответствие их технологии;
- 3) уточнение специализации предприятия, определение объема производства на перспективу, применяемой технологии и выбор структуры основных и оборотных средств;
- 4) модернизация имеющегося оборудования, покупка, доставка и монтаж нового оборудования в соответствии с перечнем и требованиями технологий;
- 5) инвентаризация количества и качества материальных оборотных средств.

Основной целью развития агропромышленного комплекса Республики Крым на перспективу является обеспечение конкурентоспособности его продукции на уровне ведущих аграрных регионов России и зарубежных стран. Необходимо повысить эффективность использования земельных, водных и энергетических ресурсов на основе внедрения высокоэффективных технологий производства и переработки сельскохозяйственной продукции. Одним из основных факторов реализации стратегических задач является осуществление мероприятий по модернизации материально-технической и технологической базы агропромышленного комплекса и решение указанных проблем.

Выводы. Решение указанных проблем и комплексная модернизация материально-технической базы, позволит обеспечить стабильное развитие аграрного сектора Крыма в соответствии с новыми требованиями. Это возможно осуществить за счет комплексной государственной поддержки. Наиболее востребованной формой государственной поддержки является возмещение части затрат по приобретению техники (оптимальный размер субсидии должен составлять 35%) и финансовая аренда (лизинг) техники.

ОБОСНОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ В СФЕРЕ АГРАРНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Анисимова Н.Ю.

*к.э.н., доцент кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики
и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»
anisimova.99@mail.ru*

Введение. Любая самостоятельная мыслительная деятельность поискового характера, связанная с индивидуальным принятием решения по реализации учебной проблемы, вызывает личные переживания студента, его эмоциональную активность, повышает эффективность педагогического взаимодействия и непосредственно сказывается на результатах обучения. Эффективность реализации технологий проблемного обучения в ВУЗе, в отличие от традиционных подходов, заключается в том, что они представляют собой взаимосвязанные и взаимообусловленные части единого образовательного методологического инструментария, разрыв которого снижает эффективность обучения.

Возможность существования противоречия между теоретическим осмыслением содержания проблемного обучения как педагогической технологии и процессом его организации в ВУЗе заключается в следующем:

- в неучете целесообразности применения уровневой иерархии проблемного обучения;
- в недостаточности внимания к формированию оптимальных условий применения проблемного обучения;
- в ограниченности использования форм активизации творческого мышления студентов, как предпосылки рационального решения познавательной задачи;
- в отсутствии необходимых знаний и опыта организации практического применения проблемного обучения.

Целью исследования является анализ и обоснование направлений развития методических подходов дистанционного обучения в сфере аграрного образования.

Методика исследований включает диалектический и абстрактно-логический методы (при систематизации теоретико-методических положений и формировании выводов), методы комплексного и системного анализа (при обобщении материалов исследования).

Результаты исследований. Переход человечества к информационному обществу повышает качественные требования к квалификации любого персонала. По подсчетам международных экспертов, обновление информации осуществляется раз в три года. Чтобы профессиональный уровень специалистов аграрной сферы не снижался, им необходимо проходить переподготовку или повышение квалификации хотя бы раз в 2-3 года. Поскольку очное обучение не может справиться с этой задачей, то естественной реакцией на требование времени является появление и развитие дистанционного обучения.

Дистанционное обучение как технология представляет собой целенаправленное и методически организованное руководство учебно-познавательной деятельностью лиц, находящихся на расстоянии от образовательного центра. Оно осуществляется с помощью электронных и традиционных средств коммуникации. Характерной особенностью дистанционного обучения является организация учебного процесса с помощью опосредованного педагогического общения преподавателя со студентами и слушателями с максимально нормативно установленным количеством обязательных занятий.

По технологии педагогического общения дистанционное обучение близко к заочной форме обучения, а по насыщенности и интенсивности учебного процесса совпадает с технологиями очной формы обучения. Основой образовательного процесса в дистанционном обучении является целенаправленная, контролируемая и интенсивная самостоятельная работа студента, который может учиться в удобном для себя месте, по индивидуальному расписанию, имея комплект специальных средств обучения и возможность контакта с преподавателем с помощью средств телекоммуникаций, а также личного контакта.

В контексте приоритетов эффективной реализации Государственной программы развития сельских территорий до 2020 года, охватывающих следующие целевые направления: создание условий для увеличения количества субъектов малых форм хозяйствования, создание дополнительных рабочих мест, повышение квалификации аграриев, повышение уровня доходов сельского населения, модернизация материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий, повышение эффективности использования ресурсного потенциала и др., именно адаптивные приемы дистанционного специализированного обучения являются потенциально востребованными и необходимыми.

При дистанционном обучении используется три вида специализированных образовательных технологий: кейсов (практических ситуаций), интернет-технология, телекоммуникационная технология.

Метод разбора практических ситуаций начал применяться в практике деятельности бизнес-школы Гарвардского университета сто лет назад. С тех пор Гарвардская школа бизнеса закрепила за собой звание лидера в деле продвижения в систему создания метода конкретных ситуаций. Начиная с 60-х гг. XX в., этот метод стал одним из основных в процессе преподавания в ведущих бизнес-школах Северной Америки и Европы.

Кейс-технология - это полная образовательная технология, суть которой заключается в предоставлении студентам информационных образовательных ресурсов в виде специализированных наборов учебно-методических комплексов с использованием различных видов носителей информации (кейсов). Метод обучения с помощью кейсов состоит в том, что студенты и преподаватели участвуют в непосредственном обсуждении деловых ситуаций или задач. Кейсы, как правило, готовятся в письменной форме и составляются с учетом опыта реальных людей, работающих в отраслевых производствах сельского хозяйства.

Возможность масштабного внедрения метода кейсов в практику современного аграрного образования обусловлена наличием двух важных тенденций. Первая вытекает из государственного приоритета аграрной сферы экономики, как флага импортозамещения, а также из общего направления развития современного аграрного образования, его ориентации не столько на получение конкретных знаний, сколько на способность приобретать и обновлять такие знания. Вторая - по развитию требований к качеству специалиста, который, кроме соответствия условиям первой тенденции, должен обладать также способностью рационального, системного, эффективно и адаптированного поведения в современных условиях хозяйствования.

С технологической точки зрения метод кейсов является разновидностью исследовательской технологии, реализация которой представляет собой определенный набор аналитических материалов, изучение которых предусматривает получение приемлемого результата. Кроме того, данный метод позволяет достичь синергетического эффекта вследствие глубокого проникновения участников обучения в проблемную ситуацию, взаимного дополнения и развития индивидуальных концепций решения профессиональных задач и достижения на этой основе нового уровня понимания алгоритмов решения задач определенного класса.

Таким образом, можно констатировать, что метод кейсов является инструментом, удачно трансформирующим полученные теоретические знания в навыки решения практических задач. Он способствует формированию аналитического мышления, опыта коллективного межличностного взаимодействия, культуры дискуссии, умения находить и совершенствовать аргументацию собственной точки зрения.

Выводы. Таким образом, в методах дистанционного обучения оценивается не объем усвоенной информации, а ее практическое применение. Если высшее образование направлено на то, чтобы дать студентам системное представление об управлении и осуществлении технологических процессов в отраслевых производствах аграрной сферы, то основная цель проектов дополнительного обучения – это систематизация и приведение в логический порядок уже имеющихся теоретических и практических знаний студентов и обучение их навыкам эффективного использования этих знаний для своего дальнейшего развития карьеры и профессионального роста.

УСЛОВИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОТРАСЛИ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА

Яцкина В.Н.

*магистрант кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики
и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*
научный руководитель: к.э.н., доцент Анисимова Н.Ю.
verona1017@mail.ru

Введение. Материально-технические ресурсы являются неотъемлемой частью любого производственного процесса, обеспечивая его непрерывность и ритмичность. Каждой отрасли присущ свой специфический набор таких ресурсов, складывающийся под влиянием тех или иных производственно-технологических условий.

Специфика отрасли молочного скотоводства проявляется в том, что оно основано на использовании экзогенных факторов природной среды и биологических преобразований. В отрасли скотоводства особенности сельскохозяйственного производства усиливаются вследствие его непрерывности, что обусловлено требованиями ежедневного ухода и присмотра за животными. В сложившихся обстоятельствах формирование системы материально-технического снабжения, ориентированной на своевременное и качественное обеспечение всех производственных факторов отрасли молочного скотоводства, является одной из наиболее актуальных проблем сельскохозяйственных предприятий, специализирующихся на производстве данной продукции.

Целью исследования явилось выявление особенностей материально-технического снабжения предприятий отрасли молочного скотоводства и разработка направлений его оптимизации.

Методика исследований. В качестве методической базы исследования были использованы такие методы, как: индукция и дедукция, синтез и анализ, в том числе комплексный и системный, наблюдение, сравнение и обобщение.

Результаты исследований. Молочное скотоводство является важной отраслью животноводства и сельскохозяйственного производства в целом, обеспечивая население одним из важнейших и во многом незаменимых продуктов питания – коровьим молоком.

В.М. Фичак утверждает, что успех молочного скотоводства зависит от 4-х «К»: корова, корма, комфорт, кадры, и что инвестирование в генетику – одна из наиболее выгодных инвестиций (в структуре годовых затрат на содержание коровы они составляют не более 3,0 %, однако эффект может превышать 30,0 %). Исследование Т.Л. Мостенской убедительно доказывает, что развитие молочно-продуктового подкомплекса АПК – это системная гармония взаимосвязей всех его элементов (производство молока + кормопроизводство + переработка молочного сырья), обеспечивающая их индивидуальную и общую конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках. По определению Н.М. Ильчука и М.М. Рудого, объединение различных элементов в новые интегрированные системы осуществляется, исходя из целей развития, единой производственной технологии, минимизации затрат по этапам воспроизводственного процесса, расширения масштабов и увеличения доли рынка, получения синергетического эффекта в виде дополнительной продукции молочно-продуктового подкомплекса АПК и экономии затрат – в т.ч. транзакционных, а также повышения качества продукции.

Таким образом, эффективное функционирование производственной системы в отрасли молочного скотоводства невозможно без ее надлежащего материально-технического обеспечения. К материально-техническим ресурсам данной отрасли относят земельные и водные ресурсы, здания, сооружения, производственные и непроизводственные постройки, сельскохозяйственные машины и оборудование, дорожные сооружения, средства связи, корма, продуктивный скот, средства и предметы труда. Все они имеют ряд особенностей, которые необходимо учитывать не только при их эффективном использовании, но и

оптимальном развитии отрасли в целом. В частности, в отрасли молочного скотоводства к таковым можно отнести следующие:

- несмотря на отсутствие такой четкой связи, как в отрасли растениеводства, специфической составляющей материально-технических ресурсов производства продукции молочного скотоводства является земля как место выпаса и откорма животных;
- в состав материально-технических ресурсов молочного скотоводства входят живые организмы: животные;
- материально-технические ресурсы подвержены влиянию природных условий;
- эффективное воспроизводство материально-технических ресурсов зависит от сезонности сельскохозяйственного производства;
- структура и объем материально-технических ресурсов меняется по зонам страны;
- материально-технические ресурсы состоят из ресурсов промышленного и сельскохозяйственного происхождения;
- в составе материально-технических ресурсов большая доля отводится мобильным агрегатам – машинам и оборудованию, эксплуатация которых требует больших объемов ГСМ;
- эффективное использование материально-технических ресурсов зависит от функционирования всех звеньев АПК (хранение, переработка, реализация), а также от того, насколько налажены производственно-экономические связи между отраслями.

Оптимизировать материально-техническое снабжение предприятий отрасли молочного скотоводства возможно путем модульного подхода к организации их производственной деятельности. В данном случае, «модуль» - это организационная структурная единица с экономически обоснованной численностью поголовья коров, с унифицированными (с использованием аналогичных модулей) элементами помещений, технологией производства, набором машин и оборудования, организацией труда и т.п. Модуль может функционировать без изменений как самостоятельное предприятие, так и предусматривает возможность наращивания объемов производства молока за счет увеличения, без значительных затрат, количества однотипных модулей.

Выбор модуля, как базового для дальнейшего эффективного функционирования предприятия молочного скотоводства, зависит от многих факторов:

- его экономических возможностей в соответствии с долгосрочной программой развития;
- возможностей кредитования его внедрения;
- текущего состояния материально-технического обеспечения (машины, механизмы, здания, корма и т.д.) и перспектив его развития с учетом мировых тенденций;
- наличия разработанных модулей молочных ферм с разными породами коров и с учетом природно-климатических условий;
- возможностей получения экологически чистой продукции и сохранения при этом окружающей среды;
- возможностей обеспечения максимально рентабельного ведения молочного хозяйства (использование современных достижений в биотехнологии селекции КРС и т.д.);
- возможностей переориентации модуля согласно современных (с учетом будущих изменений), тенденций как отечественного, так и мирового рынков молочной продукции.

Выводы. Подводя итоги вышесказанному, можно констатировать, что условия материально-технического обеспечения предприятий отрасли молочного скотоводства выступают одновременно и элементом организационно-экономического механизма их устойчивого развития и основой их эффективного функционирования. Одним из перспективных направлений повышения эффективности материально-технического снабжения сельскохозяйственных предприятий, специализирующихся на производстве молочной продукции, является модульный подход, обеспечивающий относительно быстрое, малозатратное и динамичное производство молока при максимально полном использовании имеющихся материально-технических ресурсов.

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ КРЕСТЬЯНСКО-ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ КАК ФОРМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Шляхетко В.И.

*магистрант кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики
и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

научный руководитель: к.э.н., доцент Анисимова Н.Ю.

shlyakhetko94@mail.ru

Введение. Сельское хозяйство является неотъемлемой отраслью экономики России и ее отдельных регионов. По данным Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации, в кризисный 2015 год, обусловленный международными санкциями, эта отрасль была практически единственной, которая продемонстрировала убедительный рост объемов производства - 2,9 % к показателям предшествующего года. Немаловажную роль в этом процессе сыграли крестьянско-фермерские хозяйства, на долю которых в настоящее время приходится 12,5 % общего объема продукции сельского хозяйства.

Малый бизнес в целом и крестьянско-фермерские хозяйства, в частности, являются важными двигателями экономического роста, обеспечивая занятость населения, устойчивое развитие территорий, равномерное распределение богатства в обществе. Определяющую роль крестьянско-фермерских хозяйств в функционировании малого бизнеса на селе подчеркивали в своих трудах такие видные ученые-экономисты, как А.В. Чаянов, Н.Д. Кондратьев, А.Н. Челинцев, М.И. Туган-Барановский, Н.П. Макаров, Н.А. Рыбников, О.Е. Горобцова и другие авторы. И сегодня значимость фермерского труда только возрастает, увеличивается количество малых предприятий и крестьянских хозяйств, расширяются сферы их деятельности, растут объемы производства этого сектора экономики.

Целью исследования явилась оценка особенностей и перспектив развития крестьянско-фермерских хозяйств Российской Федерации и Республики Крым как формы малого бизнеса в сфере сельскохозяйственного производства.

Методика исследований. В ходе исследования использовались как традиционные, так и нетрадиционные методы исследования, а именно: наблюдение, расчетно-конструктивный, абстрактно-логический. Информационной базой исследования послужили материалы Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации и ее Территориального органа по Республике Крым, Министерства экономического развития Республики Крым, новостных сайтов сети Интернет.

Результаты исследований. Развитие малого бизнеса является одной из важнейших задач экономической политики Российской Федерации, что подтверждается положениями различных государственных, федеральных и региональных программ социально-экономического развития, реализуемых в настоящее время. Согласно Единому реестру субъектов малого и среднего предпринимательства, в России сегодня функционирует 355000 сельхозтоваропроизводителей, более половины из которых - индивидуальные предприниматели и малые предприятия. На их долю в 2016 году пришлось 18,2 % всей произведенной в стране продукции растениеводства и 5,1 % продукции животноводства. Кроме того, по данным АККОР (Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России), 38,0 % сельских жителей в России хотели бы создать свое фермерское хозяйство.

По данным Министерства сельского хозяйства Республики Крым, сектор малого агробизнеса является ключевым для аграрной экономики региона. В крестьянско-фермерских и личных подсобных хозяйствах полуострова производится 64,0 % всей сельскохозяйственной продукции, при этом удельный вес производства картофеля составляет 98,8 %, шерсти – 95,2 %, овощей – 92,4 %, молока – 92,3 %, яиц – 60,7 %, мяса – 45,1 %, плодов и ягод – 42,6 %. При этом объем сельскохозяйственной продукции,

производимой КФХ Крыма, ежегодно увеличивается (в частности, в 2016 году по сравнению с 2015 годом рост составил 14,0 %).

После вхождения Республики Крым в состав Российской Федерации правительством региона был взят курс на возрождение и поддержку сельского хозяйства, увеличение объемов посевных площадей, садов и виноградников, плодово-ягодных насаждений, восстановление животноводческих комплексов. Значительная часть мероприятий аграрной политики Крыма направлена на развитие малых форм хозяйствования на селе, привлечение инвестиций в сельское хозяйство, дотирование малого бизнеса. На крестьянско-фермерские хозяйства, как на одну из форм малого сельского бизнеса, распространяются все виды государственной поддержки, осуществляемой из федерального и регионального бюджетов для сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Приоритетное развитие сельского хозяйства в экономической политике России нашло отражение в национальном проекте «Развитие АПК», Федеральном законе «О развитии сельского хозяйства», Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 гг. и др. Государственная поддержка малых форм хозяйствования в сельском хозяйстве Крыма осуществляется в соответствии с Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Крым на 2015-2017 гг., включающей в себя Подпрограмму «Развитие малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе Республики Крым». В рамках реализации данной Подпрограммы предусмотрено осуществление следующих мероприятий:

- поддержка начинающих фермеров (в том числе предоставление начинающим фермерам грантов на создание и развитие крестьянского (фермерского) хозяйства, единовременной помощи на их бытовое обустройство);
- развитие семейных животноводческих ферм (предоставление грантов главам крестьянских (фермерских) хозяйств на развитие семейных животноводческих ферм);
- возмещение части процентной ставки по долгосрочным, среднесрочным и краткосрочным кредитам, взятым малыми формами хозяйствования;
- возмещение части затрат крестьянских (фермерских) хозяйств, включая индивидуальных предпринимателей, при оформлении в собственность земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения.

В то же время, эффективному и устойчивому развитию малого бизнеса в сельском хозяйстве Крыма препятствует и множество проблем:

- недостаток финансовых ресурсов, как личных, так и заемных;
- невысокая стоимость продукции малого сельскохозяйственного бизнеса, отражающая низкую эффективность его производства. Многие фермеры имеют небольшие и нестабильные объемы производства, сравнительно высокие затраты и в результате – низкие цены реализации по сравнению с крупными и средними сельскохозяйственными предприятиями;
- из-за финансовой неустойчивости и относительной непрозрачности деятельности, крестьянско-фермерским хозяйствам трудно получить внешнее финансирование, необходимое для модернизации и развития производства. Результатом этого становится консервирование технологической отсталости фермерской деятельности.

Выводы. Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что в целом аграрный потенциал крестьянско-фермерских хозяйств Российской Федерации и Республики Крым огромен, но без активной помощи государства малому бизнесу, который обеспечивает развитие и повышение эффективности производства в рыночной экономике, невозможен и адекватный подъем сельского хозяйства. Поддержка развития малых форм бизнеса в агропромышленном комплексе является важным направлением улучшения ситуации на российском продовольственном рынке.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКИ КАК НАПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ САКСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Вержук В.Н.

*магистрант кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики
и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»
научный руководитель: к.э.н., доцент Анисимова Н.Ю.
verzuknata01@mail.ru*

Введение. Процессы урбанизации, доминирующие в последние столетия практически во всех странах мира, привели к снижению роли сельских территорий и сельской экономики в развитии общества. Однако и сегодня сельские территории выступают одними из главных воспроизводителей ресурсов, обеспечивая продовольственную безопасность стран и пространственно-социальный контроль над населением в сельской местности. От них в значительной степени зависит целостность и территориальное единство государства, его потенциальные возможности противостоять посягательствам извне, особенно в трансграничных районах. Поэтому очень важно, чтобы сельские территории развивались планомерно, с учетом их функциональных задач и с расчетом на длительную перспективу.

Целью исследования явилось отражение роли процесса диверсификации аграрной экономики в обеспечении устойчивого развития сельских территорий на региональном уровне.

Методика исследований. При проведении исследования использовались диалектический и абстрактно-логический методы, приемы сравнительного, динамического и стратегического анализа.

Результаты исследований. Республика Крым относится к регионам с ярко выраженным аграрным характером экономики, что справедливо и по отношению к ее отдельным районам, в частности, к Сакскому, расположенному в степной зоне на западном побережье Крымского полуострова. Здесь удачно сочетается приморский и степной климат. Такое сочетание позволяет Сакскому району занимать одно из первых мест в Крыму по количеству солнечных дней в году.

Район состоит из 24 сельских поселений, которые объединяют 1 поселок городского типа, 77 сел и 1 поселок. Город Саки, являющийся центром района, сам в его состав не входит, так как входит в число городов республиканского подчинения. Саки находятся на расстоянии 46 км от Симферополя.

Сакский район - один из крупнейших сельскохозяйственных районов на Крымском полуострове. Преобладающая часть земли в районе отведена под хозяйственную деятельность; из 156,3 тыс. га сельскохозяйственных угодий 121,4 тыс. га занимает пашня. Основными направлениями аграрного сектора Сакского района являются растениеводство и животноводство. В растениеводстве преобладающую часть занимает производство зерновых культур, которыми ежегодно засеивается около 50,0 % пашни; до 10,0 % хозяйственной земли занимает подсолнечник, 720 га – овощи, 25 % пашни заняты для выращивания кормовых культур. Животноводство Сакского района представлено пятью отраслями: производством мяса, молока, свиноводством, овцеводством, птицеводством.

В Сакском районе действует собственная перерабатывающая база. Она представлена в формате цехов, занятых переработкой семян подсолнечника. Это также мельницы, пекарни, крупорушки, цех по переработки рыбы, два винодельческих завода.

Устойчивое развитие сельских территорий Сакского района Республики Крым зависит от эффективного решения ряда приоритетных задач, отраженных в различных государственных и региональных аграрных программах:

- стимулирования демографического роста и создания условий для переселения населения в сельскую местность;

- диверсификации сельской экономики и расширения источников формирования доходов сельского населения;
- улучшения жилищных условий сельского населения;
- создания современной социальной, инженерной и транспортной инфраструктуры в сельской местности.

Из данных направлений ключевым инструментом управления аграрной экономикой Сакского района Республики Крым, на наш взгляд, является ее диверсификация. Диверсификация экономики сельских территорий – это организация переработки сельскохозяйственного сырья и реализации готовой продукции, а также создание новых видов деятельности, не связанных с сельским хозяйством на территории района.

Между развитием сельского хозяйства и сельских территорий есть прямая и обратная связь. С одной стороны, при устойчивом росте сельскохозяйственного производства развиваются и сельские территории, с другой – развитие сельских территорий происходит при наличии инженерной и социальной инфраструктуры, эффективном использовании экономического и ресурсного потенциала, многофункциональности и диверсификации сельской экономики.

При разработке в Сакском районе Республики Крым схем территориального планирования и планов развития сельских территорий необходимо ориентироваться на создание в сельских поселениях социальных кластеров, обеспечивающих в полном объеме удовлетворение минимальных потребностей населения в социальных услугах с учетом нормативных радиусов их пешеходно-транспортной доступности и развития мобильных форм сервиса.

Планы развития сельских территорий района должны быть направлены на решение задач по обустройству не только сельских населенных пунктов, но и территорий садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений граждан в части развития инженерной инфраструктуры. В жилищной политике необходимо ориентироваться на удовлетворение потребностей всех групп сельского населения в благоустроенном жилье, отвечающем особенностям сельского образа жизни.

Инфраструктура дает возможность устойчивому развитию сельского хозяйства и сельских территорий, увеличению объема производства сельскохозяйственной продукции, достижению полной занятости сельского населения и повышению уровня его жизни, рациональному использованию земель при сложной экономической ситуации импортозамещения за счет выпуска широкого ассортимента продукции и услуг. Глубокий ассортимент может удовлетворять потребности различных покупательских сегментов по одному товару, максимизировать использование места в торговых точках; препятствовать появлению конкурентов.

Одновременно должны быть задействованы внутрихозяйственные резервы и источники для достижения эффективности процессов диверсификации. К таким источникам можно отнести: экономию от увеличения масштабов (концентрации) производства; расширение масштабов деятельности и экономию за счет организации многопрофильного производства, внедрения технико-технологических инноваций; экономию на транзакционных издержках, обусловленных представительскими расходами, заключением сделок, договоров и контрактов; через диверсификацию капитала создание вертикально-интегрированных структур, агрохолдингов, аграрно-промышленных корпораций, что сокращает внутренние затраты и способствует увеличению конкурентных преимуществ на агропродовольственных рынках.

Выводы. Диверсификация предполагает организацию переработки сельскохозяйственного сырья и реализации готовой продукции, а также создание новых видов деятельности, не связанных с сельским хозяйством. Процесс диверсификации требует учета всех рыночных факторов, тщательной проработки финансовых вопросов, а также вопросов управления. Диверсификация сельской экономики и расширение источников формирования доходов сельского населения являются одними из важнейших задач, решение которых будет способствовать устойчивому развитию сельских территорий, в том числе в Сакском районе Республики Крым.

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ СЛУЖБ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Гаук Е.Н.

магистрант кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

научный руководитель: д.э.н., профессор Майданевич П.Н.

pmaidanevich@rambler.ru

Введение. В современных рыночных условиях важным фактором эффективного производства сельскохозяйственной продукции выступает информационно-консультативное обеспечение агротоваропроизводителей. Сегодня перед сельскохозяйственными предприятиями стоят задачи, требующие знаний в сфере экономики, технологии, права, менеджмента. Они должны принимать большое количество сложных решений не только на основе собственного, но и передового и мирового опыта, доступной информации, профессиональной подготовки. Обучение процессу принятия таких решений на основе использования оперативной и достоверной информации, консультирование с целью повышения общего интеллектуального уровня товаропроизводителей и эффективного ведения конкурентной борьбы и являются основными функциями системы информационно-консультативного обеспечения аграрного рынка.

Целью исследования явилось изучение роли, функций и значения современных информационно-консультационных служб в эффективном развитии и функционировании агропромышленного комплекса.

Методика исследования основана на таких научно-теоретических методах, как наблюдение, сравнение, синтез, группировка и анализ.

Результаты исследований. Мировая практика свидетельствует, что одним из основополагающих факторов успешного развития любой национальной или отраслевой экономики является степень ее информированности.

На современном этапе хозяйствования возникает острая необходимость в информации о методике и методах воспроизводства, организации и обслуживания. С целью решения данной проблемы научно-исследовательские центры пришли к необходимости создания информационно-консультационных служб. Для функционирования данных служб необходимо наличие высококвалифицированных консультантов, имеющих необходимый объем знаний и умений с одной стороны, и с другой – консультируемые лица, нуждающиеся в определенной интеллектуальной помощи.

Процесс консультирования является малозатратным производством и зависит в большей степени от профессиональных возможностей консультанта. Основной задачей консультанта является выявление проблемы хозяйствующего субъекта и предложение путей возможного решения данной ситуации.

Многие авторы склоняются к тому, что основной базой для качественного оказания консультационных услуг являются интеллектуальные ресурсы консультанта, его многолетний опыт работы с информационными фондами. Умение правильного применения данных знаний, выявления из общего объема нужной информации, актуальной для сложившейся ситуации и будет являться оказанием информационно-консультационной помощи клиенту. Информационно-консультационные службы относятся к сфере консалтинга. Консалтинг, в свою очередь, является видом услуг в сфере интеллектуальной деятельности, связан с анализом, обоснованием перспектив развития и использованием научно-технических и организационно-экономических инноваций.

Информационно-консультационная служба – это организация, которая обеспечивает товаропроизводителей информацией, повышает уровень их знаний для выбора решений, способствующих успешному ведению производства; помогает анализировать проблемы, повышать ответственность за принимаемые решения; работает как трансформирующий

орган, переводя результаты научных исследований в рекомендации для практика; ориентирует науку на выбор актуальной научной проблемы. Основной целью внедрения информационно-консультационных служб в сферу агропромышленного производства является доведение инновационных технологий до производителя.

Консультационная деятельность базируется на трех основных принципах. Во-первых, консультанты предоставляют профессиональную помощь заказчикам. Опытные консультанты, работая с фирмами и организациями, учатся, накапливают и используют полученный опыт, предоставляют помощь клиентам в различных ситуациях. Они должны уметь распознавать общие тенденции и причины проблем клиентов. Более того, профессиональные консультанты постоянно изучают ситуацию на региональных и федеральных рынках производства продукции и услуг, следят за публикациями о проблемах управления, за развитием теории методов и систем управления. То есть, в данном контексте информационно-консультационные службы выступают связующим звеном между теорией и практикой агробизнеса.

Во-вторых, консультанты, как правило, предоставляют своим клиентам предложения и рекомендации, что подразумевает невозможность вмешательства консультанта в принятие решения. Консультанты, ответственные за качество предложенных рекомендаций, не несут ответственность за последствия принятого решения клиентом.

В-третьих, консультирование – это независимая система. Консультант, оценив ситуацию, выступает как независимый эксперт и дает рекомендации клиентам, не задумываясь о том, как это решение повлияет на его собственные интересы. Таким образом, консультанты обязаны быть независимыми: финансово, административно, политически и эмоционально. Но все вышеизложенное не снижает требований к качеству и эффективности услуг информационно-консультационных служб и определяет их заинтересованность в удовлетворении потребностей клиента.

Исходя из особенностей сельского хозяйства, можно выделить основные специфические черты информационного консультирования в сфере АПК:

- потребность в большом количестве специфических знаний об аграрном производстве;
- при принятии любых решений особое внимание уделяется природно-климатическим условиям реализации предложений;
- большое внимание уделяется работе с биологическими активами, их особенностям воспроизводства, развития и получения готовой продукции;
- сельскохозяйственное производство отличается сезонным характером, что оказывает влияние на трудовые и материальные ресурсы агроформирований;
- работа над постоянным исследованием взаимодействия различных факторов, от технологических цепочек воспроизводства до экономической составляющей развития всех объектов;
- удаленное расположение объектов информационного обеспечения;
- потребность в специализированном программном обеспечении;
- постоянный поиск информации из многообразия предлагаемых источников.

Таким образом, сельскохозяйственное консультирование имеет свою специфику и особенности, которые необходимо всесторонне учитывать при его эффективной организации.

Выводы. Обобщая вышеизложенное, необходимо отметить, что информационно-консультационная инфраструктура, с одной стороны, необходима для предприятий агропромышленного комплекса, с другой – развитие консультационной деятельности является важным научно-технологическим звеном взаимодействия образовательных учреждений и агропроизводителей. Современные тенденции развития экономики диктуют правила постоянного использования информации, которую максимально полно и эффективно могут предоставлять информационно-консультационные службы.

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА РЫНКА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ АГРАРНОГО НАЗНАЧЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Гришанович Г.А.

Магистрант второго года обучения Института экономики и управления КФУ

Научный руководитель – Колтакова Н.С. - доцент кафедры экономики АПК

grishanovichgrisha@gmail.com

Введение. Анализ сегмента рынка, к которому относится объект оценки, в оценочной деятельности является основополагающим базисом обоснования рыночной стоимости объекта оценки и диапазона значений, в которой эта стоимость может находиться. В этой связи проведение статистической оценки рынка производственной недвижимости аграрного назначения в Республике Крым является важнейшим этапом при оценке и управлении стоимостью активами предприятий агропромышленного комплекса.

Цель и задачи исследования заключаются в обосновании доверительных диапазонов значений рыночного диапазона сегмента рынка продажи производственных объектов аграрной сферы.

Методика исследования предполагает статистический анализ выборки совокупности данных.

Результаты исследования.

На рынке производственно-складской недвижимости региона наибольшим спросом (45% запросов) у потенциальных покупателей пользуются площади в диапазоне от 150 до 500 кв. м. Чуть больше трети потребителей заинтересованы в производственно-складских помещениях площадью от 500 до 1 000 кв. м.

Подавляющее большинство агропромышленных объектов, выставяемых в Крыму на продажу, являются старыми советскими сельскохозяйственными предприятиями. В 1990-е гг. они были приватизированы и распроданы по частям.

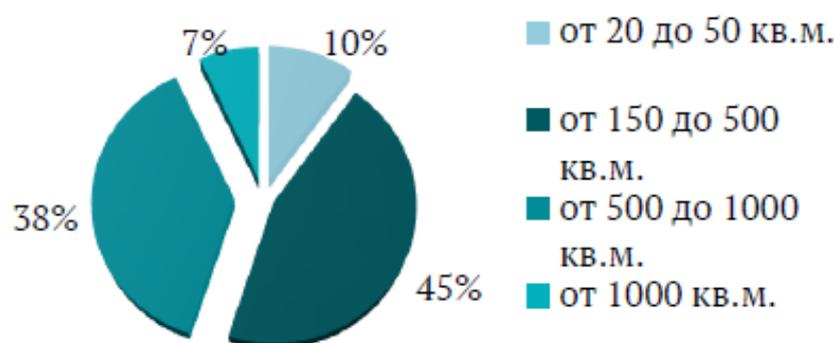


Рис. 1. Структура спроса на производственные площади в Республике Крым в зависимости от общей площади объекта

Сектор производственно-складской недвижимости Республики Крым представлен:

- производственными базами;
- производственными цехами;
- отдельно стоящими зданиями свободного назначения;
- встроенными производственно-офисными помещениями;
- встроенными производственно-складскими помещениями;
- производственными мастерскими;
- подвальными помещениями.

Сегмент производственно-складской недвижимости Крыма является наименее развитым, предложение функционирующих объектов не удовлетворяет существующий

спрос. Большинство представленных объектов на рынке являются складами крупных промышленных предприятий и относятся к классу «С».

Предложения по сдаче в аренду производственно-складской недвижимости в основном сосредоточены в г. Симферополе, а также его ближайших пригородах. Предложения по сдаче в аренду объектов, расположенных более чем в 50-100 км от г. Симферополя, единичны.

С целью оценки допустимых значений рыночного диапазона сегмента рынка продажи производственных объектов аграрной сферы проведен статистический анализ выборки открытых публичных оферт за период с 01.01.2017 года по 01.07.2017 года. Проверка статистической однородности полученной выборки (в количестве 158 объектов) показала, что коэффициент вариации, равный 28,7% не превышает установленный критерий 33%, что подтверждает гипотезу о нормальном распределении выборки. При этом средний уровень вариации объясняется значительной неоднородностью представленных на рынке продажи коммерческой недвижимости объектов по своим характеристикам (их техническому состоянию).

Оценка рынка продажи коммерческой недвижимости (в сегменте агропромышленных объектов) в Республике Крым показывает, что средняя стоимость продажи 1 кв.м. коммерческой недвижимости составляет (с учетом округления) 22,7 тыс. руб. при колебании стоимости в 25,8 руб. Медиана выборки составляет 24,6 руб. – это срединное значение выборки, которое делит ряд распределения на равные части. Отклонение стоимости 1 кв.м. от среднего уровня стоимости составляет 8,8 тыс. руб.

Выводы. При уровне значимости $\alpha=0,05$ можно утверждать, что точность оценки стоимости продажи коммерческой недвижимости (сегмент агро-производственной недвижимости) в Республике Крым, характеризует величина доверительного интервала: 15 751,48 руб. < 22 683,47 руб. < 29 615,47 руб.

Таким образом, средняя стоимость продажи 1 кв.м. коммерческой недвижимости, учитывая данные, приведенные выше и данные анализа предложений, варьируется от 15,8 тыс. руб. с учетом НДС до 29,6 тыс. руб. с учетом НДС.

УПРАВЛЕНИЕ ИМУЩЕСТВЕННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ИМУЩЕСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА ОРГАНИЗАЦИИ

Харитонов О.В.

*доцент кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ
voy007@mail.ru*

Введение. Оценка рыночной стоимости имущественного комплекса организации основывается прежде всего на методиках затратного подхода. Процедура оценки имущественного комплекса базируется на использовании данных бухгалтерского баланса предприятия, где состав имущества отражен в активе. Однако, вид стоимости, подлежащий оценке, определяет необходимость и подходы к введению соответствующих корректировок к каждой из статей баланса.

Расчет рыночной стоимости имущественного комплекса обуславливает потребность в выявлении поправок, которые применяются к активам компании по балансу в целях доведения их до рыночной стоимости. Кроме того, вопросы управления рыночной стоимостью имущественного комплекса компании придают проблеме выявления и реализации имущественного потенциала организации особую актуальность.

Цель и задачи исследований. Целью и задачами исследования выступает обоснование управления имущественным потенциалом как основы повышения рыночной стоимости имущественного комплекса организации.

Методика исследований. В ходе исследования использованы общенаучные методы: анализа, сравнения, описания, обобщения.

Результаты исследований. в понятии «имущественный потенциал организации» две составляющие: объективную и субъективную. Объективная составляющая проявляется в составных элементах имущественного комплекса организации: материальные, нематериальные, трудовые, финансовые ресурсы для производственной или коммерческой деятельности компании. Субъективная составляющая отвечает потенциальной способности работников компании использовать имеющиеся ресурсы с максимальной эффективностью.

В отношении вопросов оценки непосредственно имущественного потенциала организации на современном этапе существуют определенные трудности ввиду труднодоступности необходимой информации. Наиболее доступными в настоящее время выступают данные финансовой отчетности предприятия, которые в последнее время претерпели существенные изменения и стали носить более урезанный формат. Кроме того, как уже было отмечено выше, подходы, используемые при составлении отчетности, не всегда отражают именно ту оценочную стоимость, которая удовлетворяет требованиям проводимой оценки и анализа. Таким образом, проблема формирования и совершенствования методических подходов к трансформации данных отчетности компании для целей оценки имущественного потенциала организации на современном этапе является актуальной.

Следует отметить, что имущественный потенциал предприятия является динамической категорией, которая чувствительна как к внутренним факторам компании (к маркетинговой политике, производственной стратегии), так и к внешней среде (макрэкономические факторы, рыночная конъюнктура). По сути, имущественный потенциал компании представляет собой синергический эффект от взаимодействия производственного (технического) и финансового субуровней. Каждый из этих составляющих должен быть оценен в соответствии с требованиями оценочной деятельности. После их оценки возможно определение интегрального показателя имущественного потенциала предприятия в целом.

Данный показатель должен соответствовать следующим критериям: быть чувствительным к изменениям факторов внутренней и внешней среды, отражать состояние макроэкономического и микроэкономического уровней бизнес-окружения, показывать степень изменения текущего и перспективного потенциала предприятия.

Традиционным подходом к оценке имущественного потенциала предприятия выступает оценка бизнеса, основанная на методах и методиках доходного подхода, который основан на принципе ожидания (по сути, отражает потенциальные возможности предприятия в целом). В этом случае разница, которая может быть получена как разность между рыночной стоимостью предприятия, рассчитанная на основании доходного подхода, и сумма активов компании, находящихся на балансе предприятия, и отражает имеющийся имущественный потенциал компании (в случае положительного результата). Наличие отрицательного результата свидетельствует о неэффективном использовании имущественного комплекса предприятия и необходимости пересмотра состава и механизмов управления имущественным потенциалом предприятия. Сама по себе рыночная стоимость компании, отслеживаемая в динамике, является индикатором эффективности финансового менеджмента компании.

Для проведения оценки имущественного потенциала организации эксперт задействует не только показатели финансовой отчетности, но также прибегает к другим источникам, которые позволяют получить более объективный формат данных, которые позволят повысить качество производимой оценки, отразить достоверный характер расчетных показателей. Таким образом, рыночная стоимость бизнеса выступает индикатором имущественного потенциала компании.

Перспективная оценка имущественного потенциала предприятия должна быть согласована со стадией жизненного цикла компании, что и определяет его уровень и возможность реализации. Для каждой стадии жизненного цикла характерен свой набор

инструментов оценки и анализа, наполнение методических подходов. Жизненный цикл предприятия обуславливает выбор как методов и подходов при оценке в целом, так и обозначение горизонта прогнозирования в рамках доходного подхода.

Так, на стадии становления предприятия (в момент его учреждения) из имеющихся показателей, необходимых для оценки, имеются данные вступительного баланса предприятия. Данный финансовый документ может быть использован в рамках затратного подхода для определения стоимости бизнеса на основании метода чистых активов. Причем на стадии становления или спада на рынке это чистая балансовая стоимость активов, то для стадии стабильности необходимо также определить размер чистых активов с учетом организационно-управленческих расходов на создание организации. Эта стадия характеризуется высоким уровнем конкуренции, и рыночная стоимость должна учитывать дополнительные риски.

На стадии роста и зрелости для организации будет актуальным применение всех трех подходов к оценке бизнеса: доходного, сравнительного и затратного (для стадии становления и стабильности рынка). В рамках затратного подхода рекомендован метод чистых активов (рыночная оценка активов с учетом соответствующих затрат, актуальных для того или иного этапа жизненного цикла).

Для стадии спада рынка сравнительных подход не применяется ввиду недостаточности данных по предприятиям-аналогам ввиду их бегства с рынка и переориентации на растущие рынки.

Выводы. Управление потенциалом имущественного комплекса организации основывается, прежде всего, на управлении стоимостью компании в целом. А контроль над уровнем его использования может быть проведен исключительно за счет отслеживания динамики соотношения между рыночной стоимостью организации и стоимостью имущества компании по балансу.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ АГРАРНОЙ ПРОДУКЦИИ: ФАКТОРЫ И СПОСОБЫ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

Ермоленко В.С.

магистрант кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

научный руководитель: к.э.н., доцент Анисимова Н.Ю.

veronica384ermolenko@mail.ru

Введение. В условиях рыночной экономики для повышения экономической и продовольственной безопасности государства одним из основных факторов выступает формирование конкурентоспособного рынка аграрной продукции. Аграрный рынок фактически является рынком совершенной конкуренции, соответствуя его основным признакам: неограниченное число участников, свободный вход и выход, отсутствие возможности отдельного участника влиять на цены, однородность продукции, минимальная неценовая конкуренция. В этой связи весьма интересными, как с научной, так и с практической точек зрения, являются вопросы, связанные с исследованием конкурентоспособности продукции аграрного рынка и поиском путей ее повышения.

Целью исследования является изучение теоретико-методических аспектов формирования и повышения конкурентоспособности аграрной продукции. Исходя из цели исследования, были поставлены следующие задачи:

- ознакомиться с определением конкурентоспособности аграрной продукции;
- выявить основные факторы конкурентоспособности продукции на аграрном рынке;
- определить способы обеспечения и повышения конкурентоспособности аграрной продукции.

Методика исследования основана на таких научно-теоретических методах, как наблюдение, сравнение, синтез, группировка и анализ.

Результаты исследований. Конкурентоспособная продукция обладает более высокими ценностными признаками и потребительскими свойствами по сравнению с аналогами, что приводит к соответствующему повышенному спросу на нее.

Конкурентоспособность аграрной продукции характеризуется наличием свойств, отличающих ее от аналогичной продукции на рынке. Следовательно, конкурентоспособность – это рыночная экономическая категория, которая проявляется в противостоянии конкурентов с различными интересами только в процессе обмена товаров и услуг, хотя зарождается и формируется на предшествующих стадиях воспроизводственного цикла. Важнейшим показателем конкурентоспособности продукции является ее качество, которое при потребительском выборе выступает одним из факторов, определяющих необходимость покупки. Цена, упаковка, товарный знак и реклама – также неотъемлемые составляющие показателя конкурентоспособности на рынке аграрной продукции.

Производство и реализация конкурентоспособной аграрной продукции – показатель жизнестойкости предприятия. Обеспечение и повышение уровня конкурентоспособности продукции для предприятия является приоритетным. Именно поэтому важным является определение факторов, влияющих на нее (рис. 1).



Рис. 1. Основные факторы конкурентоспособности аграрной продукции

Данный перечень факторов является многоуровневым и включает в себя:

1. Экономические факторы:
 - уровень затрат;
 - цена;
 - соотношение спроса и предложения и т.д.
2. Экологические факторы:
 - безопасность продукции;
 - экологичность продукции.
3. Технологические факторы:
 - варианты технологии;
 - качество труда;
 - организация производства и т.д.
4. Социальные факторы:
 - доступность продукции для потребителя;
 - полезность продукции для потребителя.

Только при выявлении всех факторов для предприятия возможно определение путей повышения уровня конкурентоспособности аграрной продукции.

Однородность аграрной продукции, а также стандартизация требований к ее качественным характеристикам приводит к тому, что производителю трудно обосновать покупателю, чем его продукция лучше, в чем заключаются ее отличительные признаки. В принципе, первичный сельскохозяйственный рынок практически не обладает понятием вариативности: каков бы ни был сорт, цвет или размер, например, груш, они все равно остаются грушами и убедить платить покупателя за вышеперечисленные характеристики довольно сложно. Из-за однородности большинства видов аграрной продукции также весьма затруднительно использование рекламы и торговых марок, которые являются важным средством продвижения продукции на товарном рынке. Для сельхозтоваропроизводителей торговые марки выступают скорее средством идентификации производителя и его видов деятельности, чем собственно, производимой им продукции.

В целом, высокий уровень конкурентоспособности продукции может быть достигнут при выполнении следующих условий:

- 1) Государственная поддержка агропромышленного комплекса.
- 2) Использование новых технологий производства.
- 3) Применение продуктов интеллектуального труда.
- 4) Рациональная организация и специализация производства.
- 5) Качественное кадровое обеспечение.

Для обеспечения и повышения уровня конкурентоспособности аграрной продукции важным условием также является развитие производственной, социальной и рыночной инфраструктуры. С помощью развитой инфраструктуры будет обеспечена сохранность и наращивание производства аграрной продукции. Поскольку основная продукция сельского хозяйства является скоропортящейся (молоко, мясо, овощи, фрукты), важное значение имеет наличие соответствующих транспортных средств и расширение путей сообщения.

Выводы. Обобщая вышеизложенное, можно сказать, что в связи со стабильным спросом на аграрную продукцию, ее рынок включает большое число производителей с однородным товаром, что приводит к необходимости постоянного повышения уровня конкурентоспособности данной продукции. Основными факторами конкурентоспособности аграрной продукции являются экономические, экологические, технологические и социальные, кроме того, уровень ее конкурентоспособности напрямую зависит от развития соответствующей инфраструктуры.

ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Джалал Мир Абдул Каюм

Зав. кафедрой экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ

Аннотация

В этой статье рассматриваются основные положения ипотечного кредитования на основе дифференциальной ренты сельскохозяйственных культур и установление процентной ставки за использование кредита.

Введение. Ипотечные операции являются типичными в банковской деятельности. Ипотека (от греч. *hypothēke*) — долгосрочная ссуда, выдаваемая коммерческими или специализированными банками, кредитно-финансовыми учреждениями под заклад недвижимого имущества. При этом одна сторона – залогодержатель, являющийся кредитором по обязательству, обеспеченному ипотекой, имеет право получить удовлетворение своих денежных требований к должнику по этому обязательству из стоимости заложенного недвижимого имущества другой стороны – залогодателя преимущественно перед другими кредиторами залогодателя.

Цель и задачи исследования. Является разработка методических подходов к определению величины ипотечного кредитования в сельском хозяйстве, определение ставки кредита для сельскохозяйственного товаропроизводителя на основе дифференциальной ренты земли, занятой сельскохозяйственными культурами. Задачи исследования:

- рассматриваются и изучаются особенности формирования ипотечного кредитования на основе в сельском хозяйстве;
- разрабатывается методика расчета величины и процентной ставки ипотечного кредитования.

Изложение основного материала. Ипотека – залог недвижимого имущества при получении ссуды в кредитном учреждении, дающий право кредитору преимущественного удовлетворения претензий к должнику на сумму заложенного имущества. Ипотечное кредитование, так же как и иные залоговые операции, оформляется залоговым обязательством или договором о залоге земельных угодий.

Эти документы дают банку-кредитору право на компенсацию его затрат и «утраченной прибыли» за счет используемой стоимости заложенного имущества».

Во всем мире ипотечное кредитование развивается и функционирует как форма долгосрочного финансирования жилищных программ. Ипотечное кредитование, с одной стороны, способствует решению ряда социальных и экономических проблем страны, и, прежде всего, проблемы обеспечения жильем, с другой - снижению инфляции, оттягивая на себя временно свободные денежные средства граждан и предприятий.

Предметом ипотеки может быть следующее имущество:

- земельные участки, находящиеся в частной собственности;
- предприятия, а также здания, сооружения и иное недвижимое имущество;
- жилые дома, квартиры и части жилых домов и квартир, состоящие из одной или нескольких изолированных комнат;
- дачи, садовые дома, гаражи и т.д.;
- воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания.

В настоящее время в мировой практике сложились два классических способа ипотечного кредитования:

- одноуровневая модель ипотечного кредитования (немецкая модель);
- двухуровневая модель ипотечного кредитования (американская модель).

В одноуровневой модели ипотечного кредитования связаны заемщик и кредитор. Данная модель строится на цикличности обращения денежных средств: средства,

предоставляемые заемщиком, используются для выдачи кредитов его предшественникам, уже закончившим период накопления.

Рассмотрим методические особенности расчета величины ссуды в зависимости от величины дифференциальной ренты, получаемой с заложенной земельной площади. Прежде всего следует пояснить, что расчет дифференциальной ренты нельзя вести по типовой методике, и поэтому следует использовать следующие правила:

Правило 1. При расчете величины выдаваемой ссуды надо использовать самую минимальную урожайность, полученную за последние пять лет.

Правило 2. Для расчета реальной величины производственных затрат (*ПЗ*) на 1 га земли следует применить фактические (K_p) коэффициент рентабельности и цены реализации продукции.

Расчет производится исходя из стоимости валовой продукции (*ВП*), которая определяется как отношение урожайности к коэффициенту рентабельности.

$$ПЗ = \frac{Y_p + Ц_p}{1 + K_p} = \frac{ВП}{1 + K_p}. \quad (1)$$

Правило 3. Нормативная прибыль продукции (H_{np}), получаемая с 1 га земли, равна 30% (0,3) от фактического коэффициента рентабельности.

$$H_{np} = 0,3 \times K_p. \quad (2)$$

Правило 4. Нормативная стоимость продукции — это сумма производственных затрат, увеличенная на нормативную прибыль продукции:

$$НС = ПЗ * 1,3 K_p. \quad (3)$$

Правило 5. Дифференциальная рента земли представляет собой разницу между стоимостью и нормативной стоимостью произведенной продукции с 1 га:

$$ДР = ВП - НС \quad (4)$$

Правило 6. Величина ссуды ипотечного кредита (*ИС*) не должна превышать 40% дифференциальной ренты, получаемой с 1 га земли:

$$ИС = 0,4 ДР. \quad (5)$$

Возникает вопрос: нельзя ли увеличить, например, норматив выделяемой ссуды до 50%-ной дифференциальной ренты?

От полученной урожайности 18 ц/га при 50%-ной дифференциальной ренте надо выделить 9 ц/га; кроме того, семенной фонд составит 3 ц/га, натуроплата 2 ц/га, то есть всего 14 ц/га, оставшиеся 4 ц/га не смогут покрыть производственных затрат на гектар, равных реализации 8,9 ц/га. Поэтому 40% величины дифференциальной ренты являются пределом, которые может выдать банк, не подвергая себя риску невозврата кредита.

Выводы.

1. Источником арендной платы является часть дифференциальной ренты, получаемая после реализации продукции, возмещения производственных затрат и нормативной прибыли.

2. Величина ипотечной ссуды в зависимости от величины дифференциальной ренты, получаемой с заложенной земельной площади, определяется минимальной урожайностью, полученной за последние пять лет, фактическим коэффициентом рентабельности реализации продукции при этой урожайности. Ипотечный кредит не должен превышать 40% дифференциальной ренты, получаемой с 1 га земли и представляющей собой разницу между фактической и нормативной стоимостями произведенной продукции с 1 га.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Чечет А.С.

магистрант кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

научный руководитель: д.э.н., профессор Майданевич П.Н.

pmaidanevich@rambler.ru

Введение. В производственно-хозяйственной деятельности современных сельскохозяйственных предприятий значительный объем учетных работ отводится расчетным взаимоотношениям, в том числе по выплатам работникам. При этом затрагиваются не только вопросы их основной и дополнительной заработной платы, но и расчеты по суммам социальных выплат, которые выплачиваются работникам в период их нетрудоспособности, а также для оказания помощи в социально значимых случаях, определенных действующим законодательством.

Основная масса хозяйственных операций в этой сфере учета лежит в плоскости взаимоотношений по оплате труда. При этом работники бухгалтерского аппарата должны учитывать не только специфику трудовых ресурсов как таковых, но и особенности работы персонала в отрасли сельскохозяйственного производства.

Целью исследования явилось теоретическое обоснование учета расчетов по оплате труда и его роли в процессе управления персоналом предприятий аграрного сектора экономики.

Методика исследования основана на таких общетеоретических методах анализа, как обобщение, сравнение, монографический, индуктивный и дедуктивный методы.

Результаты исследований. Специфика трудовых ресурсов, в сравнении с другими факторами экономического развития заключается в том, что, во-первых, люди не только трудятся и производят материальные и духовные ценности, но и потребляют их; во-вторых, жизнь человека не исчерпывается только трудовой деятельностью, работник еще и отдыхает, учится, занимается искусством, спортом; в-третьих, интеллектуальный потенциал и другие личные качества сотрудников, так называемый «человеческий потенциал», формируется годами и столетиями, а раскрывается человеком только в благоприятных условиях.

В свою очередь, аграрное производство, с его сезонностью, зависимостью от погодно-климатических условий и территориальной расположенности предприятий, длительностью операционного и финансового циклов, вызывают необходимость повышенного внимания бухгалтерского аппарата к процессу начисления и выплаты заработной платы сельскохозяйственным работникам с учетом сложности, тяжести и напряженности их труда.

Для построения эффективной внутриорганизационной системы управления трудовой мотивацией учитывают до шести групп мотивационных факторов. Лидирующее место среди них занимают экономические, прямо влияющие на формирование заинтересованности к труду факторы, в частности, уровень оплаты труда (рис. 1).

При приеме на работу работнику обязательно сообщают об условиях оплаты его труда. Работодатель не имеет права в одностороннем порядке принимать решения по оплате труда, ухудшающие условия, установленные законодательством, соглашениями и коллективным договором.

Определенные положения собственник обязан согласовывать с трудовым коллективом или его уполномоченным органом. Так, формы и системы оплаты труда, нормы труда, расценки, тарифные сетки, ставки, схемы должностных окладов, условия введения и размеры надбавок, доплат, премий, вознаграждений и других поощрительных, компенсационных и гарантийных выплат устанавливаются предприятием самостоятельно в коллективном договоре. Если же такой договор на предприятии не был заключен, то при наличии профсоюза эти вопросы согласовывают с ним, а при отсутствии такового - с органом, уполномоченным представлять трудовой коллектив.

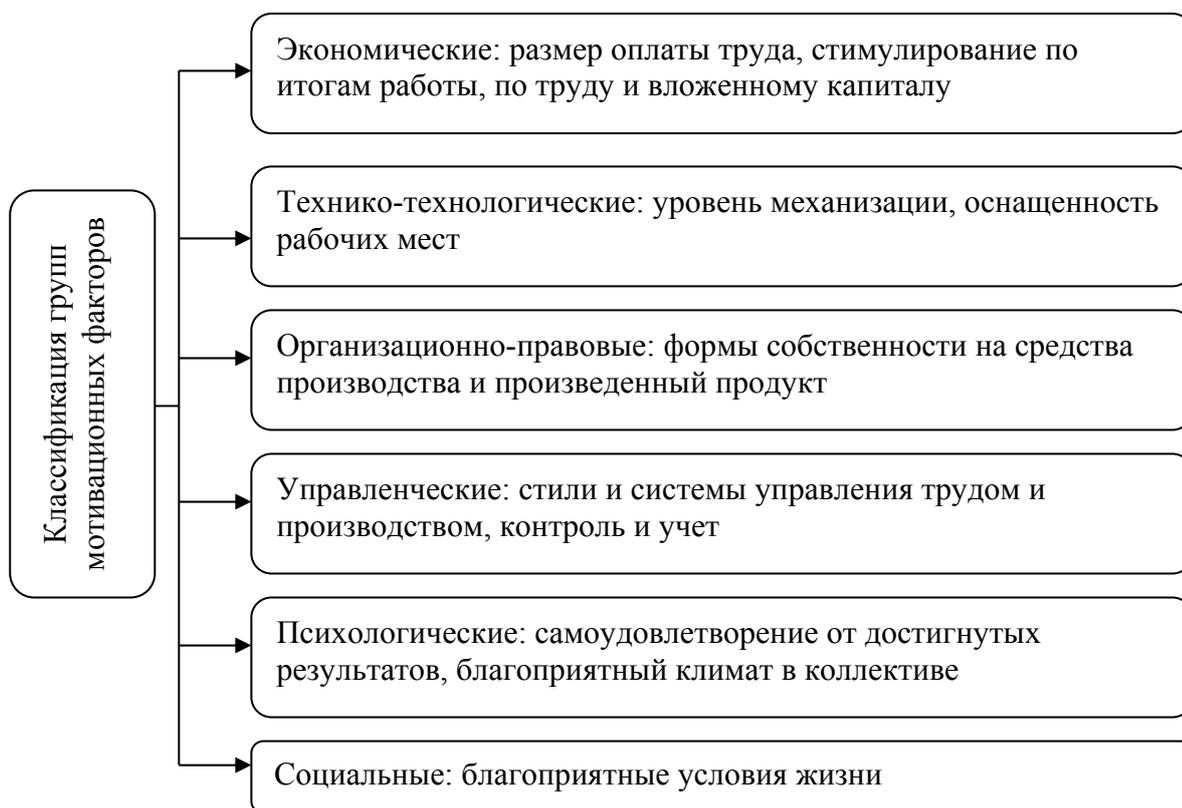


Рис. 1. Классификация групп мотивации аграрного труда

Таким образом, основным документом, регулирующим вопросы оплаты труда на сельскохозяйственном предприятии, является коллективный договор. Вместе с тем, условия оплаты труда могут содержаться и в других документах, а именно: в положении об оплате труда, положении о премировании, штатном расписании, контракте, трудовом договоре и приказах по кадрам (о приеме на работу, переводе и т.п.).

Учетно-аналитическая система сельскохозяйственного предприятия консолидирует в себе все кадровые аспекты взаимоотношений с работниками, переводя их в плоскость расчетных операций. При этом система учета и анализа в части расчетов по оплате труда решает следующие задачи:

- осуществление в установленные сроки расчетов с персоналом предприятия по оплате труда (начисление заработной платы и прочих выплат, сумм к удержанию и выдаче на руки);
- своевременное и правильное отнесение к себестоимости продукции (работ, услуг) суммы начисленной заработной платы и обязательных отчислений;
- сбор и группировка показателей по труду и заработной плате для целей оперативного руководства и составления необходимой отчетности, а также расчетов с государственными социальными внебюджетными фондами.

Выводы. Наиболее ценным ресурсом любого современного предприятия является его персонал. И как любой ресурс, он требует учета и эффективного управления.

Обобщая вышесказанное, можно утверждать, что учет труда и заработной платы - один из самых важных участков работы бухгалтерского аппарата, требующих точных и оперативных данных, в которых отражаются изменения в численности работников, затратах рабочего времени, категориях персонала, кодах производственных затрат и осуществляется контроль за использованием трудовых ресурсов.

АНАЛИЗ ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ И ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Пфаф Е.В.

*обучающийся кафедры экономики агропромышленного комплекса
Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

Научный руководитель – Изотова З.А.

к.э.н., доцент кафедры экономики агропромышленного комплекса
Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского
katepfaf89@gmail.com

Введение. В настоящее время не возникает сомнений, что оценочная деятельность в Российской Федерации выступает составляющей всеобщего процесса реформирования экономики и становления правового государства, участвует в формировании информационного поля для принятия управленческих решений хозяйствующими субъектами.

В последние годы стали нередкими нарекания на качество услуг, предоставляемых оценщиками, ввиду низкого уровня их квалификации и не соблюдения этических норм.

В результате сегодня оценочная деятельность претерпевает довольно кардинальные и стремительные изменения, которые по мнению теоретиков и практиков носят неоднозначный характер и не всегда направлены на устранение сформировавшихся проблем. Безусловно, ключевыми задачами развития оценочной деятельности в Российской Федерации являются повышение оценочной культуры всех субъектов оценочных правоотношений, восстановление доверия к оценочному сообществу и институту саморегулирования. Вместе с тем пути достижения обозначенных целей требуют уточнения с учетом интересов не только потребителей оценочных услуг, но и непосредственно оценочного сообщества.

Цели и задачи исследований. Целью исследования является обоснование путей и способов развития оценочной деятельности в Российской Федерации с учетом интересов практикующих оценщиков. Для решения поставленной цели необходимо классифицировать спектр имеющихся проблем в оценочной деятельности для определения приоритетных задач на ближайшую перспективу; изучить зарубежный опыт ведения оценочной деятельности.

Результаты исследования. За последние годы имел место ряд фактов, укрепивших недоверие к результатам деятельности оценщиков:

1. Неутешительные итоги проведения государственной кадастровой оценки. Деловое сообщество возлагает вину на оценщиков, однако главные проблемы состоят не только в недостаточно развитой методике оценки, но также в недостоверности и недостаточном объеме данных, используемых оценщиками, и за которые государственный заказчик не несет никакой ответственности. Кроме того, не многие осознают, что система оценки массовым методом снижает затраты государства на ее проведение и допускает неточность итогов в отдельных нетипичных случаях.

2. Стоимость услуг по проведению оценки непрерывно снижается, и цена нередко является одним из основных критериев выбора оценочной компании в рамках тендеров. Нередко оценщик избирается посредством проведения закупочных процедур в варианте аукциона. Данная практика не способствует стимулированию специалистов-оценщиков к повышению уровня квалификации и качества отчетов об оценке.

3. Немногие оценщики и оценочные организации улучшают свою репутацию, поскольку заказчики преимущественно не фокусируют свое внимание на имидже и практическом опыте поставщиков услуг. При том, что предпочтение поставщиков более качественных оценочных услуг за приемлемую цену обошлось бы существенно дешевле с учетом вероятности судебных тяжб и затягивания сроков сделок в результате ненадлежащей оценки.

4. Недостаток системного подхода при регулировании оценочной деятельности. На современном этапе участники отрасли не до конца понимают перспективы развития рынка оценочных услуг, свое место и роль в нем, потому что не обозначены единые стратегические цели в среднесрочной перспективе.

Учитывая сформовавшиеся проблемы, на наш взгляд, необходимо разделить все задачи по развитию оценочной деятельности на группы:

1. Стратегические цели. Разработка единых целей развития и системы их корректировок с учетом интересов как потребителей (в том числе в лице государства), так и поставщиков оценочных услуг. Внесение поправок в законодательства в сфере оценочной деятельности.

2. Создание единой информационной базы. Например, в США существуют отдельные организации, которые специализируются на сборе информации для оценщиков. А также проведение научных исследований для этих целей.

3. Разработка единой современной методики оценки для целей изъятия имущества для государственных и муниципальных нужд, определения рыночной стоимости инфраструктурных объектов, определения арендной платы для объектов коммерческой недвижимости.

4. Уточнение норм смежного законодательства, затрагивающих вопросы независимой оценки, для обеспечения полноты и непротиворечивости законодательства, регулирующего вопросы независимой профессиональной оценки, повышения роли оценщика в гражданском и хозяйственном обороте.

5. Работа над электронной формой отчета об оценке и систематизацией данных.

По нашему мнению основополагающая причина наблюдающейся деструктивных процессов, как и средства ее разрешения, лежат внутри самого оценочного сообщества. Так, в частности, работа Национального Совета по оценочной деятельности (НСОД) ввиду разных причин далеко не отвечает требованиям и задачам развития оценочной деятельности и мировому уровню. Не имея надежной опоры в профессиональных вопросах, четкой и реализуемой на практике стратегии развития, отдельные оценщики склонны руководствоваться личными приоритетами и сиюминутной выгодой.

В качестве инструментов выхода из кризиса и обеспечения стабильного роста мы видим:

1. Публичность – наиболее продуктивный механизм выхода из кризисного состояния оценочной деятельности, а также для ее положительного развития. Деятельность НСОД должна быть публичной. Оценщики должны иметь возможность отслеживать, анализировать и реагировать на действия регуляторов сферы (ГД, МЭР, НСОД, СРОО), также излагать собственную позицию по законодательной инициативе на их ранних этапах.

2. Личная ответственность каждого. Оценщики должны прекратить выдавать другим лицам доверенность на принятие решений от своего имени. Требуется самостоятельно принимать решения, поскольку это имеет влияние в целом на отрасль. Непозволителен момент, когда руководители СРОО принимают решение от лица (но против интересов) своих участников для личных и коммерческих интересов.

3. Поддержка профессиональных сообществ. Немаловажное значение имеет горизонтальный диалог между профессионалами внутри отдельного территориального образования или сообщества, лишенными «политических проблем» и способными продуктивно решать различные профессиональные вопросы.

4. Взаимоотношение со всеми субъектами, которые заинтересованы в положительном изменении текущего состояния.

5. Упрочнение всех конструктивных сил, которые заинтересованы в перерождении и развитии оценочной деятельности, реализации планомерной программы «реабилитации» оценщика в глазах государства и общества. Перемена уже сложившихся правил делового оборота и неполноценного законодательства в интересах сферы возможна только с помощью сил оценочного сообщества.

Вывод. При анализе текущей ситуации в сфере оценочной деятельности в Российской Федерации можно сделать вывод, что для эффективной работы данной отрасли необходим ряд изменений, осуществляемых как со стороны государства, так и со стороны саморегулируемой организации. Предложены инструменты выхода из кризиса и обеспечения стабильного роста отрасли.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Антонцева О.Н.

*магистрант кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики
и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

научный руководитель: д.э.н., профессор Майданевич П.Н.

pmaidanevich@rambler.ru

Введение. Проблема становления и развития управленческого учета в настоящее время является одной из самых дискуссионных в экономической литературе. В России развитие системы управленческого учета происходило в условиях, отличных от опыта западных стран. В то время как страны с рыночной экономикой занимались разработкой управленческого учета, сделав его основой успешной деятельности организаций, в России его развитие было не столь активным из-за командно-административной экономической системы.

В отечественной теории и практике до последнего времени не было принято выделять в рамках единого учета такие его классификационные группы, как управленческий и финансовый учет. Однако в настоящее время такая тенденция стала основной для многих авторов. При этом некоторые ученые считают, что управленческий учет является структурным компонентом хозяйственного учета, наряду с другими его структурными компонентами: бухгалтерским и статистическим учетом (В.Э. Керимов); другие – что управленческий учет является продолжением финансового учета (Н.П. Кондраков); третьи – что управленческий учет составляет самостоятельную часть бухгалтерского учета, имеет свой предмет, метод, задачи (О.Б. Вахрушева).

Целью исследования явилось изучение особенностей организации управленческого учета в сельскохозяйственном производстве, вызванных технологией выращивания биологических активов и производства аграрной продукции.

Методика исследования основана на таких методах, как теоретическое обобщение, сравнительный и ретроспективный анализ, синтез полученных знаний.

Результаты исследований. Современный управленческий учет, используя внешнюю и внутреннюю информацию, обеспечивает потребности не только производства, но и маркетинга, управления исследованиями и других функций бизнеса. Он осуществляет анализ деятельности с учетом как текущих, так и долгосрочных целей, разрабатывает методы получения информации о решающих факторах успеха: качестве, инновациях, времени и т.п.

Не менее важные вопросы решает организация управленческого учета, под которой понимают систему условий и элементов построения учетного процесса с целью получения достоверной и своевременной информации о хозяйственной деятельности предприятия, осуществления контроля за рациональным использованием его производственных ресурсов и управления производственной деятельностью.

При внедрении управленческого учета необходимо учитывать отраслевые особенности. Изучение условий функционирования сельскохозяйственных предприятий Российской Федерации свидетельствует об их существенных отличиях по сравнению с предприятиями других отраслей экономики, что влияет и на построение управленческого учета. В частности, к таким особенностям можно отнести организацию сельскохозяйственного производства, его сезонный характер и наличие таких ресурсов, как земля и биологические активы. Биологические законы сельскохозяйственного производства определяют специфическую технологию построения бухгалтерского учета; социальная составляющая обуславливает ориентацию агробизнеса на внедрение социально ориентированного предпринимательства в гражданском обществе, в основе которого лежит удовлетворение жизненно важных потребностей и обеспечение стабильности постоянного развития сельских территорий; осуществление активной информационной политики направлено как на стабильное и

качественное продовольственное обеспечение граждан, так и способность Российской Федерации реализовать свой значительный аграрный потенциал.

Вместе с тем, процесс производства сельскохозяйственной продукции, в первую очередь, связан с естественным процессом биологических преобразований, ведь, помимо готовой продукции, агроотоваропроизводители занимаются выращиванием биологических активов – растений и животных. Поэтому действие экономических законов в сельском хозяйстве связано с действием биологических законов, которые являются основой развития живых организмов. Виды и порядок выращивания биологических активов и сельскохозяйственной продукции являются определяющими при расчетах их себестоимости, требующих специфических методов и приемов, которые и должен обеспечить управленческий учет.

В сельском хозяйстве в процессе производства за счет собственных сил и средств воспроизводится значительная часть необходимых ресурсов. Полученная сельскохозяйственными предприятиями продукция может использоваться для посева и в качестве кормов при выращивании животных, а часть выращенных биологических активов животноводства и растениеводства переводится в состав долгосрочных биологических активов (рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения). Поэтому часть собственной продукции остается на аграрном предприятии в виде сырья для нужд производства другой продукции и через свою стоимость переносится на ее стоимость, что предопределяет значительную специфику учета затрат и калькулирования (уровень себестоимости одного вида продукции зависит от себестоимости другого). Кроме того, от одного вида биологического актива можно получить дополнительные биологические активы и несколько видов сельскохозяйственной продукции, что требует соответствующего размежевания затрат и расчетов себестоимости.

Сельскохозяйственное производство характеризуется неравномерным выходом всей продукции при равномерных затратах в течение года. Так, в отдельные периоды времени (летний и зимний) по разным видам продукции затраты на производство значительны, тогда как готовой продукции оприходуется значительно меньше. Поэтому по одним видам растений и животных необходимо ежемесячно определять себестоимость 1 ц продукции (прирост, молоко и т.п.), а по другим - затраты на одну голову (приплод). Кроме того, отдельные виды готовой продукции растениеводства и животноводства поступают в период созревания растений и животных, что предъявляет жесткие требования к организации учета выхода продукции, а также контролю за ее сохранностью, переработкой и реализацией.

Вместе с тем, для сельскохозяйственной продукции и биологических активов характерны различные калькуляционные единицы, что требует соответствующего формирования и распределения затрат. Продолжительность производственных циклов, которые зависят от периода трансформации биологических активов и не совпадают с календарным периодом, приводит к необходимости размежевания затрат по ним на затраты предыдущих лет под урожай текущего года; затраты текущего года под урожай будущих лет; выход продукции ежедневно, один раз в год или в установленные промежутки времени.

Таким образом, многоотраслевой характер сельскохозяйственной деятельности, наличие основных и вспомогательных производств, биологических активов, различной продукции и собственного сырья предопределяют такое построение управленческого учета, при котором затраты должны учитываться по отраслям производства, а внутри них – по группам и видам культур и животных, вспомогательным, промышленным, перерабатывающим и другим видам производств.

Выводы. Управленческий учет в сельском хозяйстве должен, прежде всего, быть направлен на потребности аппарата управления в информации и обеспечивать учет и контроль затрат по объектам учета (в растениеводстве это сельскохозяйственные культуры (группы культур), в животноводстве – группы (виды) животных как по структурным подразделениям, так и по предприятию в целом), а также анализ, оценку и планирование направлений развития финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ БИЗНЕСА РАСТЕНИЕВОДЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Абдулмеджитов Р.Э.
*обучающийся 2 курса магистратуры ИЭиУ ФГАОУ ВО
«КФУ им. В. И. Вернадского»*

Научный руководитель: Изотова З.А.
к.э.н., доцент кафедры экономики агропромышленного комплекса
abdulmedzhitv@rambler.ru

Введение. На сегодняшний день в условиях нестабильной ситуации в экономике, вопросы совершенствования методов управления эффективностью сельскохозяйственных предприятия приобретают особое значение и актуальность. Данные методы должны быть основаны на адекватной оценке ситуации, своевременном реагировании на отклонения в результатах деятельности предприятия и призваны обеспечивать экономически устойчивое развитие агрокомпании в своей сфере. Организация и управление изменениями многих отечественных предприятий не отвечают современным требованиям, что приводит к неэффективной деятельности и угрозе финансовой несостоятельности агроформирований и, как следствие, замедлению экономического развития аграрного сектора экономики государства, ослаблению конкурентоспособности российских растениеводческих предприятий по сравнению с зарубежными конкурентами.

Цель и задачи исследований. Основной целью и задачами данной работы является исследование и совершенствование методов управления эффективностью растениеводческих сельскохозяйственных предприятий, приемлемых в условиях Республики Крым.

Методы исследования. В ходе исследования были задействованы следующие общенаучные методы: анализ, обобщение, сравнение, дедукция, индукция.

Результаты исследований. Все сельскохозяйственные предприятия должны иметь четкую управленческую систему для эффективного ведения бизнеса и достижения поставленных целей. Растениеводческое направление в агропромышленном комплексе всегда являлось высоко рискованной сферой в связи с влиянием на нее внешних угроз. Поэтому внутренняя политика предприятия и методы управления приобретают первостепенное значение для целей достижения устойчивой эффективности деятельности.

В ходе исследования был определен ряд мероприятий, позволяющих крымским предприятиям в сфере АПК в целом и растениеводческим в частности улучшить свое экономическое положение и быть более финансово устойчивыми и конкурентоспособными в условиях экспансии сельскохозяйственной продукции из других субъектов Российской Федерации:

1. Снижение себестоимости производства путем внедрения достижений НТП.

В условиях Республики Крым данный эффект в сфере растениеводства можно достичь с помощью внедрения ресурсосберегающих технологий, использования широкозахватных почвообрабатывающих орудий, высокопродуктивных районированных гибридов сортов продукции и ускорения уборочного процесса на основе внедрения современной зерноуборочной техники. Использование высокопродуктивных сортов продукции будет способствовать увеличению урожайности на предприятии. Существуют сорта зерновых культур, такие, например, как «Таня», «Юка», которые при рациональном использовании смогут дать урожай до 85-95 ц/га. Стоит отметить, что по данным Минсельхоза России средняя урожайность зерновых культур на российских предприятиях в 2016 году составляла около 25 ц/га. При наращивании урожайности предприятия смогут существенно увеличить свой оборотный финансовый капитал.

Внедрение ресурсосберегающих технологий способно обеспечить существенное сокращение затрат. Так, внедрение технологии нулевой обработки почвы No-Till в условиях Крыма может позволить снизить затраты на топливо в 5-10 раз. No-Till-это современная

система земледелия, при которой почва не обрабатывается, а ее поверхность укрывается специально измельченными остатками растений – мульчей. Ключевые финансово-экономические преимущества данной технологии заключаются в экономии таких видов затрат как горючее и трудозатраты. Также обеспечивается снижение амортизационных отчислений. В комплексе экономия указанных ресурсов в стоимостном выражении превышает уменьшение выручки, обусловленное некоторым снижением урожайности.

2. Совершенствование методов снижения издержек производства.

Данное направление можно реализовать с помощью следующего ряда мероприятий: научная организация труда и внедрение передовых организационно-технических приемов, повышение гибкости производства в соответствии со спросом, контроль за качеством продукции на всех стадиях производственного процесса, запасами сырья, поставками материалов, ускорение оборота капитала, материально-технических запасов, снижение времени и затрат на наладку техники.

3. Дифференциация имиджа.

Большинство предприятий АПК не уделяют должного внимания маркетингу, созданию бренда, имиджа и логотипа. Торговый знак предприятия, рекламный бренд его продукции, позволяет сделать ее более узнаваемой на рынке, выделить из числа аналогов. При этом создание товарного знака не связано со значительными финансовыми затратами. Развитие рекламы бренда предприятия позволит более широко представить продукцию компании клиентам, расширить степень эффективности психологического воздействия образа продукта и компании.

4. Продуктовая дифференциация.

Продуктовая дифференциация обеспечивается за счет улучшения качественных характеристик товара. В сфере сельского хозяйства этот вид применить труднее, так как в АПК продукция стандартизованная. Основные способы улучшения качества продукции в отрасли растениеводства:

- уборка в оптимальные сроки высокотехнологическим оборудованием;
- подкормка минеральными удобрениями и микроэлементами;
- использование качественного посевного материала.

Выводы. В настоящее время необходимо изыскать способы повышения финансово-экономической эффективности отрасли растениеводства и сферы АПК Республики Крым в целом. Значительное внимание следует уделить техническому и технологическому перевооружению аграрного сектора, что позволит перейти к ресурсосберегающим схемам экономического роста. На наш взгляд, лишь достаточный уровень финансирования будет способствовать не только стабилизации экономического положения агропромышленного сектора, но и обеспечить его рост. Тяжелое состояние отрасли требует внешнего стимула развития. Учитывая, что Республика Крым является высокودотационным и стратегически значимым субъектом Российской Федерации, а АПК в свою очередь играет системообразующую роль для региона, необходимо увеличить бюджетную поддержку отрасли и направить ее на техническое перевооружение как фактор долгосрочной эффективности.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ВЫБОРУ СИСТЕМЫ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Полякова Л.Н.

*магистрант кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики
и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

научный руководитель: д.э.н., профессор Майданевич П.Н.

pmaidanevich@rambler.ru

Введение. Главной целью деятельности любого, в том числе сельскохозяйственного, предприятия в рыночных условиях является максимизация прибыли. Реальные возможности реализации стратегической цели предприятия во всех случаях ограничены затратами производства и спросом на выпускаемую продукцию. Поскольку затраты – это основной ограничитель прибыли и одновременно главный фактор, который влияет на объем продукции, то принятие решений руководством предприятия невозможно без калькулирования и анализа уже имеющихся затрат производства и планирования их величины на перспективу. Главным вопросом, определяющим эффективность информационного обеспечения управления затратами, является выбор метода учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, так как именно себестоимость является важным синтетическим показателем, отражающим различные стороны производственного процесса и выступающим одним из критериев, влияющих на формирование ценовой политики предприятия.

Целью исследования явилось отражение различных теоретико-методических подходов к выбору систем калькулирования сельскохозяйственной продукции.

Методика исследования включает такие методы, как монографический (при изучении точек зрения различных авторов) и аналитический (при оценке возможностей использования разных систем калькулирования себестоимости продукции аграрных предприятий).

Результаты исследований. Калькулирование себестоимости продукции, работ и услуг является неотъемлемой составляющей современного управленческого учета. Изменения условий хозяйствования выдвигают на первый план такую сферу управления как управление производственными затратами. В свою очередь, основу управления затратами формирует калькулирование продукции.

По мнению различных ученых-экономистов, калькулирование – это термин, который сегодня практически всегда рассматривается во взаимосвязи с производственными затратами и бухгалтерским учетом затрат на производство (управленческим учетом). При этом под понятием калькулирования понимают исчисление в денежном измерителе результатов любого хозяйственного процесса (в широком смысле) и расчет себестоимости единицы продукции, услуг, работ (в узком смысле).

Учет затрат и калькулирование как единый процесс состоит из двух взаимосвязанных этапов: I этап – организация аналитического учета затрат и распределение затрат на производство продукции между объектами учета; II этап – калькулирование себестоимости, включающее операции по определению себестоимости изделий и единиц продукции. На основе методов учета затрат предприятие выбирает метод калькулирования, что отражается в Приказе (Положении) об учетной политике.

Методы учета затрат на производство и методы калькулирования характеризуются собственными способами и приемами, пользователями, задачами. Метод учета затрат является совокупностью способов отображения, группировки и систематизации информации о затратах, возникших в процессе достижения поставленных целей и обеспечивающих их достижение. Метод калькулирования является отображением процесса распределения затрат предприятия по установленным статьям калькуляции для определения себестоимости определенных видов или групп продукции.

Исходя из того, что учет затрат предприятия подчиняется целям калькулирования, методы калькулирования можно рассматривать как методы учета затрат, которые используются для расчета себестоимости определенных видов или групп продукции (работ, услуг). То есть, метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции влияет на организацию и методику учета затрат, а также на оперативность получения информации о себестоимости в системе принятия управленческих решений.

В отечественной и зарубежной практике финансового и управленческого учета сформировано и используется более десятка методов калькулирования и учета затрат. Однако несистематизированное изложение сущности этих методов в научной и специальной литературе не дает возможности четко разобраться в особенностях каждого из них. Каждый из методов имеет целый ряд как преимуществ, так и недостатков, поэтому каждое предприятие должно самостоятельно подходить к выбору того метода учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, который наиболее полно удовлетворял бы цели функционирования предприятия.

Учет на сельскохозяйственных предприятиях имеет существенные особенности, которые, в первую очередь, связаны с технологией выращивания растений и животных, выступающих основой именно этой сферы экономики, а, следовательно, влияющих и на организацию учета. В целом, на организацию управленческого учета и на формирование себестоимости сельскохозяйственной продукции влияют такие факторы, как: трудовые, материальные и природно-климатические ресурсы, земля, продолжительность операционного цикла, технология и сезонность производства, разнообразие продукции и аграрных производств, биологические активы, рынки сбыта продукции.

Кроме специфических условий сельскохозяйственного производства, на организацию управленческого учета влияют и другие факторы, например, наличие квалифицированных работников на всех уровнях управления и условия реализации продукции, неравномерной по времени. Особенности сельского хозяйства определяют классификацию затрат, методы учета и калькулирования себестоимости продукции, период расчета калькуляций, элементы анализа и планирования, и тем самым влияют на организацию текущего и стратегического управленческого учета в агропромышленном комплексе. В то же время, они влияют и на структуру производственных затрат, методы оперативного экономического анализа и контроля, который требует проведения особых мероприятий по улучшению качественных показателей работы сельскохозяйственных предприятий, соблюдения строгого контроля на всех участках производства и уровнях предприятия.

Неотрабатанность учетной политики относительно управленческого учета затрат и калькулирования себестоимости продукции является одним из недостатков организации учетного процесса отечественных сельскохозяйственных предприятий. Для учета затрат и калькулирования себестоимости сельскохозяйственной продукции, которая имеет свои особенности производства, на практике применяются такие методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, как: позаказный, попередельный и нормативный. Вместе с тем, используется и метод фактической себестоимости, сущность которого заключается в последовательном накоплении данных о фактических производственных затратах без отображения в учете их величины по действующим нормам.

Выводы. Таким образом, при организации системы управленческого учета необходимо принимать во внимание, что каждый из методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции имеет свои преимущества и недостатки, которые должны быть досконально изучены. Также в практической деятельности агротоваропроизводителей необходимо учитывать особенности организационно-технологических процессов производства сельскохозяйственной продукции, а также тип управления предприятием. Создание новых систем информации о затратах и подходов к калькулированию себестоимости продукции даст возможность принимать эффективные управленческие решения.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И МЕТОДИКИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Мальченко И.В.

*магистрант кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики
и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

научный руководитель: к.э.н., доцент Дементьева С.Я.

inga_malchenko@mail.ru

Введение. В настоящее время одной из актуальных проблем функционирования сельскохозяйственных предприятий является необходимость внедрения эффективного внутривладельческого контроля. Его роль в современных условиях рыночной экономики значительно ниже, чем в командно-административный период, и ограничивается контролем за уплатой налогов, использованием бюджетных средств, выделяемых государством сельскохозяйственным товаропроизводителям, и контролем деятельности предприятий со стороны правоохранительных органов.

Тенденция к снижению роли внутреннего контроля как важного фактора влияния на принятие эффективных управленческих решений негативно сказывается на функционировании всего предприятия. Если в обществах с ограниченной ответственностью, акционерных обществах и сельскохозяйственных производственных кооперативах законодательством предусмотрено создание ревизионных комиссий, которые осуществляют внутренний контроль за хозяйственной деятельностью этих предприятий, то у других агротоваропроизводителей такого обязательства нет. Поэтому поиск новых форм и методов контроля для сельскохозяйственных предприятий является чрезвычайно актуальным.

Целью исследования явилось теоретико-методическое обоснование особенностей системы внутреннего контроля на сельскохозяйственных предприятиях.

Методика исследований. Теоретической и методической базой исследования явился системный подход к изучению явлений и процессов хозяйственной деятельности, а также диалектический метод научного познания.

Результаты исследований. Система внутреннего контроля создается администрацией для достижения главной цели функционирования предприятия - получения максимальной прибыли при минимальных издержках и наиболее полного удовлетворения материальных потребностей всех заинтересованных в его эффективной работе сторон: собственников, руководства и всего кадрового персонала. Следовательно, внутренний контроль можно охарактеризовать как процесс, направленный на достижение целей предприятия и являющийся результатом деятельности руководства по планированию, организации, мониторингу функционирования компании в целом и ее структурных подразделений.

Сегодня приоритет среди всех направлений контроля в агропромышленном комплексе отдан ведомственному контролю, что связано со значительным бюджетным финансированием сельскохозяйственных предприятий по различным федеральным, государственным и региональным программам. Самое пристальное внимание органы ведомственного контроля уделяют выявлению финансовых нарушений, связанных с использованием бюджетных ресурсов. За счет эффективных мер государства, направленных на совершенствование экономических механизмов государственного регулирования аграрной экономики, объемы прямой бюджетной поддержки сельского хозяйства каждый год возрастают, что положительно влияет на финансовое состояние сельскохозяйственных предприятий.

В то же время и внутренний контроль играет не менее важную роль в эффективной деятельности организаций аграрного сектора экономики. Об этом, в частности, свидетельствует иерархия его субъектов, характеристики которых представлены в табл. 1.

Под субъектом внутреннего контроля предприятия понимается владелец (участник) или работник предприятия, к функциональным обязанностям которого относится

осуществление контрольной деятельности (контроль за рациональным использованием ресурсов, производственным процессом и формированием их результатов) или осуществление контрольных действий лишь на основе соответствующих прав (ревизионная комиссия, внутренний аудит и т.п.).

Таблица 1

Иерархическое построение субъектов внутреннего контроля
в сельскохозяйственном предприятии

Субъекты внутреннего контроля	Возможные функции
1. Субъекты внутреннего контроля 1-го уровня (участники (владельцы) предприятия, наблюдательный совет, правление)	Проведение общего контроля непосредственно или с помощью независимых экспертов (в том числе внешних аудиторов)
2. Субъекты внутреннего контроля 2-го уровня (ревизионные комиссии, работники службы внутреннего аудита, инвентаризационная комиссия)	Выполнение сугубо контрольных функций согласно внутренним нормативным документам или функциональным обязанностям
3. Субъекты внутреннего контроля 3-го уровня (работники функциональных служб и отделов)	Выполнение контрольных функций для реализации своих должностных обязанностей
4. Субъекты внутреннего контроля 4-го уровня (рабочие)	Выполнение контрольных функций непосредственно в процессе хозяйственной деятельности

Деятельность разных субъектов внутреннего контроля в сельскохозяйственных предприятиях обусловлена решением различных задач, поставленных перед ними (контроль за сохранностью активов и выполнением обязательств, обеспечение менеджмента предприятия достоверной и необходимой бизнес-информацией), а также разным характером подчиненности и отличиями в организации работы.

Методика проведения внутреннего контроля в сельскохозяйственных предприятиях объединяет различные приемы и способы изучения и обобщения сути явлений, процессов, фактов, касающихся предпринимательской деятельности. При всем их многообразии наиболее распространенными прикладными методами контроля являются документальный и фактический. В случае их применения контролирующий имеет возможность получить конкретную, документально подтвержденную информацию о соблюдении требований финансовой дисциплины, состоянии бухгалтерского учета, наличии и движении товарно-материальных ценностей, денежных средств и т.п.

Структуризация методов контроля дает возможность распределить их на следующие группы: логические (как правило, это документальный контроль), технические (инвентаризация, лабораторные анализы, контрольные замеры и т.п.), логически-аналитические (контрольно-аналитические приемы), организационно-визуальные (наблюдение, анкетирование).

В системе контроля сельскохозяйственных предприятий наряду с общими методическими приемами исследований, которые имеют универсальное значение, применяют также специальные методы, присущие лишь хозяйственным процессам и операциям в этой сфере экономики. Так, при проведении контрольных проверок, которые осуществляются в ходе технологического процесса в сельскохозяйственном производстве, выделяют контрольный сбор урожая, контрольный удой молока и др.

Выводы. Таким образом, система внутреннего контроля представляет собой совокупность органов контроля, которые выполняют контрольные процедуры в интересах тех или других пользователей экономической информации по соответствующим объектам контроля. При этом организация и методика контроля находится в тесной взаимосвязи с отраслью его проведения, которой в данном случае выступает сельское хозяйство.

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Майданевич П. Н.

*профессор, Институт экономики и управления, кафедра экономики
агропромышленного комплекса*

Введение. Функционирование системы внутреннего контроля как важного элемента управления определяют различные виды хозяйствования, развитие рыночных связей в отрасли сельского хозяйства, разные формы собственности.

На внутренний контроль возложена функция обеспечения целостности решения принимаемые руководством, а также их выполнение, которая базируется на сведениях о хозяйственной деятельности предприятия. Главная значимость технологических процессов и методики внутреннего контроля состоит в непрерывном наблюдении над процессами управления, а также их анализе. Следовательно, проблемы эффективной организации системы и совершенствования методики внутреннего контроля способствуют повышению действенности коммуникации данных в системе управления предприятием в соответствии с выбранной стратегией развития сельскохозяйственных предприятий.

Цель исследования. Изучить методику формирования и проведения внутреннего контроля на предприятии.

Методика исследования. Общенаучные методы исследования и методические подходы к проведению контроля хозяйственной деятельности предприятия.

Результаты исследования. Под методологией необходимо понимать теоретические знания, логическую организацию, методы и способ деятельности в процессе экономического контроля.

Методы осуществления внутреннего контроля, как и его предмет, возникают и изменяются вместе с развитием общества. Они зависят от уровня развития производственных сил и характеру производственных отношений.

Общей методологической основой изучения предмета внутреннего контроля является диалектический материализм как общий метод познания реального мира в понимании его взаимосвязи и непрерывности развития. Относительно внутреннего контроля метод диалектического материализма преломляется в его частных проявлениях обусловленных спецификой предмета познания и в узком смысле слова являются методом данной научной дисциплины. Для него характерны общии признаки диалектического материализма и также ему характерны своеобразные черты, которые связанные с использованием ряда особенных приемов и способов изучения предмета.

Внутренний контроль предусматривает проверку выполнения нормативов, комплекса работ, ремонта техники и т.д.

Эффективность проведения внутреннего контроля зависит, прежде всего, от того, насколько преследуемые им цели соответствуют цели финансово-хозяйственной и управленческой деятельности предприятия. Действенность внутреннего контроля может быть усилена, если для его проведения используются оптимальные методики, методы и инструменты.

Метод представляет собой совокупность определенных приемов. За последние годы в науку про контроль проникли методологические приёмы социологии, психологии, математической логики, закрепляется связь с философией, статистикой и т.д. Использование этих приемов позволяет получить ответы на следующие вопросы: существует ли связь между растратой, воровством и уровнем заработной платы, искаженностью отчетностью и незаконным получением премий. Однозначно на эти вопросы ответить невозможно. Только статистические исследования большого количества материалов могут дать ответы на поставленные вопросы

Под специальными методическими приёмами исследования понимают такие приёмы, которые используются только во внутреннем контроле и сфера которых обусловлена спецификой отрасли.

Использование одного из методических приёмов определяется целью и заданием контроля, характером явлений и спецификой деятельности. Выбор соответствующих приёмов контроля в значительной степени зависит от субъективных признаков – от кадров, которые осуществляют

контроль и уровня их специализации, экономической, юридической подготовки; опыта и знания специфики проверяемой отрасли.

Таким образом, методом внутреннего контроля в практическом применении является последовательность действий, исполнение которых помогает узнать объект исследования.

Методы внутреннего контроля представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Методы внутреннего контроля

С целью достижения эффективной деятельности предприятия внутренний контроль необходимо осуществлять по следующей методике:

1) На первом этапе внутреннего контроля внутренний контроллер:

изучает законодательную и нормативно-правовую базу, регламентирующую порядок ведения их учета; проверяет учредительные документы, приказы, финансовую отчетность, материалы предыдущих проверок и другую документацию предприятия, составляет рабочий план и программу внутренней проверки, а именно: определяет методику внутреннего контроля, прописывает действия контроллера, последовательность проверки, сроки выполнения.

2) Второй, основной, этап проверки связан с: проведением анализа

первичных и сводных бухгалтерских документов, проверкой достоверности показателей финансовой отчетности также на этом этапе возможно проведение тестирования, как сотрудников, так и самой системы внутреннего контроля. Вопросы тестов контроллер разрабатывает, самостоятельно основываясь на специфики хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий. Проанализировав результаты тестов контроллер может сделать вывод о надежности системы внутреннего контроля на предприятии.

3) Третий этап проверки является заключительным. На этом этапе

обобщаются результаты внутреннего контроля и предоставляют их руководству предприятия для принятия управленческих решений. Руководство в свою очередь принимает решение на счет устранения недочетов, выявленных в ходе проведенных проверок. Если необходимо контроллер разрабатывает внутренние положения и инструкции по внутреннему контролю, которые окажутся незаменимыми в хозяйственной деятельности предприятия.

Выводы. Обеспечение качества проведения внутреннего контроля обеспечит применение методических приемов его проведения. Эффективно организованная система внутреннего контроля и налаженная методика его осуществления позволяют оперативно выявить отклонения в хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий и своевременно принять меры по их ликвидации.

**НЕОБХОДИМОСТЬ КОМПЛЕКСНОГО ПОДХОДА К ОПРЕДЕЛЕНИЮ
ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА КРЫМА**

Черемисина С.Г.¹, Скараник С.С.²

¹*профессор кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ*

²*старший преподаватель кафедры экономической теории
Института экономики и управления КФУ*

Введение. В настоящее время коренная геополитическая трансформация экономики Крыма сопровождается крупномасштабными институциональными и организационно-экономическими преобразованиями. Поэтому обоснование и осуществление концептуальных структурных сдвигов в экономике Крыма невозможны без применения комплексного подхода при решении задач стратегического развития.

Цель, задачи и методика исследований. Цель данного исследования заключается в обосновании необходимости применения комплексного подхода к определению эффективности реализации трудового потенциала Крыма. При этом основной задачей будет являться анализ качественных характеристик всех составляющих общего интегрального эффекта от реализации стратегии развития трудового потенциала. Методологическую основу исследования составляют диалектический метод познания социально-экономических явлений; комплексный подход к анализу объективных особенностей современного этапа социально-экономического развития.

Результаты исследований. Ориентация социально-экономической политики нашей страны и ее регионов на эффективную реализацию имеющегося трудового потенциала обусловлена рядом проблем, связанных с недоиспользованием трудового потенциала, к числу которых можно отнести: депопуляцию населения, негибкость рынка труда, низкую оплату труда представителей многих профессий, наличие существенного разрыва между уровнями общей и регистрируемой безработицы и пр.

Совершенствование методического подхода к оценке интегрального эффекта от внедрения концептуальной модели развития трудового потенциала Крыма на основе комплексного подхода позволяет оценить всю совокупность эффектов для обоснованного выбора наиболее эффективных направлений развития трудового потенциала в приоритетных отраслях экономики. При этом полагаем, что интегральный эффект должен учитывать в совокупности и взаимодействии все виды эффектов, которые могут быть получены в результате внедрения конкретной отраслевой стратегии развития трудового потенциала предприятия, приоритетной отрасли и всего региона в целом.

По нашему мнению, при определении эффекта от реализации стратегий развития отраслевой экономики и трудового потенциала необходимо учитывать все составляющие интегрального эффекта (экономическую, научно-техническую, интеллектуальную, ресурсную, экологическую, бюджетную, социальную). Исключение отдельных составляющих может привести к тому, что к реализации могут быть приняты стратегии, имеющие высокий регионально-производственный и финансовый эффект, в ущерб перспектив развития трудового потенциала и социально-экономической ситуации в регионе.

Считаем возможным полагать, что экономический эффект от эффективной реализации трудового потенциала может быть выражен поступательным увеличением валового регионального продукта, уменьшением производственных затрат, повышением производительности труда, увеличением прибыли предприятий.

Качественной характеристикой ресурсного эффекта от реализации трудового потенциала может являться ориентация на ресурсосберегающие технологии отраслевых производств, а также рост числа эффективных предприятий малого и среднего бизнеса.

Бюджетный эффект, по нашему мнению, сопровождается ростом налоговых поступлений и сборов за счет увеличения прибыльности предприятий, функционирующих в приоритетных отраслях экономики. Также проявлением бюджетного эффекта может стать снижение уровня дотационности экономики, рост отчислений в региональный бюджет на социальные цели за счет роста заработной платы.

Эффективность реализации трудового потенциала может также сопровождаться возникновением социального эффекта, имеющего следующие последствия: рост количества рабочих мест, увеличение заработной платы, улучшение условий труда работников, а также увеличение отклонений фактических значений показателей продовольственной безопасности от пороговых.

Научно-технический эффект от реализации трудового потенциала, по нашему мнению, заключается в совершенствовании технологической, производственной и научной информации.

Интеллектуальный эффект предполагает повышение квалификационных уровней специалистов и работников предприятий, научных организаций и управленческих структур.

При эффективной реализации трудового потенциала, наряду с рассмотренными выше, имеет место и экологический эффект, который связан с улучшением здоровья трудового потенциала, снижением уровня смертности населения в результате увеличения продолжительности жизни. Достижение положительного экологического эффекта от реализации трудового потенциала сопровождается увеличением отчислений на природоохранные и защитно-экологические мероприятия.

Акцентируем, что все виды эффектов от реализации трудового потенциала взаимосвязаны и взаимообусловлены. Так, экономический эффект обеспечивает увеличение прибыли, чем обеспечивает реализацию социального эффекта – возможность повышения заработной платы, улучшение условий труда работников. При этом наблюдается и обратная связь в виде повышения производительности труда. Кроме того, увеличение прибыли ведет к увеличению налогов и сборов, а из-за повышения заработной платы – к увеличению отчислений на социальные мероприятия, что обеспечивает рост бюджетного эффекта.

Достижение положительного бюджетного эффекта дает возможность увеличить отчисления на природоохранные мероприятия, то есть способствует возникновению экологического эффекта. Кроме того, увеличение доходной части бюджета приводит к возможности выделения средств на развитие социальных программ (социальный эффект).

Выводы. Таким образом, оценка интегрального эффекта на основе комплексного подхода позволит принимать и реализовывать действенные решения о поддержке стратегий инновационного развития приоритетных отраслей экономики и выступить гарантом сохранения и развития трудового потенциала Крыма. Практическое применение данного подхода является актуальным и поможет в решении вопросов по привлечению инвестиций для реализации инновационных проектов и программ в приоритетных отраслях, как экономики Крыма, так и других субъектов РФ.

ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ТЕОРИЯХ

Скараник С.С.¹, Черемисина С.Г.²

¹*старший преподаватель кафедры экономической теории
Института экономики и управления КФУ*

²*профессор кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ*

Введение. Проблемы и факторы обеспечения экономического роста рассматривались учеными на протяжении многих веков. Теоретики классического направления экономической мысли к числу основных условий экономического роста относили, прежде всего, материальные факторы, обеспечивающие процесс производства. В отличие от классиков представители институциональной теории движущей силой экономического роста наряду с материальными факторами считают также духовные, моральные, правовые, религиозные и другие факторы, рассматриваемые в историческом контексте.

Цель, задачи и методика исследований. Целью данного исследования является определение факторов экономического роста согласно концептуальным положениям институциональной экономической теории. Реализации поставленной цели будет способствовать анализ теоретических основ институционализма и аналитических данных Мирового банка и отчетов ООН последних лет, отображающих рейтинг стран по значению Индекса человеческого развития. Методологическую основу исследования составляют следующие методы: анализа и синтеза, сравнительного анализа, причинно-следственный и исторический метод.

Результаты исследований. Экономический рост является одной из центральных экономических проблем, которой уделялось значительное внимание на протяжении развития мировой экономической мысли. Представители ведущих школ и направлений экономической науки рассматривали следующие аспекты теории экономического роста, а именно: факторы экономического роста и их взаимодействие; соотношение настоящих и будущих потребностей и их влияние на темпы роста; взаимовлияние экономического роста и процессов распределения дохода; исторические тенденции и перспективы экономического роста; условия обеспечения устойчивого роста. При этом в работах многих ученых, вплоть до середины XIX века, преобладал анализ материальных факторов и условий экономического развития. Относительно анализа нематериальных условий отметим, что особое внимание им уделяли представители исторической школы Германии и ученые институционального направления, зародившегося на рубеже XIX-XX веков и получившего свое широкое распространение в 30-е гг. XX века.

Следует отметить, что трактовка образования, культуры и духовного развития личности, как факторов экономического роста, осуществлялась еще в первой половине XIX века многими русскими экономистами. Так, в частности, Менделеев развитие производительных сил ставил в зависимость от знаний и образования, а саму экономику рассматривал в тесной взаимосвязи с развитием духовных и нравственных начал в человеке. Чернышевский в своей «политэкономии трудящихся» полагал, что современное производство требует новых стимулов, которые могут быть воплощены в высококвалифицированном труде. По мнению Посошкова, источником создания богатства является духовное богатство, как нации в целом, так и отдельного человека.

Согласно институциональным экономическим теориям, рассматривающим единство и взаимосвязь социальных и экономических факторов в общественном развитии, менталитет нации, исторические, национальные, культурные, религиозные обычаи и традиции имеют важнейшее значение для обеспечения экономического роста. В этой связи особый интерес представляют теоретические разработки М. Вебера, который в своей работе «Протестантская этика и дух капитализма» осуществил сравнительный анализ наиболее значимых религий и рассмотрел взаимосвязь и взаимодействие экономического развития, факторов социальной среды и религиозных убеждений. На основании анализа статистических данных,

отображающих распределение протестантов и католиков в различных социальных слоях Германии, Австрии и Голландии, ученый пришел к выводу о том, что протестанты преобладают среди высококвалифицированных работников, предпринимателей, владельцев капитала и лиц с техническим образованием. В итоге, по мнению Вебера, протестантизм способствует развитию предпринимательской активности, рационализма, конкуренции и формированию более качественного уровня человеческого капитала, что является важным стимулом экономического роста. В отличие от протестантизма, православие, как одна из самых ортодоксальных религий, не признающая каких-либо изменений и нововведений, в меньшей степени способствует экономическому прогрессу и распространению инновационных технологий, что, в свою очередь, сдерживает и возможности экономического роста.

Анализируя современный этап социально-экономического развития, отметим, что аналитические данные Мирового банка и отчеты ООН последних лет отображают активное воздействие религии на различные параметры сферы образования, инновационного и технологического развития, качества жизни и уровня доходов населения, что напрямую характеризует и уровень экономического развития в разных странах. Так, страны, в истории и культуре которых главное влияние оказывает протестантизм, добиваются гораздо лучших социальных и экономических результатов, чем общества, где доминирующей конфессией является католичество, православие и ислам, которые отдают предпочтение ценностям, сдерживающим научно-технический прогресс, развитие человеческого капитала и экономический рост.

Согласно отчетам ООН в первую десятку стран по значению Индекса человеческого развития за 2016 г. входят именно протестантские страны (Норвегия, Швейцария, Германия, Дания, Нидерланды, Исландия, США). Большинство католических стран находятся в первой половине данного рейтинга, занимая места с 21 по 45. Православные страны (Россия, Беларусь Румыния, Болгария), за исключением Греции, хотя и незначительно, но отстают от значения показателя Индекса человеческого развития католических стран. Самые низкие позиции у мусульманских стран, среди которых относительными лидерами по значению Индекса человеческого развития выступают Иран, Турция и Ливан, занимая в рейтинге стран 69, 71 и 76 места, соответственно.

Выводы. В ходе проведенного исследования, основанного на теоретических разработках институциональной теории и данных Мирового банка и отчетов ООН последних лет, установлено, что в современных условиях значительное влияние на обеспечение экономического роста оказывают нематериальные факторы, в числе которых исторические, национальные, культурные, религиозные обычаи и традиции.

К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

Сельская В.А.

магистрант группы ЭТ 141 о Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: к.т.н., доцент Горячих М.В.

Введение. В данном материале рассматривается понятие и сущность индустриализации и так же о новой индустриализации. Делается обзор существующих положений, отражающих суть данного вопроса.

Цель и задача исследования заключается в сравнении различных подходов к определению терминов «индустриализация» и «новая индустриализация».

Методика исследований. Методической базой исследования выступали научные публикации и учебные издания российских авторов.

Результаты исследования. При исследовании вопроса, связанного с определением понятия «индустриализация», можно сформулировать такое определение данного термина:

Индустриализация - это экономически подкрепленный процесс перехода с ремесленного на крупное машинное производство, благодаря которому общество переходит от аграрно-ремесленного к индустриальному типу развития, при переходе на который экономика начинает развиваться экстенсивно. Этот переход связан с развитием естественных наук и новых технологий в промышленности, например в таких ее отраслях как металлургия и производство энергии. Для перехода государства на индустриальное развитие необходимо проведение определенных реформ в политике, законодательстве, нужно обладать достаточным количеством сырьевых и дешевых трудовых ресурсов. Промышленность индустриального типа направлена на производство максимально возможного количества продукции, который постепенно перерастает в мировой рынок продукции. При индустриализации вторичный сектор экономики (сектор переработки сырья) начинает преобладать над первичным сектором (добыча ресурсов, сельское хозяйство). Индустриальный тип развития общества помогает быстрому развитию научных дисциплин и технологий и внедрению их в производство, способствует как повышению доходов населения, так и росту числа самого населения.

Процесс индустриализации начался в 17 веке в странах Западной Европы, прежде всего – Великобритании, в связи с повышением эффективности ведения сельского хозяйства. Процесс индустриализации значительно ускорился в 19 веке, когда произошел прорыв технологий и был изобретен двигатель внутреннего сгорания, широко стало использоваться электричество и электроприборы, на производстве появился конвейер. Постепенно производители начали ориентироваться на все более механизированное и наукоемкое производство, позволяющее выпускать стандартизированную продукцию за минимальное время при минимальном использовании человеческого труда.

Индустриализация — это также перевод промышленности на индустриальную технику, создание крупного машинного производства, обеспечивающего удовлетворение не только элитарного, но и массового спроса на продукты питания, промышленные товары и услуги. В процессе индустриализации аграрные и аграрно-индустриальные страны становятся индустриальными, одновременно расширяются и углубляются рыночные связи, а также происходят крупные сдвиги в социальном составе населения (сословное деление общества уступает место классовому, повышается социальная мобильность) и в политической системе (утверждаются либеральные принципы взаимоотношения общества и государства, усиливается роль права, одновременно усиливается зависимость власти от финансовой олигархии). Кратко об истории индустриализации в нашей стране. В России индустриализация началась в конце XIX в. по инициативе самодержавия и по этой причине носила ограниченный, узко направленный, государствоориентированный характер. В этом процессе особо обострились противоречия между ценностями традиционализма и модернизации, что стало одной из основных причин социальных катаклизмов начала XX в.

«Царская индустриализация» осталась незавершенной. Возобновилась в новых условиях укрепления власти сталинской олигархии в 1930-е гг. В отличие от других стран мира индустриализация в СССР началась с тяжелой промышленности и осуществлялась за счет ограничения потребления всего населения, экспроприации остатков средств частных собственников в городе и ограбления крестьянства. Узнав об этих двух понятиях можно сказать следующее: оба понятия хорошо и грамотно объясняют суть данного слова; если второе определение более научно изложено, то первое скажем так более доступно и понятно изложено для лучшего понимания этого слова.

Ранее индустриализацию было принято понимать, как «процесс создания крупных производств, приводящий к резкому повышению технической вооруженности труда и росту его производительности». Сейчас такое определение в значительной части устарело и весьма сужено. Центральная часть сути понятия индустриализации — это новые, высокоэффективные технологии, позволяющие существенно увеличить техническую вооруженность труда и его производительность. Рост производительности труда должен быть связан с повышением качества результатов этого труда, ростом его эффективности, понимаемой в самом широком смысле, в том числе и в смысле затрат требуемых ресурсов. В отличие от старой, или первичной индустриализации, новая индустриализация, будучи уже вторичной, воплощает в себе качественно более высокую ступень развития, а также отличается и своим объектом, и своим субъектом. Первичная индустриализация состояла в электрификации производительных сил. Её ход известен по опыту западных стран, и нашей страны. В процессе новой индустриализации качественно изменяется человеческая деятельность: растущую массу времени – рабочего, научного, и творческого – человек посвящает познанию и изобретению автоматизированных машин. В свою очередь, автоматизированные машины с микропроцессорным управлением берут на себя функции замещаемого ими труда, функции безлюдного технологического процесса. Система автоматизированных машин понемногу замещает человека в стандартных технологических операциях производства. Отсюда связка новой индустриализации с принципами безлюдности, безотходности, рециркуляции ресурсов. Если первая индустриализация дала производительные силы вместе с копотью, сажей, выбросом отравляющих и вредных веществ, будучи «грязной», то вторая индустриализация, по определению, является экологически чистой, поскольку призвана устранить последствия первой, «грязной».

Теперь перейдем к понятию новой индустриализации. Новая индустриализация – это не антипод инновациям, а создание первоклассного индустриального базиса для инноваций. Цель новой индустриализации – это переход на VI технологический уклад, основанный на широком применении нанотехнологий. Это то, что приходит на смену предыдущей индустрии, является объективно необходимым этапом развития современной цивилизации. **К ней можно отнести** развитие крупных машиностроительных и приборостроительных производств, безотходных кооперированных производств замкнутого цикла, интегрированных в индустрию жизнеобеспечения. Ново-индустриальный этап (новая индустрия будущего) приходит на смену этапу первоначальной индустриализации. Новая индустрия использует самые современные, высокопроизводительные технологии — электрифицированные, автоматизированные, компьютеризированные, информатизированные, максимально экономно и рационально использующие все ресурсы, включая и природные. Здесь тяжелый физический труд заменен сложным трудом, максимально использующим психофизиологические и интеллектуальные возможности человека. Все четыре технологические черты индустрии — концентрация производства, повышение производственных мощностей, специализация и кооперирование, приобретают при этом способе производства свои новые характерные черты.

Вывод: индустриализация дала хороший толчок в развитии экономики страны. Новая индустриализация создала первоклассный индустриальный базис для инноваций, позволяющий расширять производство и расширять рыночные связи.

МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Сильченко Ю.О.

магистрант группы ЭТ 141 о Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.т.н., доцент Горячих М.В.

Введение. В современных условиях важнейшим фактором экономического роста является научно-технический прогресс (НТП). Именно степень использования технологических инноваций определяет уровень конкурентоспособности и развития страны.

Цель и задачи. Целью работы является рассмотрение основных тенденций мирового технологического развития. Задачи: дать определение научно-техническому прогрессу и охарактеризовать этапы его развития; определить современные тенденции мирового технологического развития; охарактеризовать проблемы и пути внедрения достижения научно-технического прогресса. Для решения поставленных задач использованы методы анализа, синтеза, кабинетный и контент анализ, которые позволили обобщить теоретическую информацию о тенденциях технологического развития.

Результаты исследований. Научно-технический прогресс – это развитие науки и техники, в результате которого происходит непрерывный процесс зарождения и внедрения новой техники и технологий. Результатом такого процесса является появление новых отраслей и отмирание существующих.

Технологический прогресс характеризуется цикличностью, скоростью изменений, воздействием на все сферы жизнедеятельности общества. Создание и использование новых технологий является главным фактором развития стран. Согласно данным А. Мэддисона за последние 500 лет численность жителей планеты возросла в 14 раз, мировой ВВП - в 149,8 раза, а на душу населения - в 10,7 раза.

НТП позволяет решить такие задачи:

1. Рост экономической эффективности общественного производства: снижение затрат на производство, увеличение выпуска продукции и повышения ее качества.
2. Повышение уровня народного благосостояния, создание лучших условий для высокопроизводительного труда.
3. Влияние на организацию производства, стимулирование развития его специализации и кооперирования.
4. Обеспечение решения социально-экономических задач (занятость населения, увеличение национального дохода, облегчение труда).
5. Полное удовлетворение потребностей как общества в целом, так и каждого человека.

В своем развитии НТП прошел несколько этапов:

Первый этап: первая промышленная революция конца XVIII – начала XIX века. Переход к машинному производству на научной основе.

Второй этап: вторая промышленная революция конца XIX – начала XX века. Развитие производительных сил на машинной основе, развитие науки на базе техники, переход к автоматизации производства, создание новых отраслей.

Третий этап: третья промышленная революция середины XX века, переросшая в научно-техническую революцию.

На современном этапе технологического развития наиболее отчетливо проявляются следующие мировые тенденции:

1. Неравномерность экономического роста.
2. Ключевое значение приобретают фундаментальные науки.
3. Глобализация науки и технологий, имеющая объективную основу в виде всеобщности научного знания и технологических принципов.
4. Высокоразвитые страны активизируют обучение инновационному менеджменту.

5. Важное место занимают системы научно-технической информации, информационного обеспечения инновационной деятельности на основе информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), создания электронной среды для деятельности бизнеса и государства, использования сети Интернет.

6. Возрастание масштабов финансирования научных исследований и разработок

7. Рост интеграции различных технологий, приводящая к увеличению числа мультидисциплинарных технологий и знаний.

8. Рост капиталоемкости научных исследований и разработок, которая требует концентрации финансовых ресурсов, необходимого потенциала знаний и квалификации в процессе разработки новой продукции.

9. Комплексная автоматизация производства. Технология изготовления новых материалов.

10. Значимость направлений научно-технологического и инновационного развития, которые ориентированы на рост благосостояния общества: биотехнологии, нанобиотехнологии, фармацевтика, информационно-коммуникационные технологии, производство здоровой пищи, материалов, а также охрана окружающей среды как основы качественной жизнедеятельности членов общества.

В нашей стране есть потенциал для производства конкурентоспособной продукции в области оптоэлектроники, телекоммуникационного оборудования, ядерных технологий, программных продуктов. Однако в России слабая технологическая база и отсутствует полноценная инновационная система. Незрелость и неразвитость инновационной системы России объясняются историческим развитием экономики страны (административно-командной системой) и «пробелами» в государственной экономической, научно-технической и инновационной политике.

Направления государственной политики для активизации инновационной деятельности в России:

- формирование приемлемых налоговых льгот, снижение налогового бремени с инновационных предприятий;
- защита российских технологий на внутренних и внешних рынках;
- развитие инновационной инфраструктуры;
- поддержка экспорта высокотехнологичной продукции за рубеж;
- определение перечня и механизма реализации основных инновационных проектов государственного назначения на ближайшие несколько лет;
- снижение ставки банковского процента;
- использование внешнеэкономических связей в качестве фактора роста промышленного производства;
- формирование благоприятных условий для развития малого инновационного предпринимательства;
- поддержка предприятий, которые занимаются технологическими инновациями;
- облегчение процедуры официальной регистрации учреждений и организаций, занимающихся научно-технической инновационной деятельностью.

Выводы. Технологический прогресс играет решающую роль в развитии и конкурентоспособности государства. Он включает в себя фундаментальные теоретические исследования, конструкторско-технологические разработки, создание образцов новой техники, ее освоение и внедрение в экономику. Рассмотрев мировые тенденции технологического развития и сравнив с состоянием технологического прогресса в нашей стране, можно сказать, что Россия имеет все предпосылки для инновационного развития и лидерства в определенных научных отраслях при внесении корректив в государственную политику.

ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ КАК ПРОБЛЕМА НАУЧНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Горячих М.В.¹, Чеснокова О.В.²

¹*кандидат технических наук, доцент кафедры экономической теории Института
экономики и управления КФУ*

²*магистрант группы ЭТ 141 о Института экономики и управления КФУ*

Введение. Человек живет в окружающем мире. Это не только природа и техногенная оболочка человеческого существования, но также общество – люди, созданные ими институты, выступающие в роли посредников между индивидом и окружающей средой. Одним из таких институтов является жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ), миссия которого заключается в создании условий комфортного проживания человека в урбанизируемой природно-климатической среде.

Цель и задачи. Целью работы является рассмотрение жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ) с точки зрения объекта научного исследования. Основной задачей является уточнение теоретической сущности экономических категорий воспроизводства человека и потребления услуг общественных благ.

Результаты исследований. Воспроизводство человека представляет собой исторически сформировавшийся процесс «косвенной» жизнедеятельности. Он включает выбор альтернативных форм использования ресурсов на основе принципа оптимизации (экономического принципа). Вместе с тем, экономические формы использования ресурсов, в конечном счете, ограниченного времени индивида, базируются на всеобщих (природных) и общих (социальных) условиях жизнедеятельности людей. К этим условиям относится земля как место обитания, а также социальная, экономическая и технологическая инфраструктура.

В использовании условий человеческой жизнедеятельности есть нечто общее, независимое от формы присвоения. Они (условия) не исчезают в момент потребления. Потребляются услуги земли, транспортных коммуникаций, других инфраструктурных элементов, в том числе ЖКХ. Правовые формы использования того или иного участка земли, связанных с ним природно-климатических условий, инсоляции и т.д. могут существенно различаться. То же самое относится к искусственно созданным объектам инфраструктуры. Они могут продаваться и покупаться. Однако человеческого существования (природных и искусственно созданных) осуществляется не только на возмездной основе. Оно может иметь частный, коммунальный или непосредственно общественный характер.

Встает вопрос о том, возможна ли отчетливая грань между способом присвоения объектов инфраструктуры, например муниципальной собственностью на объекты ЖКХ, и оказываемыми ими услугами, потребляемыми частными лицами?

Если существует правовая определенность объектов, эту грань провести несложно. Если такой фиксации нет, мы имеем дело с внелегальными формами присвоения услуг, которые сопровождаются положительными и отрицательными экстерналиями, оказывающими влияние на физиологическое, экономическое, социальное воспроизводство и благосостояние людей. В коммунальных домах зачастую невозможно отделить индивидуальное отопление от системы централизованного теплоснабжения. Положительными экстерналиями здесь можно считать сохранение условий жизнеобеспечения в квартирах должников по ЖКУ, отрицательными – перерасход ресурсов в результате их неконтролируемого использования.

Изложенная выше проблема актуальна не только в сугубо практическом смысле. Она может быть предметом научного исследования. Для нас наибольший интерес представляет потребление услуг общественных благ, которое охватывает все или большую часть населения. Особое место среди них занимают жилищно-коммунальные услуги (ЖКУ) как продукт деятельности жилищно-коммунального хозяйства. Их дальнейший анализ

предполагает использование определенного категориального аппарата и метода исследования.

Обратимся к рассмотрению рынка жилищно-коммунальных услуг, с одной стороны, как рынка услугуобразующей деятельности или услугуобразующих действий (труда, земли, капитала), с другой, как принципал-агентских отношений. Считается, что нормативные требования, которые предъявляются к предоставлению ЖКУ, относятся к услугуобразующей деятельности, а не к самим предприятиям. Здесь встанут не только технические, но также правовые и организационные вопросы. Например, жилец многоквартирного дома не может отказаться от теплоснабжения и даже от лифта, хотя бы он проживал на первом этаже. Следовательно, вопрос состоит в формировании правовых и организационных возможностей для получения тех услуг (ЖКУ), которые нужны потребителю и за которые он может расплатиться. Это, разумеется, влечет за собой некоторые следствия, в частности, различный доступ к услугам и услугуобразующей деятельности для различных категорий граждан.

Для одних ЖКУ будут совпадать с предоставляемой по определенным нормативам услугуобразующей деятельностью, т.е. выступать в качестве общественного блага. Другие будут пользоваться ими как смешанным общественным благом. Третьи могут позволить себе полную оплату услугуобразующей деятельности в том случае, если она приводит к получению ЖКУ в заказанном объеме, нужного качества и, главное, в соответствии с потребностями заказчика.

В таком подходе нет ничего нового. Он используется на практике в различных странах, разработаны методики, позволяющие реализовать отдельным категориям потребителям возможность пользоваться услугуобразующей деятельностью ЖКХ как смешанным общественным благом. Методика заключается в определении алгоритма оказания государственной помощи при оплате услугуобразующей деятельности тем категориям потребителей, которые не в состоянии полностью ее оплатить, и процедуры ее предоставления, включающую элементы принципал-агентских отношений.

Важнейшими характеристиками ЖКХ выступают параметры его услугуобразующей деятельности. Они имеют количественное и качественное выражение, но, взятые сами по себе, не являются услугами. Превращение в услуги осуществляется в потреблении, которое формирует свою систему экономических и правовых отношений. Этот процесс может быть описан и охарактеризован как возникновение прав собственности на полезный эффект. Регулятором прав собственности выступает государство (общество), которое может быть и принципалом, задающим цели деятельности ЖКХ и параметры ЖКУ, и агентом, осуществляющим деятельность по удовлетворению потребностей населения. Иными словами, если материальной основой получения общественных благ является общественная инфраструктура, то формы услугуобразующей деятельности могут быть разные и способ присвоения ЖКУ также может различаться. Для их конкретного рассмотрения следует обращаться к правам собственности, находящим отражение в регулирующем контракте.

По определению, услуга нематериальна и оценивается через восприятие индивидом предельной полезности присваиваемых материальных объектов. Специфической материальной основой этого восприятия является информация, поступающая от органов чувств человека. Теперь рынок услуг предстает, во-первых, как рынок услугуобразующей деятельности или услугуобразующих воздействий (труда, земли, капитала), во-вторых, это поле принципал-агентских отношений, когда субъект труда исполняет поручения нанимателя по созданию условий эффективного производственного или личного потребления, т.е. по предоставлению услуг как формы извлечения полезного эффекта из факторов производства и предметов потребления.

Вывод: ЖКУ участвуют в формировании человеческого потенциала, т.е. тех или иных качественных характеристик личности, и могут быть в полной мере рассмотрены как объект научного исследования.

К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

Сельская В.А.

магистрант группы ЭТ 141 о Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: к.т.н., доцент Горячих М.В.

Введение. В данном материале рассматривается понятие и сущность индустриализации и так же о новой индустриализации. Делается обзор существующих положений, отражающих суть данного вопроса.

Цель и задача исследования заключается в сравнении различных подходов к определению терминов «индустриализация» и «новая индустриализация».

Методика исследований. Методической базой исследования выступали научные публикации и учебные издания российских авторов.

Результаты исследования. При исследовании вопроса, связанного с определением понятия «индустриализация», можно сформулировать такое определение данного термина:

Индустриализация - это экономически подкрепленный процесс перехода с ремесленного на крупное машинное производство, благодаря которому общество переходит от аграрно-ремесленного к индустриальному типу развития, при переходе на который экономика начинает развиваться экстенсивно. Этот переход связан с развитием естественных наук и новых технологий в промышленности, например в таких ее отраслях как металлургия и производство энергии. Для перехода государства на индустриальное развитие необходимо проведение определенных реформ в политике, законодательстве, нужно обладать достаточным количеством сырьевых и дешевых трудовых ресурсов. Промышленность индустриального типа направлена на производство максимально возможного количества продукции, который постепенно перерастает в мировой рынок продукции. При индустриализации вторичный сектор экономики (сектор переработки сырья) начинает преобладать над первичным сектором (добыча ресурсов, сельское хозяйство). Индустриальный тип развития общества помогает быстрому развитию научных дисциплин и технологий и внедрению их в производство, способствует как повышению доходов населения, так и росту числа самого населения.

Процесс индустриализации начался в 17 веке в странах Западной Европы, прежде всего – Великобритании, в связи с повышением эффективности ведения сельского хозяйства. Процесс индустриализации значительно ускорился в 19 веке, когда произошел прорыв технологий и был изобретен двигатель внутреннего сгорания, широко стало использоваться электричество и электроприборы, на производстве появился конвейер. Постепенно производители начали ориентироваться на все более механизированное и наукоемкое производство, позволяющее выпускать стандартизированную продукцию за минимальное время при минимальном использовании человеческого труда.

Индустриализация — это также перевод промышленности на индустриальную технику, создание крупного машинного производства, обеспечивающего удовлетворение не только элитарного, но и массового спроса на продукты питания, промышленные товары и услуги. В процессе индустриализации аграрные и аграрно-индустриальные страны становятся индустриальными, одновременно расширяются и углубляются рыночные связи, а также происходят крупные сдвиги в социальном составе населения (сословное деление общества уступает место классовому, повышается социальная мобильность) и в политической системе (утверждаются либеральные принципы взаимоотношения общества и государства, усиливается роль права, одновременно усиливается зависимость власти от финансовой олигархии). Кратко об истории индустриализации в нашей стране. В России индустриализация началась в конце XIX в. по инициативе самодержавия и по этой причине носила ограниченный, узко направленный, государствоориентированный характер. В этом процессе особо обострились противоречия между ценностями традиционализма и модернизации, что стало одной из основных причин социальных катаклизмов начала XX в.

«Царская индустриализация» осталась незавершенной. Возобновилась в новых условиях укрепления власти сталинской олигархии в 1930-е гг. В отличие от других стран мира индустриализация в СССР началась с тяжелой промышленности и осуществлялась за счет ограничения потребления всего населения, экспроприации остатков средств частных собственников в городе и ограбления крестьянства. Узнав об этих двух понятиях можно сказать следующее: оба понятия хорошо и грамотно объясняют суть данного слова; если второе определение более научно изложено, то первое скажем так более доступно и понятно изложено для лучшего понимания этого слова.

Ранее индустриализацию было принято понимать, как «процесс создания крупных производств, приводящий к резкому повышению технической вооруженности труда и росту его производительности». Сейчас такое определение в значительной части устарело и весьма сужено. Центральная часть сути понятия индустриализации — это новые, высокоэффективные технологии, позволяющие существенно увеличить техническую вооруженность труда и его производительность. Рост производительности труда должен быть связан с повышением качества результатов этого труда, ростом его эффективности, понимаемой в самом широком смысле, в том числе и в смысле затрат требуемых ресурсов. В отличие от старой, или первичной индустриализации, новая индустриализация, будучи уже вторичной, воплощает в себе качественно более высокую ступень развития, а также отличается и своим объектом, и своим субъектом. Первичная индустриализация состояла в электрификации производительных сил. Её ход известен по опыту западных стран, и нашей страны. В процессе новой индустриализации качественно изменяется человеческая деятельность: растущую массу времени — рабочего, научного, и творческого — человек посвящает познанию и изобретению автоматизированных машин. В свою очередь, автоматизированные машины с микропроцессорным управлением берут на себя функции замещаемого ими труда, функции безлюдного технологического процесса. Система автоматизированных машин понемногу замещает человека в стандартных технологических операциях производства. Отсюда связка новой индустриализации с принципами безлюдности, безотходности, рециркуляции ресурсов. Если первая индустриализация дала производительные силы вместе с копотью, сажей, выбросом отравляющих и вредных веществ, будучи «грязной», то вторая индустриализация, по определению, является экологически чистой, поскольку призвана устранить последствия первой, «грязной».

Теперь перейдем к понятию новой индустриализации. Новая индустриализация — это не антипод инновациям, а создание первоклассного индустриального базиса для инноваций. Цель новой индустриализации — это переход на VI технологический уклад, основанный на широком применении нанотехнологий. Это то, что приходит на смену предыдущей индустрии, является объективно необходимым этапом развития современной цивилизации. **К ней можно отнести** развитие крупных машиностроительных и приборостроительных производств, безотходных кооперированных производств замкнутого цикла, интегрированных в индустрию жизнеобеспечения. Ново-индустриальный этап (новая индустрия будущего) приходит на смену этапу первоначальной индустриализации. Новая индустрия использует самые современные, высокопроизводительные технологии — электрифицированные, автоматизированные, компьютеризированные, информатизированные, максимально экономно и рационально использующие все ресурсы, включая и природные. Здесь тяжелый физический труд заменен сложным трудом, максимально использующим психофизиологические и интеллектуальные возможности человека. Все четыре технологические черты индустрии — концентрация производства, повышение производственных мощностей, специализация и кооперирование, приобретают при этом способе производства свои новые характерные черты.

Вывод: индустриализация дала хороший толчок в развитии экономики страны. Новая индустриализация создала первоклассный индустриальный базис для инноваций, позволяющий расширять производство и расширять рыночные связи.

МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Сильченко Ю.О.

магистрант группы ЭТ 141 о Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.т.н., доцент Горячих М.В.

Введение. В современных условиях важнейшим фактором экономического роста является научно-технический прогресс (НТП). Именно степень использования технологических инноваций определяет уровень конкурентоспособности и развития страны.

Цель и задачи. Целью работы является рассмотрение основных тенденций мирового технологического развития. Задачи: дать определение научно-техническому прогрессу и охарактеризовать этапы его развития; определить современные тенденции мирового технологического развития; охарактеризовать проблемы и пути внедрения достижения научно-технического прогресса. Для решения поставленных задач использованы методы анализа, синтеза, кабинетный и контент анализ, которые позволили обобщить теоретическую информацию о тенденциях технологического развития.

Результаты исследований. Научно-технический прогресс – это развитие науки и техники, в результате которого происходит непрерывный процесс зарождения и внедрения новой техники и технологий. Результатом такого процесса является появление новых отраслей и отмирание существующих.

Технологический прогресс характеризуется цикличностью, скоростью изменений, воздействием на все сферы жизнедеятельности общества. Создание и использование новых технологий является главным фактором развития стран. Согласно данным А. Мэддисона за последние 500 лет численность жителей планеты возросла в 14 раз, мировой ВВП - в 149,8 раза, а на душу населения - в 10,7 раза.

НТП позволяет решить такие задачи:

1. Рост экономической эффективности общественного производства: снижение затрат на производство, увеличение выпуска продукции и повышения ее качества.
2. Повышение уровня народного благосостояния, создание лучших условий для высокопроизводительного труда.
3. Влияние на организацию производства, стимулирование развития его специализации и кооперирования.
4. Обеспечение решения социально-экономических задач (занятость населения, увеличение национального дохода, облегчение труда).
5. Полное удовлетворение потребностей как общества в целом, так и каждого человека.

В своем развитии НТП прошел несколько этапов:

Первый этап: первая промышленная революция конца XVIII – начала XIX века. Переход к машинному производству на научной основе.

Второй этап: вторая промышленная революция конца XIX – начала XX века. Развитие производительных сил на машинной основе, развитие науки на базе техники, переход к автоматизации производства, создание новых отраслей.

Третий этап: третья промышленная революция середины XX века, переросшая в научно-техническую революцию.

На современном этапе технологического развития наиболее отчетливо проявляются следующие мировые тенденции:

1. Неравномерность экономического роста.
2. Ключевое значение приобретают фундаментальные науки.
3. Глобализация науки и технологий, имеющая объективную основу в виде всеобщности научного знания и технологических принципов.
4. Высокоразвитые страны активизируют обучение инновационному менеджменту.

5. Важное место занимают системы научно-технической информации, информационного обеспечения инновационной деятельности на основе информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), создания электронной среды для деятельности бизнеса и государства, использования сети Интернет.

6. Возрастание масштабов финансирования научных исследований и разработок

7. Рост интеграции различных технологий, приводящая к увеличению числа мультидисциплинарных технологий и знаний.

8. Рост капиталоемкости научных исследований и разработок, которая требует концентрации финансовых ресурсов, необходимого потенциала знаний и квалификации в процессе разработки новой продукции.

9. Комплексная автоматизация производства. Технология изготовления новых материалов.

10. Значимость направлений научно-технологического и инновационного развития, которые ориентированы на рост благосостояния общества: биотехнологии, нанобиотехнологии, фармацевтика, информационно-коммуникационные технологии, производство здоровой пищи, материалов, а также охрана окружающей среды как основы качественной жизнедеятельности членов общества.

В нашей стране есть потенциал для производства конкурентоспособной продукции в области оптоэлектроники, телекоммуникационного оборудования, ядерных технологий, программных продуктов. Однако в России слабая технологическая база и отсутствует полноценная инновационная система. Незрелость и неразвитость инновационной системы России объясняются историческим развитием экономики страны (административно-командной системой) и «пробелами» в государственной экономической, научно-технической и инновационной политике.

Направления государственной политики для активизации инновационной деятельности в России:

- формирование приемлемых налоговых льгот, снижение налогового бремени с инновационных предприятий;
- защита российских технологий на внутренних и внешних рынках;
- развитие инновационной инфраструктуры;
- поддержка экспорта высокотехнологичной продукции за рубеж;
- определение перечня и механизма реализации основных инновационных проектов государственного назначения на ближайшие несколько лет;
- снижение ставки банковского процента;
- использование внешнеэкономических связей в качестве фактора роста промышленного производства;
- формирование благоприятных условий для развития малого инновационного предпринимательства;
- поддержка предприятий, которые занимаются технологическими инновациями;
- облегчение процедуры официальной регистрации учреждений и организаций, занимающихся научно-технической инновационной деятельностью.

Выводы. Технологический прогресс играет решающую роль в развитии и конкурентоспособности государства. Он включает в себя фундаментальные теоретические исследования, конструкторско-технологические разработки, создание образцов новой техники, ее освоение и внедрение в экономику. Рассмотрев мировые тенденции технологического развития и сравнив с состоянием технологического прогресса в нашей стране, можно сказать, что Россия имеет все предпосылки для инновационного развития и лидерства в определенных научных отраслях при внесении корректив в государственную политику.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Гончаров И. С.

*магистрант группы ЭФ - 141 о Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: Черемисина С.Г.*

д.э.н., профессор кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ

Введение. Современные реалии и динамика развития рыночных отношений сопровождаются повышением роли прибыли, выступающей не только в качестве главного финансового показателя деятельности предприятия или организации, но и являющейся источником удовлетворения разнообразных потребностей субъекта хозяйствования. В данном материале рассматриваются понятие и сущностные характеристики прибыли, как основополагающей экономической категории.

Цель, задачи и методика исследований. Целью данного исследования является систематизация теоретических подходов обоснования сущности прибыли и механизмов ее формирования на предприятии. Методическую основу исследования составили системный подход, методы анализа и синтеза, сравнительного анализа, а также научные публикации и учебные издания российских авторов.

Результаты исследования. Современные рыночные отношения предусматривают право на распоряжение результатами труда, в частности, получение и распределение прибыли, создают объективные экономические условия работы и вызывают необходимость применения рыночных методов управления деятельностью предприятий.

Результаты исследования проблем доходов, расходов, формирования прибыли и ее использования изложены в трудах выдающихся ученых мирового уровня. Среди отечественных авторов, рассматривающих данное понятие, можно выделить следующих: Ковалев В.В., Савицкая Г.В., Селезнева Н.Н., Прыкина Л.В. и другие. По нашему мнению, наибольший теоретико-практический интерес представляет следующее определение прибыли:

– выраженный в денежной форме чистый доход предприятия на вложенный капитал, который характеризует его вознаграждение за риск, связанный с осуществлением предпринимательской деятельности;

– особый систематически воспроизводимый ресурс коммерческого предприятия, конечная цель развития бизнеса.

Однако существует ряд теоретических и практических проблем, которые все еще остаются нерешенными, как на уровне экономики в целом, так и на уровне ее отдельных отраслей. Кроме того, данная проблема, связанная с определением результата деятельности, нуждается в индивидуальных подходах к ее решению на уровне конкретного предприятия.

Прибыль – один из финансовых результатов. Она является комплексным показателем, обобщающим все результаты финансово-хозяйственной деятельности, которую ведет то или иное предприятие, определяет эффективность работы предприятия. От того, насколько правильно и эффективно формируется и используется прибыль, зависит функционирование предприятия в настоящее время и возможности его дальнейшего развития.

Считаем возможным полагать, что среди экономистов разных школ и направлений нет единого мнения о природе источников и механизмов формирования прибыли. Различные теории по-разному трактуют источник прибыли. Так, А. Смит и Д. Рикардо утверждали, что источник прибыли – в производстве. Смит указывал на то, что «стоимость, которую рабочие прибавляют к стоимости материалов, распадается сама на две части, из которых одна идет на оплату их заработной платы, а другая - на оплату прибыли их предпринимателя». Ж.Б. Сэй трактовал прибыль, как вознаграждение за труд предпринимателя. К. Маркс в свою очередь доказал, что прибыль создает прибавочный труд наемного работника. Констатируем, что прибыль рассматривалась, как комплексный доход предпринимателя от всех факторов

производства, и все данные теоретические воззрения имели место быть в то, или иное время. Однако в современных рыночных условиях ближе к истине теории, обосновывающие формирование источника прибыли в непосредственном производстве и связывающие его с дополнительным продуктом.

Общеизвестно, что прибыль выступает как превышение доходов над расходами изготовления товара. После реализации товара предприниматель получает определенную сумму денег, которая составляет выручку, или сумму продажи. Если из этой суммы вычесть общие издержки производства, то это и будет прибыль, или чистая выручка. Поскольку эта выручка поступает только после реализации готового товара, создается впечатление, что именно процесс реализации (оборота) и создает прибыль. Однако это поверхностное представление. Только в сфере оборота прибыль возникнуть не может. При продаже товара воплощенная в нем стоимость дополнительного продукта реализуется как избыток денег над расходами на изготовление товара, то есть выступает как прибыль. Это дает основания для того, чтобы сделать вывод: прибыль - это преобразованная форма прибавочной стоимости, которая выражает отношения между владельцами средств производства и наемными работниками по поводу создания такого продукта и его присвоения. Термин «преобразованная форма» означает, что прибыль скрывает настоящий источник своего возникновения и создает впечатление, что участие в его создании принимали не только работники, но и средства производства. Так, в частности, вознаграждением предпринимателя является прибыль. Это плата за то, что он является организатором производства, управляет им, внедряет инновации и, главное, рискует. Выполняя свои функции, предприниматель обеспечивает превышение выручки (дохода) от реализации продукта над затратами на его производство.

Непосредственно работники предприятий заинтересованы не только в повышении оплаты труда, но и в росте прибыли всего предприятия, который, в свою очередь, является источником не только выживания, но и расширения производственной базы, что, как следствие, способствует улучшению благосостояния работников, их уровня жизни. Из этого можно сделать вывод, что результат, полученный от производственно-хозяйственной деятельности предприятия, характеризуется размером прибыли и валового дохода.

В условиях рыночной экономики значение прибыли переоценить трудно. Во-первых, прибыль отражает экономический эффект, который получен в результате деятельности предприятия и является источником расширенного воспроизводства. Во-вторых, прибыль выполняет стимулирующую функцию. Ее смысл заключается в том, что она одновременно является и финансовым результатом, и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. В-третьих, прибыль является одним из источников формирования бюджетов разных уровней. Поступая в бюджеты в виде налогов вместе с другими доходными поступлениями, используется для удовлетворения общественных потребностей, финансирования государственных и социальных программ, также для того, чтобы обеспечить выполнение государством своих функций.

Стремление получить прибыль стимулирует товаропроизводителей увеличивать объем производства товаров, которые пользуются спросом у потребителей, и, одновременно с этим, снижать затраты на производство. В свою очередь, убыточный результат хозяйствования также играет важную, индикативную роль для предприятия. Убытки четко сигнализируют об ошибках, просчетах и заставляют предпринимателей проводить переоценку качества своей работы, направлений использования средств, организации производства и реализации готового продукта. Конечной задачей каждого субъекта хозяйствования является получение наибольшей прибыли при наименьших затратах. Этот эффект достигается благодаря соблюдению строгого режима экономии при расходовании средств и наиболее эффективном их использовании.

Вывод: таким образом, можно сделать вывод, что прибыль - это часть прибавочной стоимости продукта, которая остается после того, как предприятие покрывает все издержки производства, и является частью чистого дохода, который получают субъекты хозяйствования после реализации продукта (товара), оказания услуг, выполнения работ.

ПРОБЛЕМЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА КРЫМСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Назаренко Г.П.

*старший преподаватель кафедры экономической теории
Института экономики и управления КФУ*

Введение. Промышленность Республики Крым, обладая уникальными производственными активами и широким ресурсным потенциалом, являясь одним из лидеров по объемам осуществляемой деятельности и одной из бюджетообразующих отраслей, объективно относится к драйверам развития экономики региона.

Базовым условием эффективного функционирования промышленности является высокий уровень технической оснащенности производства, научно-технологические инновации, активно внедряемые в отрасли, достаточный уровень необходимых инвестиционных ресурсов и т.п. В соответствии с теориями таких исследователей как С. Ю. Глазьев, Д. С. Львов, Г. Г. Фетисов, Ю. В. Яковец, Л.К. Гуриева и др. устойчивая совокупность связанных между собою производств замкнутого цикла, производящих конечную продукцию на основе «сменяющих друг друга поколений техники, эволюционно реализующих общий технологический принцип» составляет технологический уклад. Постепенно осуществляемые качественные изменения в технике и технологии, в источниках энергии и используемых материалах требуют соответствующего изменения и качества рабочей силы, ее квалификации и подготовке. Такие эволюционные трансформации обуславливают переход к новой ступени развития, как производительных сил, так и производственных отношений. Переход на технологический уклад более высокого уровня является основой расширенного производства не только отрасли, но и хозяйства Республики в целом.

Цель и задачи исследований. В связи с тем, что Стратегией социально-экономического развития Республики Крым до 2030 г. в качестве основных приоритетов обозначено достижение высоких темпов развития экономики региона на базе ее полной технологической модернизации, считаем, что особого внимания требуют проблемы формирования и эволюции технологического уклада в промышленности. Целью данного исследования является обозначение рекомендаций по переходу промышленности Крыма к технологическому укладу более высокого уровня. Поставленная цель предопределила решение следующих задач:

- анализ уровней технологического уклада России и его эффективность;
- определение уровня технологического уклада промышленности региона и выработка рекомендаций, способствующих переходу крымской промышленности к новому уровню технического развития - технологическому укладу высшего порядка.

Для решения поставленных задач были использованы **методы** анализа и синтеза имеющихся теорий и статистического материала, а так же системный подход к выработке означенных рекомендаций.

Результаты исследований. В мировой экономике наблюдается технологическая многоукладность. Лишь немногие страны-лидеры осуществляют свою хозяйственную деятельность на базе 5-го технологического уклада и ведут активную разработку и внедрение технологий 6-го уровня, который будет базироваться на инновациях в сфере нано-, биотехнологий, новых материалов, квантовых технологиях, микромеханике, робототехнике, геной инженерии, технологиях виртуальной реальности и пр.

Россия осуществляет производство, используя технологии 4-го уклада с элементами 3-го и 5-го в некоторых областях. Четвертый уклад основанный на тяжелом машиностроении, атомной энергии и наборе устаревших технологий, которые пытаются модернизировать, становится препятствием для качественного совершенствования материальной и интеллектуальной базы экономического развития. Пятый технологический уклад основан на автоматизированном производстве с электронным описанием

технологических процессов и компьютерным управлением ими. Однако в России на эти технологии приходится не более 10% и то, лишь в считанных отраслях: станкостроении с числовым программным обеспечением, военной промышленности, некоторых производствах автомобиле- и самолетостроения, космической отрасли. По мнению отечественных ученых, чтобы улучшить технологические позиции, России необходимо мобилизовать все ресурсы и осуществить рывок к 6-му укладу, минуя 5. Для этого, по словам вице – премьера Правительства РФ Д. Рогозина необходимо правильно выбрать ключевые направления и распределить ресурсы, используя «преимущество отсталости».

Для экономики Крыма, и в частности для его промышленности, объективны общегосударственные тенденции. Анализ технического состояния фондов отрасли и их технологической составляющей позволяет сделать вывод о том, что для крымской промышленности характерно преобладание третьего и четвертого технологических укладов (кроме незначительной доли производств шестого уклада – производство судового оборудования с использованием композитных материалов и электростанций, работающих с нетрадиционными источниками энергии), что значительно снижает производительность труда. Пятый уклад связан с автоматизированным производством, управляемым компьютерными программами, присущ лишь отдельным предприятиям судостроительной, химической отрасли, отраслям точного и медицинского приборостроения, радиоэлектронике. И в большинстве своем, эти предприятия работают на оборонную промышленность.

Как показывает практика, одновременная реализация в экономике нескольких технологических укладов разных уровней, ведет к структурным диспропорциям, снижая эффективность производства и замедляя темпы экономического развития. Основными причинами подобной ситуации, сложившейся в промышленности Крыма, являются низкая инновационная активность; недостаточная мотивация предприятий на внедрение технологических новшеств; слабое развитие инновационной инфраструктуры; малый уровень затрат на НИОКР и, как следствие, недостаток кадров, занятых инновационной деятельностью; отсутствие опыта коммерциализации инновационной деятельности и пр.

С целью выравнивания структурных технологических диспропорций и стимулирования перехода промышленности Республики к пятому технологическому укладу развития необходимо:

- кластерное развитие судостроительной и химической отраслей;
- создание и развитие индустриальных парков;
- привлечение в Республику новых предприятий, применяющих прогрессивные технологии;
- содействие возрождению забытых производств, характерных для Крыма (табаководство, эфиромасличное производство, металлургия);
- модернизация и техническое перевооружение традиционных отраслей крымской промышленности;
- развитие кооперации науки и производства и создание на базе этого союза крупных инновационных центров и территориальных кластеров и пр.

Выводы. Надеемся, что реализация вышеуказанных рекомендаций позволит осуществить переход крымской промышленности на инновационную модель развития, сдвинуть материально-техническую базу отрасли к пятому технологическому укладу, что обеспечит формирование основы эффективного развития хозяйства полуострова.

АНАЛИЗ ОПЫТА НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПОЛИТИЧЕСКИХ ПРАВЯЩИХ ЭЛИТ

Катюшичев Н.К.

*студент 2-го курса магистратуры, кафедры государственного
и муниципального управления Института экономики и управления КФУ*

научный руководитель: к.ф.н., доцент Кухар В.В.

Введение. На сегодняшний день правящие политические элиты являются одним из важнейших элементов нормального функционирования страны. Наличие компетентного, ориентированного в соответствии с государственными целями правительства является залогом стабильного развития экономики, повышения уровня жизни населения, а также обретения государства достойным местом на мировой арене. Присутствие же в правящих кругах представителей власти, не заинтересованных в развитии объекта управления или преследующих собственные корыстные цели, противоречащие национальным интересам, неизбежно ведет к деградации государства.

Целью исследования выступает анализ порочности правящих политических элит, а также несостоятельности насильственной смены власти. В соответствии с целью исследования поставлены следующие задачи: выявить причины неудачных смен власти в различных государствах, а также определить возможные негативные последствия подобных явлений.

Методическую основу исследования составили сравнительный анализ, метод индукции и дедукции, а также методы анализа и синтеза.

Результаты исследования. События, происходящие в последние десятилетия в странах ближнего зарубежья, а также изменения политической жизни общества и государственного устройства России и соседних стран, наглядно демонстрируют сменяемость политической верхушки, изменение правящей номенклатуры, а также смену политических режимов в целом. Во многих странах к власти приходят новые политические элиты, взгляды которых могут быть как либеральными, так и авторитарными, как общепринятыми для данного государства и общества, так и радикальными.

Приход новых правящих элит в большинстве случаев характеризуется прямой или косвенной поддержкой новой движущей силы или партии иностранными организациями, зачастую выступающих под видом некоммерческих. Изменение правящих политических элит ознаменуется естественным, а зачастую и искусственно спровоцированными противоречиями или волнениями населения, появлением недовольства по отдельным вопросам жизни общества или системы государственного устройства в целом.

Характерным абсурдным признаком процесса смены власти на сегодняшний день выступает тот факт, что не смотря на нескончаемые декламации о распространении демократии, ценности человеческой жизни и процветании общества, большая часть переходов власти от одной политической элиты к другой, имеющей, если и не противоположные, то отличающиеся от предшественников взгляды, зачастую происходит насильственным путем, влекущим к негативным последствиям как для экономики государства, так и для населения.

Наблюдается вырождение и деградация политических элит в обществе. Часто проявляется экстремистская направленность приходящих к власти элит, а также их поощрение и поддержка национализма в различных его проявлениях, в т.ч. и крайне радикальных.

Ярким примером смены политических правящих элит, которая вопреки всем ожиданиям и чаяниям определенной части населения страны, лишь усугубила экономическую ситуацию в государстве и социально-экономическое положение населения в целом, стал политический кризис 2013-2014 гг. на Украине, в числе последствий которого

помимо общего падения ВВП и снижения уровня жизни населения стала потеря части территории и начало гражданской войны.

Политический кризис, начавшийся на Украине, показал всю несостоятельность политической элиты, которая на тот момент уже была ведома заграничными кураторами. Несамостоятельность в принятии политических решений, наличие олигархии во властных структурах, попустительское отношение к факту наличия националистических проявлений на фоне активной информационной войны и правового произвола в итоге привели к тотальному ослаблению экономики государства, полнейшей деградации института защиты прав и свобод человека.

С другой стороны события на Украине продемонстрировали способность российской политической элиты быстро и грамотно реагировать на возникающие кризисные ситуации. Взвешенная и рациональная политика, продемонстрированная властью России при присоединении Крыма, позволила избежать жертв, попрания прав и свобод человека, продемонстрировала всему миру факт реальных действий со стороны власти в соответствии с волеизъявлением граждан. На фоне этого возникает принципиально новый стиль политического поведения в процессе осуществления внешней политики государства.

Безусловно, подобная решительность, неоднозначность заявлений и уверенность в действиях повлекли за собой на фоне падения цен на нефть ряд негативных последствий в виде ограничений в торговле, введению по отношению к России ряда запретов и ограничений, порой в обход норм международного права. Стоит понимать, что данные негативные проявления – это плата народа за самостоятельность государства в принятии политических решений. На сегодняшний день немногие страны могут похвастаться подобной возможностью.

Порочность политических элит во многих странах мира связана, прежде всего, с коррумпированностью, эгоистичностью правления и в рамках сращивания бизнеса с властью стремления к преумножению своего состояния нередко в ущерб государству и населению. Также имеет место быть проявление антигосударственных идей, которые в конечном итоге имеют деструктивный характер и способствуют разделению общества.

К сожалению, несмотря на всю самостоятельность в принятии политических и стратегически важных для государства решений, Россия не является исключением из перечня стран, имеющих проблемы с политическими элитами. Процесс становления государственности России в нынешнем ее состоянии имеет вековую историю, выступающую свидетелем смены множества режимов, политических элит и форм правления.

Как показывает исторический опыт последнего столетия, смена правящих элит в России всегда сопровождается кардинальными изменениями в системе государственного устройства и управления страной, резкими изменениями в экономике (от сверхбыстрых темпов роста в годы осуществления политики НЭП (новой экономической политики) или в послевоенном восстановлении государства до экономических кризисов 80-х гг. и развала сверхдержавы в 90-х годах XX века).

Выводы. Таким образом, исходя из вышесказанного, стоит отметить наличие ряда негативных характеристик по отношению к правящим политическим элитам, а также проблем, возникающих по вине элит и препятствующих нормальному функционированию и развитию государств. Однако в целом анализ порочности правящих политических элит несет в себе и положительное содержание. Он позитивен и поучителен, так как позволяет давать оценку всем негативным проявлениям политических элит, дабы избежать в будущем прежних ошибок и служит примером другим того, как не следует поступать. Также стоит понимать, что современная правящая политическая элита - это социально-ориентированная структура, в руках которой находится судьба государства и будущее народа, доверие которого и является основой функционирования политической элиты.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭЛЕКТРОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Линский Д.В.

*Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории
Института экономики и управления КФУ*

Введение. Информационное сообщество, которое еще сравнительно недавно трактовалось как фантастическое, в начале нового века отчетливо становится объективной реальностью. В информационном обществе уровень жизни граждан, структура его занятости во время работы и досуга, система получения знаний, товарные и финансовые и рынки труда, управленческая система и принятие решений коренным образом взаимосвязаны от теоретических знаний, доступности данных, технологических нововведений, совершенствования глобальных информационных и коммуникационных инноваций. Такое общество начинает формироваться в развитых государствах, его основополагающие формы формируются в новых индустриальных государствах, в государствах с переходной экономической системой и также в развивающихся государствах. Это достаточно трудоемкий процесс, который касается не только экономической и технологической сферы, но и социальные, политические и культурные взаимоотношения.

Основной проблеме сетевого развития общества посвящены работы таких ученых как У. Мартин, И. Масуда, Э. Тофлер, С. Паринов и др. Причем, как прогнозирует один из основоположников концепции информационного общества И. Масуда, развитая стадия информационного общества, которая основана на глобальном формировании знаний, сформируется на Земле, скорее всего, к середине 21 в.

Цель исследования. Проанализировать принципы формирования, масштабы и основополагающие характеристики функционирования сетевой экономики.

Методика исследования. Основу информационного сообщества формирует так называемая сетевая экономика. Эта категория еще не устоялась. Наравне с ней используются иные: информационная экономика, экономика прямых равнозначных взаимосвязей и др. Но, на наш взгляд, категория сетевая экономика как название мировой электронной среды для экономической деятельности имеет право на жизнь. Общеизвестно, что экономические эпохи различны не тем, что произведено, а то, чем произведено, какими средствами производства, так как именно они способствуют развитию основной производительной силы — индивида.

Результаты исследования. Главным принципом формирования сетевой экономики явилась замена с 80-х г. 4-го технологического уклада 5-м, в котором основные позиции занимают инновационные компьютерные и информационные технологии, средства космической связи, волоконная оптика, биотехнологии. Самые новые оптические и нейронные информационные системы дают новые возможности в разных сферах экономической жизни. Близится эра полностью автоматизированных заводов и электронных корпораций. Результатом структурных преобразований и мощного эффективного развития новых фирм из списка 500 крупнейших транснациональных корпораций (ТНК) за последний период исчезло 70 многовековых предприятий. На конец 2015 г. первое, четвертое и пятое позиции в десятке наиболее крупны транснациональных корпораций имеют корпорации «Apple», «Google» и «Microsoft» с рыночной капитализацией 724,773 млрд. долл., 345,849 млрд. долл. и 333,524 млрд. долл. соответственно. В таких и схожих по сфере деятельности фирмах основной стратегией развития является распространение интеллектуальной деятельности, формирование условий для развития индивида в рамках его профессиональных компетенций, совершенствования его творческого потенциала.

Наиболее отчетливо инструменты сетевой экономики применяется на финансовых рынках. Это отражается в совершенствовании электронных финансово-кредитных учреждений и бирж, появлении разнообразных торговых и платежных систем. Традиционные биржи в том виде в котором их знали ранее закрываются или

преобразовываются. Одна из наиболее крупных в мире Нью-Йоркская фондовая биржа (NYSE) использует систему Super Dot, которая дает возможность наблюдать за торговыми операциями на NYSE, формировать и выполнять договора с домашнего ЭВМ. Около 90 % договоров региональных бирж хранятся в системе в безбумажном виде и выполняются без участия пользователя.

Введение электронных технологий торговых операций стоит на порядок меньше традиционной биржи, формирует новые услуги для пользователей и существенно увеличивает конкурентоспособность. В то же время, желание объединения Лондонской и Франкфуртской фондовых бирж с объединенной торговой площадкой, интегрированным листингом, нормами и т. п. оказалась в отличие от сетевых технологий неэффективной и не соответствующей современным требованиям. Электронная инфраструктура фондового и денежного рынков сформировала условия для перепрофилирования на конкретного инвестора, получившего аналогичный допуск к данным, что и профессиональный брокер. Данная тенденция обусловила формирование и стремительное развитие сетевых брокерских фирм.

Увеличение количества индивидуальных инвесторов, чьи капиталовложения на фондовом рынке являются, зачастую, спекулятивными, сформировал спрос на рискованные активы вновь создаваемых фирм. Подобное активизировало рост американского фондового рынка и определило предпосылки для уменьшения его устойчивости.

Необходимо констатировать, в Российской Федерации нет законом о торговле ценными бумагами в режиме реального времени. Малоразвитость торговли онлайн уменьшает количество возможных российских и зарубежных инвесторов. Не имея права приобретать акций иностранных фирм, без надлежащего одобрения центрального банка, отечественные инвесторы зачастую действуют в обход данного запрета, покупая иностранные акции на имя оффшорной фирм. Следовательно, на сегодняшний момент наблюдается экспорт капитала без пропорционального обратного его импорта в государство.

Огромные масштабы имеет место осуществление коммерческих операций с применением сетевых технологий. На конец 2016 г. совокупный объем реализации интернет-площадок во всем мире, составил 2 трлн. долл. США. Увеличение, в сравнении с 2015 г., составило +6 %. Масштабы торговых операций в сети Интернет по мере последующей информатизации общества значительно увеличится. По всей вероятности, с увлечением электронных торговых площадей трансформируется структура занятости, прогнозируется увеличение объемов в сфере логистики товаров, увеличится потребность в Интернет-маркетинге, рекламных мероприятиях, электронных платежах.

Информационное сообщество формирует увеличение спроса на огромное количество информационно-насыщенных товаров и услуг, логистику которых возможно осуществлять посредством сетевых технологий. В конечном счете, глобальные электронные технологии явились предпосылками для трансформации на инновационной основе не только внутрифирменного управления, но и сформировали условия для стремительного перехода от иерархических и рыночных систем управления к прямым горизонтальным взаимосвязям.

Вывод. Проведенное исследование дает возможность выявить такие характерные черты формирования и совершенствования сетевой экономики.

1. Сетевая экономика основывается на V технологическом укладе, главное значение в котором имеют компьютерные и информационные системы, средства связи с космосом, а глобальная информационная система является главным условием жизнедеятельности.

2. В сетевой экономике формируются благоприятные условия для глобализации финансовых, товарных и рынков рабочей силы, что оказывает разные последствия для развитых и развивающихся государств. Интеллектуальный труд и финансовая сфера, в силу своей подвижности являются двигателем мировой экономической системы. На финансовых рынках увеличивается доля спекулятивного капитала.

3. В сетевой экономике между разными людьми формируются прямые горизонтальные взаимосвязи, что облегчает взаимодействие между людьми.

ПРОЕКТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Киселева А.А.

*студентка 2-го курса магистратуры, кафедры государственного
и муниципального управления Института экономики и управления КФУ*
научный руководитель: к.ф.н., доцент Кухар В.В.

Введение. Современный этап развития мирового сообщества выступает периодом сложных политических, экономических и социокультурных процессов, периодом обострения экономических и социальных конфликтов в условиях глобализации. Все развитые государства, не зависимо от их природных отличий, сходятся в одном мнении, что достичь достаточного качественного уровня жизни можно лишь с помощью эффективной и рациональной организации управления, используя проектную деятельность. Отношения власти, как и политические отношения, характеризуются универсальностью и включенностью во все сферы жизнедеятельности общества. Решение стратегических задач развития территории, перевод экономики на инновационный вектор, повышение уровня и качества жизни населения, предполагает необходимость поиска эффективных моделей управления. При этом важную роль в данных процессах играет повышение эффективности государственного управления, ориентировано на концентрацию и рациональное использование ограниченных ресурсов.

Цель исследования: изучить потребность использования проектной деятельности в сфере государственного управления. **Задачи:** определить основные виды государственного управления, проанализировать основные предпосылки внедрения проектной деятельности, выявить основные проблемы и пути их решений в использовании проектной деятельности.

Результаты исследований. В течение последних лет по инициативе Президента и Министерства экономического развития РФ сделаны первые шаги по внедрению принципов проектного управления в деятельность федеральных и региональных органов государственной исполнительной власти.

Методологическую основу исследования составили методы анализа и синтеза, обобщения, индукции и дедукции.

Результаты исследований. Сегодня, государственное управление и проектная деятельность являются неотъемлемой частью государственного и муниципального служащего, и включены в механизм удовлетворения всеобщих интересов. Государственное управление выражается в формах прямого и косвенного управления. Прямое управление осуществляется через разработку и реализацию инвестиционных программ и управления государственными инвестициями. Опосредованное государственное управление – через: налоговую политику, денежно-кредитную политику, регулирование фондового рынка, законодательное обеспечение прав инвесторов и их защита, приватизации объектов государственной собственности и размещения ценных бумаг на фондовом рынке, контроль за соблюдением норм и стандартов.

Однако, кроме позитивных составляющих в государственном управлении существует и ряд проблем. Во-первых, это недостаток квалифицированного кадрового состава, который имеет достаточный опыт практической деятельности с применением инструментов и методологии управления проектами. Соответственно, уровень подготовки специалистов, которые формируют правительство, государственные администрации, и другие институты власти различных уровней, в том числе органов местного самоуправления – разные. Во-вторых, нормативно-правовая база по проектной деятельности, прописанная в стандартах, больше направлена на решение вопросов в коммерческой деятельности. В-третьих, предприятие/организация в основном пишет проекты в случае возникновения осознанной необходимости осуществить государственную закупку. В-четвертых, проектная деятельность, связанная с критическим анализом существующих организационных и

функциональных структур, недостаточно финансируется. И в итоге, работа с немотивированной командой.

Выводы. Таким образом, общество развивается, постоянно меняются и растут их потребности к власти, соответственно, следует искать современные механизмы разрешения противоречий между общественным и государственным видением, индивидуальными и управленческими подходами к социально-экономическим, политическим, этническим, общественным и другим проблемам. Деятельность органов государственной власти обычно регламентирована нормативными документами и в основном осуществляется в нормировании плоскости законодательного поля.

Все вышеперечисленное приводит не только к принятию не оптимальных, ошибочных решений, потере перспектив в реальных проектах, но и к возникновению благодатной почвы для политических спекуляций и формирование мнения о неэффективности работы органов государственного управления. Но, сегодня, уже как на федеральном, так и на региональном уровне, приходит осознание того, что работа государственного служащего требует кардинальных изменений, вынуждает к принятию новых методов и подходов при решении важных стратегических проблем.

Поэтому справедливым представляется мнение о необходимости введения в практику системы обязательной «проектной» подготовки специалистов, из числа которых формируются высшие институты власти.

Проект – это уникальное начало, последовательность действий, комплекс мер для достижения определенной цели, который интегрирует в себе как некую идею, замысел, так и действия по воплощению этого замысла в жизнь. На основе управления проектами можно достичь четко осуществляемого контроля над управлением деятельности, которая способна своевременно реагировать на изменения внутренней и внешней среды. Управление проектами ведет к получению «готовой продукции», так называемого конечного результата, которым определяется степень удовлетворенности потребностей населения. Важным аспектом в этом является постоянный мониторинг проекта, чтоб иметь представление о том, какие проекты реализуются успешно, а каким необходима помощь.

Разработка и реализация проектов в условиях нестабильности внешних и внутренних параметров деятельности государственных органов требуют инструментов устранения и уменьшения неопределенностей, которые характеризуют изменения в экономике. При этом необходимо обратить внимание на тот факт, что подготовка должна быть ориентирована на специалистов, которые уже вступили на соответствующую должность, т.е. на реальный персонал, действующий в управленческих структурах.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ: СУЩНОСТЬ И РОЛЬ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Кравченко Л.А.¹, Комаренко А.Н.²

¹доцент кафедры экономической теории

Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского

²студентка 231гр. Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского

Введение. Интеллектуальные ресурсы формируют научно - технический потенциал общества, способы и механизмы использования которого во многом определяют результативность инновационной деятельности, экономических преобразований. Мировой рынок объектов права интеллектуальной собственности является одним из наиболее значительных по стоимости и динамике развития. В России на основе интеллектуальной собственности развивается эффективная инновационная деятельность, источником которой являются научные достижения, полученные в сферах науки и образования.

Целью является исследование сущности интеллектуальной собственности, подходов к ее формированию и определение роли интеллектуальной собственности в процессах экономического развития.

Результаты исследований. Современные исследования интеллектуальной собственности проводятся на основе методологического подхода, сочетающего институциональный подход с привлечением исходных положений неоклассической теории, теории человеческого капитала, новой теории роста, эволюционной теории, теории фирмы, обоснованных в трудах отечественных и зарубежных ученых, представителей различных экономических школ. И. Шумпетер, как представитель эволюционной теории рассматривал состояние экономики в ее динамике, как постоянно меняющийся процесс перехода к новому состоянию. В основе этого изменяющегося перехода лежат инновационные процессы, суть которых состоит в использовании объектов интеллектуальной собственности. Неоклассическая теория роста (Р. Солоу) рассматривает интеллектуальную собственность в качестве критерия, позволяющего установить неоклассический принцип экономического равновесия спроса и предложения в рыночном пространстве, рост эффективности труда в условиях технического прогресса с учетом использования объектов интеллектуальной собственности. В идеях Г. Беккера, Т. Шульца о знаниях и умениях субъектов (человеческом капитале), интеллектуальная собственность рассматривается как совокупное понятие, объединяющее человеческие способности, знания, навыки труда, которые, в итоге, увеличивают доход хозяйствующего субъекта.

В современной экономической литературе представлены три подхода к определению сущности категории «интеллектуальная собственность»: экономико-правовой, социально-экономический и этико-экономический. В рамках первого подхода интеллектуальная собственность имеет двойственный характер и представляет собой совокупность экономических и юридических отношений, которые присущи тому или иному обществу. Так, М. Зайцев определяет интеллектуальную собственность как «особую форму собственности, которая характеризует отношения по присвоению результатов интеллектуальной деятельности, право собственности, на которые имеют разработавшие их авторы». С позиции социально-экономического подхода интеллектуальная собственность представляет собой общественные отношения по обеспечению прав авторов и интересов общества при использовании результатов интеллектуальной деятельности в экономических целях. А. Прохоров считает, что интеллектуальная собственность представляет собой социально-экономические отношения по поводу формирования, распределения, обмена, а также потребления результатов творческой деятельности человека с одновременной фиксацией комплекса исключительных прав на интеллектуальные продукты. В соответствии с третьим, этико-экономическим подходом, интеллектуальная собственность имеет, прежде всего, духовную, а не материальную сущность, в связи, с чем ее собственник несет социальную ответственность перед обществом и должен постоянно самосовершенствоваться. Ключевыми моментами при определении сущности интеллектуальной собственности как экономической категории является то, что интеллектуальная собственность, может выступать в качестве товара и представляет собой «право на результат», который в конечном итоге имеет материальное содержание в виде полученного дохода.

В развитых странах мира созданы и достаточно успешно функционируют системы защиты прав интеллектуальной собственности, патентования, которые обеспечивают стимулы для осуществления инновационной деятельности. Стандарты защиты прав интеллектуальной собственности и механизмы их реализации существенно влияют на развитие торгово-экономических международных отношений. Для России, безусловно, важным является эффективное интегрирование в международный рынок патентов и изобретений для того, чтобы не только пользоваться изобретениями, патенты которых находятся в собственности субъектов других стран, а развивать собственную изобретательскую активность. Необходимым условием обеспечения конкурентоспособности

отечественных объектов интеллектуальной собственности на международных рынках является повышение качественного уровня разработок и создания конкурентной среды на внутреннем рынке, формирование рыночных отношений в сфере обмена интеллектуальными продуктами. Это невозможно без продуманной и последовательной поддержки государством изобретательства. Сегодня недостаточно внимания уделяется выявлению проблем, которые обуславливают низкую активность изобретателей в получении патентов, а также вопросам усиления роли государства в обеспечении процесса патентования и финансовой поддержки субъектов, занимающихся изобретательской деятельностью. Существует также ряд проблем, обусловленных низким уровнем защищенности прав владельцев научно-технических разработок, отсутствием у изобретателей средств на оплату пошлин, связанных с получением документов, несформированностью инфраструктуры рынка интеллектуальной собственности, низким уровнем информированности научно-технических работников относительно условий и возможностей подачи заявок на получение патента. Понимание ценности интеллектуальной собственности - обязательное условие эффективного использования предприятиями своих инновационных ресурсов.

Выводы. Таким образом, интеллектуальную собственность с экономической точки зрения рассматривают: как право субъекта на владение, пользование и распоряжение результатом интеллектуальной деятельности; как общественные отношения между авторами и обществом по поводу результатов интеллектуальной деятельности и их экономического использования; как отношения экономической собственности между субъектами по поводу присвоения этих объектов в сфере общественного воспроизводства; как исключительные права на нематериальные объекты, имеющие экономическую ценность и свободно отчуждаемые с учетом личных прав их создателей. Мировой опыт показывает, что для успешного перехода экономики на путь инновационного развития необходимо усилить регулируемую роль государства в сфере охраны права интеллектуальной собственности. Четко очерченные права собственности имеют большое значение в силу привлечения патентованных технологий и инвестиций в инновационные проекты. В условиях техноглобализма защита интеллектуальной собственности рассматривается, как интеллектуальный потенциал нации как определяющий фактор социально-экономического развития любой страны мира. Считаем, что именно интеллектуальная собственность должна стать в России движущей силой, которая даст мощный импульс инновационному развитию экономики и будет гарантировать экономическую безопасность.

РОССИЙСКАЯ ТАБАЧНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Зайнулин А.А.

*студент 3 курса кафедры государственное и муниципальное управление факультета
Института экономики и управления КФУ*
научный руководитель: к.ф.н., доцент Кухар. В.В.

Введение. Производство табачной продукции в Российской Федерации осуществляется ограниченным числом предприятий, подавляющее число которых является транснациональными корпорациями, которые полностью импортируют табак для своих российских фабрик. Российская табачная отрасль практически полностью зависит от импортного сырья и, поэтому стратегически важным является внедрение системы государственного регулирования данной отрасли, особенно в условиях необходимости импортозамещения. Проблемами развития табачной отрасли РФ (и далее, Российская Федерация) занимались многие отечественные ученые, такие как: Л. Н. Дробышевская, В. А. Саломатин, Л. А. Исаева, а также Диков В. В. и др. Тем не менее, необходимость

импортозамещения поставила ряд новых вопросов, требующих решения, что обуславливает актуальность темы исследования.

Целью данного исследования является анализ состояния табачной отрасли России, и выявление направлений ее дальнейшего развития в условиях санкций и необходимости импортозамещения. **Задачи:** учесть, что развитие табачной отрасли напрямую связано с внутренней безопасностью государства, иметь ввиду то, что перебои с производством табачных изделий могут вызвать социальное недовольство, дестабилизацию обстановки в стране, *выявить* направления дальнейшего развития отрасли в сложившихся условиях.

Методологическую основу исследования составили методы сравнения, индукции и дедукции, анализа и синтеза, обобщения и аналогии.

Результаты исследований. Мировой рынок табачных изделий ежегодно превышает 5 триллионов сигарет. По статистическим данным ВОЗ (Всемирной организации здравоохранения) более миллиарда жителей планеты курят. Это обеспечивает постоянный спрос на табачную продукцию. Основной спрос обеспечивают жители развивающихся стран. В более развитых странах спрос на табачную продукцию снижается, благодаря активной борьбе государств с курением, приносящим огромный вред здоровью населения. Самыми крупными рынками сбыта сигарет являются Китай, США, также Япония, Россия. Общая динамика мирового рынка табачных изделий находится на стабильном уровне. Основными странами производителями сигарет являются такие как Китай, США, Великобритания. Мировой рынок табака распределен в основном между крупными транснациональными корпорациями: CNTC (China National Tobacco Corporation, Китай), Philip Morris International (США), ВАТ (British American Tobacco, США-Великобритания), Imperial Tobacco (Великобритания), Japan Tobacco (Япония). Доля данных компаний составляет около 70% мирового табачного рынка. Остальные 30% формируют другие более мелкие организации[5]. Таким образом, более 90% табачных изделий производятся транснациональными корпорациями, использующими импортное сырье. Основной проблемой развития табачной отрасли России является высокая зависимость от импортного сырья, вызванная дефицитом собственного сырья на территории государства. Во времена СССР на территории России выращивалось около 6% от общего объема потребностей табачной промышленности. Табачные поля располагались в Краснодарском крае, а также в некоторых республиках Северного Кавказа. Остальной объем табака производители табачных изделий получали из других союзных республик (Средняя Азия, Молдавия, Украина) и закупали в Болгарии, Румынии, Индии. С распадом Советского Союза основные рынки сырья были потеряны, а подавляющее число существующих табачных организаций были постепенно закрыты. С присоединением Крыма к Российской Федерации отечественная табачная отрасль получила новую возможность развития за счет использования посевных площадей полуострова с их благоприятными природными условиями для выращивания качественных сортов табака. Кроме того, имеет смысл восстановление производств на территории Краснодарского края. В современных внешнеполитических условиях проблема зависимости от импорта негативно сказывается на отрасли, в связи с чем, нами предлагается разработка федерального закона, устанавливающего обязательный норматив использования отечественного сырья при производстве табачных изделий, как минимум на уровне 5 %. Предложенная методика снижения импортозависимости не нова, и используется рядом стран.

Так, в Республике Казахстан при продаже государственных табачных фабрик транснациональным компаниям было поставлено условие: минимум пять процентов от перерабатываемого ими сырья должно быть местного производства. Сейчас казахские фермеры выращивают местные сорта табака, которые фабрики принимают наравне с импортным. Более того, транснациональные компании инвестируют в инфраструктуру выращивания этого табачного сырья, поддерживая, таким образом, экономику Казахстана.

Весомый вклад в историю и становления табачных фабрик России внесла Феодосийская табачная фабрика, которая была основана в 1861 году фабрикантом Стамболи. В советский же период времени, когда производственные масштабы были максимальными,

табак выращивали на 8 тысячах гектаров. На Южном берегу в окрестностях Ялты и Алушты, в Бахчисарайском районе, в степной части полуострова. Ежегодное производство табака составляло 6–7 тыс. тонн табака. В современное время от самой фабрики сохранилось только здание и станция табаководства, которая занимается селекцией и изучением свойств новых сортов, а также разрабатывает способы возделывания культур и сохранения уникальной коллекции из 1235 сортов табака. Хотя возможности и перспективы возрождения данного производства есть. В случае восстановления производства отечественного сырья в объеме 6–7 тысяч тонн из него можно будет произвести около 6 млрд. шт. сигарет. Кроме того местный табак может добавляться в сигареты других компаний и не только в бюджетные марки сигарет. При введении обязательств перед предприятиями о необходимости использования 5 % отечественного сырья усилится сотрудничество производителей с мировыми компаниями. Кроме того, подобная политика приведет к увеличению занятости населения в сельских регионах, увеличению поступлений в бюджет.

Выводы: Таким образом, на основании проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

- Несмотря на некоторое падение табачного рынка на протяжении нескольких последних лет, на российском рынке существует устойчивый спрос на табачные изделия. Около трети россиян употребляют табачные изделия.

- На российском табачном рынке 90% продукции приходится на транснациональные корпорации, использующие импортное сырье.

- В России имеются значительные ресурсы для развития производства табака, существенное место здесь занимает расширение земельных ресурсов, пригодных для выращивания табака, за счет вхождения Крыма в состав РФ.

- С целью стимулирования использования местного сырья табачными предприятиями, предлагается разработка федерального закона, устанавливающего норматив использования отечественного сырья при производстве табачных изделий, как минимум, на уровне 5 %.

- Предложенное мероприятие сможет не только снизить зависимость от импорта табака, но и увеличить поступления в бюджет, занятость населения, способствовать развитию инфраструктуры отрасли.

ЗАПАДНАЯ БЮРОКРАТИЯ В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ

Девятко И. П.

студентка 3-го курса кафедры государственного и муниципального управления

Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.ф.н., доцент Кухар В. В.

Введение. В XX веке на Западе начало возрастать внимание к разработке теории государственного управления, которую зачастую называют наукой о бюрократизации. Огромный сдвиг в этой сфере исследований произошёл в связи с началом «административной революции», которая внесла значительный вклад как в теорию менеджмента, так и государственного управления.

Целью исследования является изучение особенностей западной бюрократии. Для достижения данной цели необходимо решить ряд **задач:** изучение и анализ теорий западной бюрократии.

Методологическую основу исследования составили методы: анализа и синтеза, обобщения и аналогии, структурно-функциональный метод.

Результаты исследования. На сегодняшний день бюрократия ассоциируется со служащими аппарата управления любой социальной организации – чиновниками, которые пользуются властью над людьми. Предполагается, что эти служащие образуют «государство в государстве». В общественном сознании бюрократия представляется как агрессивное

явление, которое лишь извлекает пользу в личных целях. Таким является привычный образ бюрократии в сознании не только России, но и западных стран. И во многом это соответствует действительности. Но в деятельности бюрократии существует позитив.

Научное осмысление феномена бюрократии началось в XIX веке. Под бюрократией понималась власть чиновников. Исследование предмета бюрократии оформилось в два главных течения. Первое основывалось на изучении бюрократии как соотношения государственной бюрократии и общества. Представителями данного течения были Гегель, Маркс, Троцкий, Рицци, Михельс, Гелбрейт. Вторая линия была направлена на социальное решение проблем бюрократии и возможностей ее использования в управлении. Сюда относили таких ученых, как Тейлор, Вебер, Мертон, Гулднер, Слезник. Первая линия составила область политического анализа, вторая была отнесена к сфере социологии организаций и сформировала социологический анализ бюрократии.

Начало развитию теории бюрократии в рамках политического анализа положил Г. В. Гегель. По его мнению, главной задачей бюрократии являлось служение общественным интересам. Во времена Гегеля бюрократия ассоциировалась с понятием и олицетворением централизованного европейского государства.

Преемником гегелевской традиции называют К. Маркса, однако его взгляд на смысл бюрократии в обществе противоположен гегелевским воззрениям (он и сам этого не отрицал). Маркс представляет бюрократию как абсолютное зло. Наиболее ценным элементом его позиции является то, что он обнаружил отчуждение бюрократического класса от общества, также он определил негативные черты бюрократии. В его интерпретации бюрократия – это царство некомпетентности. Он пишет: «Верхи полагаются на нижние круги во всем, что касается знания частных дел; нижние же круги доверяют верхам во всем, что касается понимания всеобщего, и, таким образом, они взаимно вводят друг друга в заблуждение».

Как отмечают западные ученые, несомненной заслугой марксова анализа является то, что он сделал бюрократию эмпирически осязаемым явлением и представил её описанию, которое не утратило своей актуальности до сих пор.

Марксистский критицизм оказался близок некоторым современным теориям бюрократии, которые сосредотачивают внимание на дисфункциональных чертах, вносимых ею в социальное развитие. Современные аналитики продолжают отмечать, что бюрократия создает порочные круги, на которых зиждется её функционирование, что нижестоящие чиновники отдают инициативу в разрешении трудных ситуаций в руки начальства среднего звена, а последнее оставляет за подчиненными необходимость справляться с отдельными частными осложнениями, не допуская информацию о них в верхние эшелоны власти. Данная солидарность на основе некомпетентности связывает нижние с верхними и со своей бюрократической организацией как системой. Отказаться от бюрократического единения можно лишь отказавшись от своей должности, а также от привилегий и от материальных преимуществ, связанных с нею.

Остается актуальной и такая черта бюрократической организации, как карьеризм, который выражается в том, что сущностный смысл работы подчинен стремлению к сохранению или повышению личного статуса внутри бюрократической иерархии.

Подход Маркса, определяя бюрократию только как буржуазно-классовое явление, не проясняет глубинной природы бюрократии. Также сведение смысла бюрократии исключительно к отрицательным свойствам, оставляют необъяснимым исторический факт устойчивости этого явления в разных политических режимах, к тому же конструктивный характер деятельности бюрократии в некоторых ситуациях.

Социологическое направление исследования бюрократии берёт свое начало в произведениях М. Вебера и основывается на формально-структурных её характеристиках. Он рассматривал бюрократию в иной перспективе, нежели Маркс. Также М. Веберу принадлежит разработка концепции рациональной бюрократии, которая призвана преодолеть недостатки патриархальной системы администрирования.

В отличие от Маркса, который усматривал в бюрократии унифицированный политический факт, Вебер исходил из констатации множественности её видов, которые присущи традиционному, легальному и харизматическому типам господства. На основе синтеза общих признаков он построил модель «идеального типа» бюрократии. Несмотря на длительное и

достаточно пристальное внимание социологов к данной теме, несмотря на блестящее описание М. Вебером «идеального типа» и всю поствеберовскую литературу, проблема бюрократии, по Крозье, до сих пор не получила должного разрешения. Она всё ещё остается «идеологическим мифом нашего времени».

Главным аспектом кризиса современного общества М. Крозье считает бюрократический кризис. Французский социолог Ж. Рейно заявил, что «Бюрократический феномен» М. Крозье начал новый этап «обновления социологической науки во Франции», а А. Турен назвал этот трактат «самым значительным трудом социологической мысли нынешнего поколения европейских социологов».

Вывод. Современная бюрократия, как и во времена Маркса, представляет в виде огромной взаимосвязанной сети отношений, основанной на личных связях, услугах и симпатиях, а вовсе не на объективно-меритократических критериях, исходящих из необходимости реального разделения труда в обществе и добросовестного исполнения трудовых функций. Меритократия представляет собой принцип управления, согласно которому руководящие посты должны занимать наиболее способные люди, независимо от их социального происхождения и финансового достатка. Это означает, что и сегодня бюрократия остается актуальной в управлении как политическими, так и социальными процессами в обществе. Но для того, чтобы ее деятельность была эффективной, требуется ее глубокое реформирование, главным образом в побуждении к активности, личной заинтересованности бюрократов в общих результатах деятельности подмандатных государственных структур.

КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Зверева Т.А.

студентка 3-го курса кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.ф.н., доцент Кухар В. В.

Введение. Управление кадрами организации есть составной элемент менеджмента, связанный с людьми и их отношениями внутри организации. Успешная программа по формированию системы кадрового обеспечения, на современном этапе, способствует созданию такой рабочей силы, которая обладала бы более высокими способностями и сильной мотивацией к выполнению задач, стоящих перед организацией.

Целью исследования является изучение формирования эффективной системы кадрового обеспечения организации. Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач: раскрыть теоретико-методологические понятия, выявить эффективные социальные механизмы подготовки инновационных кадров.

Теоретической и методологической основой исследования явились выводы по проблемам инновационного характера развития современного производства.

Методика: анализ и синтез

Результаты исследований. Под политикой организации, как правило, понимается система правил, в соответствии с которой, действуют люди, входящие в организацию. Важнейшая составляющая часть стратегически ориентированной политики организации - ее кадровая политика, которая определяет философию и принципы, реализуемые руководством в отношении человеческих ресурсов. Цель кадровой политики - обеспечение оптимального баланса процессов обновления и сохранения численного и качественного состава кадров в соответствии с потребностями самой организации, требованиями действующего законодательства и состоянием рынка труда.

Кадровая инновация — конечный результат внедрения новшества, приводящий к изменению кадровой работы как объекта управления и получению экономического, социального или другого вида эффекта. Инновационный потенциал организации включает ресурсы, которые

можно использовать для достижения положительных инновационных результатов: материальные, финансовые, информационные, организационные. Важным инновационным ресурсом предприятия является персонал, инновационный потенциал которого основан на способности работников вырабатывать и эффективно реализовывать как свои, так и сторонние новые идеи и проекты. Повышение инновационного потенциала персонала — одна из актуальных проблем управления персоналом, вытекающих из необходимости ускорения инновационных преобразований экономики. Процесс работы с персоналом должен быть построен так, чтобы кратчайшим путем приходиться к желаемому результату в отношении любого вопроса или проблемы в кадровой сфере. Так, в ходе формирования кадровой политики, в идеальном случае, должно происходить согласование следующих аспектов:

- разработка общих принципов кадровой политики, определение приоритетов целей;
- организационно-штатная политика - планирование потребности в трудовых ресурсах, формирование структуры и штата, назначения, создание резерва, перемещения;
- информационная политика - создание и поддержка системы движения кадровой информации;
- финансовая политика - формулирование принципов распределения средств, обеспечение эффективной системы стимулирования труда;
- политика развития персонала - обеспечение программы развития, профориентация и адаптация сотрудников, планирование индивидуального продвижения, формирование команд, профессиональная подготовка и повышение квалификации;
- оценка результатов деятельности - анализ соответствия кадровой политики и стратегии организации, выявление проблем в кадровой работе, оценка кадрового потенциала (центр оценки и другие методы оценки эффективности деятельности).

Наиболее эффективными социальными механизмами подготовки инновационных кадров могут являться:

- целевая подготовка;
- индивидуальная программа развития личности - трансформации от имеющихся к требуемым личностным качествам, знаниям и навыкам;
- формирование прикладных управленческих, технических профессиональных знаний и навыков, творческого мышления, стрессоустойчивости и необходимых личностных качеств;
- совмещение образности преподавания теории, активных форм обучения с практической социализацией, стажировкой, воспитательными мероприятиями;
- наставничество, взаимодействие с ведущими учеными, преподавание практиков и топ-менеджеров, личностный подход, обеспечивающий передачу через преподавателя личностных и профессиональных качеств;
- мотивация на обучение с целью повышения профессионализма (знаний, навыков, личностных качеств) через систему карьерного роста и повышения уровня жизни;
- зарубежные обучающие командировки;
- расширение кругозора;
- практическая направленность специализации;
- социальные технологии управления на производственном предприятии (регламенты, мотивация, карьерный рост, распорядок дня, система комитетов);

Вывод. Политика кадрового обеспечения – предполагает обеспечение эффективным персоналом и побуждение его к получению удовлетворения от работы посредством создания привлекательных условий работы, безопасности, возможности продвижения. Общей и главной задачей службы управления персоналом является система кадрового обеспечения организации, которая предполагает обеспечение соответствия качественных и количественных характеристик персонала целям предприятия. Особые требования к работникам инновационной организации приводят к тому, что в одном коллективе приходится работать большому количеству психологически несовместимых творческих людей, не желающих придерживаться жестких рамок навязываемой организационной культуры.

ОПТИМИЗАЦИЯ ФУНКЦИЙ ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ В ЦЕЛЯХ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ

Лейба И. В.

студенка кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.ф.н., доцент Кухар В.В.

Leybairina@mail.ru

Введение. В нашей стране происходит сложный процесс становления института государственной службы, и параллельно с ним, разрабатывается законодательство, имеющее антикоррупционную направленность. Создавая системы противодействия коррупционным проявлениям, по средствам принятия различных профилактических, предупредительных и карательных мер, наше государство, как бы оно не стремилось, в полной мере, на сегодняшний день не может обеспечить должной политической устойчивости и экономической безопасности страны. Борьба с коррупцией силами самих коррупционеров бессмысленно. Начинать надо с создания благоприятной для этой борьбы политической среды, которая подразумевает наличие оппозиции, реальной свободы слова и прозрачность власти. Это три необходимых условия, без наличия которых всякая борьба будет просто фикцией.

Цель – рассмотрение антикоррупционной политики в органах исполнительной власти и изучение наиболее эффективных механизмов борьбы с коррупцией.

Методы исследования: анализ и синтез.

Результаты исследований. Антикоррупционные мероприятия, проводимые в Российской Федерации на основе зарубежного опыта, не особенно изменили криминальную ситуацию, и проблема противодействия коррупции.

Несмотря на предпринимаемые меры, коррупция, являясь неизбежным следствием избыточного администрирования со стороны государства, по-прежнему серьезно затрудняет нормальное функционирование всех общественных механизмов, препятствует проведению социальных преобразований и повышению эффективности национальной экономики, вызывает в российском обществе серьезную тревогу и недоверие к государственным институтам, создает негативный имидж России на международной арене и правомерно рассматривается как одна из угроз безопасности Российской Федерации.

Можно согласиться с тем, что «до настоящего времени противодействие коррупции и теневой экономике в России продолжает сохранять в основе своей бессистемный характер, несмотря на значительное количество принятых в последние годы различных нормативных правовых актов, регламентирующих частные либо международные аспекты такого противодействия. Официальные политические доктрины противодействия теневой экономике и коррупции (как на законодательном, так и на политико-декларативном уровне) не приняты».

В заключение следует отметить, что консолидация общества - основа любой государственной идеологии. И, соответственно, консолидация общества в борьбе с коррупцией есть основа государственной антикоррупционной идеологии. Для этого необходимо укоренение в общественном сознании идеи антисоциальности коррупции как общественного явления, формирование общественных механизмов борьбы с ним.

В Российской Федерации в соответствии с Федеральным законом «О противодействии коррупции» координацию деятельности правоохранительных органов по борьбе с коррупцией осуществляют Генеральный прокурор Российской Федерации и подчиненные ему прокуроры в пределах своих полномочий. Именно прокуратура согласно действующему законодательству осуществляет координацию деятельности по борьбе с преступностью. Представляется необходимым на базе зарубежного опыта переосмыслить

институциональные основы противодействия коррупции в Российской Федерации либо выделив специальный компактный орган, занятый решением исключительно данной задачи.

Антикоррупционные комиссии могут возглавлять бывшие работники сельскохозяйственного профиля, главы местного самоуправления, бывшие полицейские чиновники и другие лица, не имеющие четкого представления, как разрешить конфликт интересов и др. задачи. Поэтому необходимо качественно перестроить систему подготовки и переподготовки государственных и муниципальных служащих, сделав упор на вопросах правовой подготовки, морально-этического воспитания и формирования антикоррупционной культуры.

Необходимо включить в программы дополнительного профессионального образования государственных и муниципальных служащих спецкурсы, направленные на усвоение основных положений международного, федерального и регионального законодательства по противодействию коррупции, вопросов юридической ответственности за коррупцию, разъяснение ситуаций конфликта интересов и механизмов его преодоления

Вывод. Победить коррупцию можно только с привлечением институтов гражданского общества, поскольку именно оно более всего заинтересовано в такой победе. Это тем более необходимо в условиях серьезного отчуждения общества от власти. Привлекая общественные организации к полноценному сотрудничеству при решении проблемы подобного масштаба, государство получает шанс повысить доверие граждан, а значит, шанс на достижение поставленных целей. Поэтому, реализуя программу борьбы с коррупцией, власть должна эффективно привлекать к этому широкие общественные круги, в первую очередь предпринимательские, и независимые средства массовой информации. Также перспективным направлением в реализации антикоррупционной политики является создание сети многофункциональных центров (МФЦ) представления государственных и муниципальных услуг, что минимизирует непосредственное общение государственных или муниципальных служащих с получателями услуг или функций, а, следовательно, и возможность совершения коррупционных правонарушений.

Можно сказать о том, что борьба с коррупцией должна вестись во многих сферах отношений. Укрепление демократических основ Российского государства, открытость деятельности государственных гражданских служащих будут способствовать уменьшению объемов коррупции. Также необходимо развитие института гражданского общества как основы правового демократического государства. Для успешного противодействия коррупции необходимо применять современные технологии, новейший опыт развитых стран, добившихся значительных успехов в борьбе с ней.

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗОВАННОГО ЭКСТРЕМАЛЬНОГО ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Артюхова И.В.¹, Бадертдинова В.А.²

¹доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ

²магистрант кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ

Введение. В Республике Крым туризм и туристическая индустрия – это важнейший ресурс для стабилизации и ускоренного развития экономики полуострова, повышения его социально-экономического уровня. После присоединения Крыма к Российской Федерации открылись значительные перспективы для развития и эффективного использования его потенциала как курорта, но вместе с тем и трудности, связанные, прежде всего, с вхождением в новую правовую, социально-экономическую и конкурентную среду. В данный период открылась возможность перенять успешный опыт российских курортов и культурных центров, например, городов Сочи, Адлера, «Золотого кольца» России и, учитывая климатические, историко-культурные особенности Крыма, его самобытность, реализовать

все возможности его становления как туристского центра, приносящего экономические выгоды региону. Улучшение качества обслуживания туристов в Крыму, обновление материально-технической базы курортов, модернизация транспортной инфраструктуры на полуострове уже решаются на уровне власти. Если к тому же модернизировать уже имеющиеся в Крыму экономические механизмы в туризме, внедряя новые тенденции на основе отечественного и международного опыта, тогда можно сделать крымский регион наиболее привлекательным для большего числа потребителей туристских услуг.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является изучение и анализ состояния и особенностей функционирования туристической индустрии в Республике Крым, современных видов туризма и определить перспективные направления его развития.

В соответствии с этим задачи исследования: изучить потенциал туристической индустрии Крыма; проанализировать перспективы туристической индустрии и способы ее развития; изучить виды туризма, существующие в предложении туристических компаний Крыма; изучить сущность организованного экстремального туризма и определить его особенности и степень востребованности на территории Республики Крым.

Результаты исследования. Развитие туристической индустрии является приоритетным направлением развития экономики полуострова. В «Профильной Государственной программе развития курортов и туризма в Республике Крым на 2015-2017 гг.» Правительством Республики Крым стратегической целью развития региона определено формирование современного международного туристского центра Российской Федерации.

Природные факторы использования территории: климатические, ландшафтные (леса, горы, море), лечебные источники минеральных вод - все это способствует развитию туризма в Крыму. Протяженность пляжей – 517 км, которые могут вместить около 2,6 млн. чел. На полуострове много исторических памятников, значительный потенциал лечебно-оздоровительного отдыха.

Туризм наиболее привлекательная и прибыльная отрасль крымской экономики. Согласно статистическим данным, только в 2016 году полуостров посетили порядка 5,6 млн. человек, что на 21% больше, чем в 2015 году. Всего в бюджет поступило около 2,5 млрд. рублей, что на 15% больше, чем за аналогичный период 2015 года.

Как сообщили в пресс-службе Министерства курортов и туризма Крыма, по итогам сезона 2016 года Крым занял 4-е место среди 85 регионов РФ в национальном туристическом рейтинге. В то же время существует множество проблем туристской и обеспечивающей инфраструктуры Крыма. Для обеспечения устойчивого развития экономики Крымского федерального округа, обеспечения транспортной доступности, снятия инфраструктурных ограничений, утверждена федеральная целевая программа «Социально-экономическое развитие Республики Крым до 2020 года».

На наш взгляд, для модернизации крымской туристической индустрии необходимо внедрение прогрессивного международного опыта по организации, развитию новых видов туризма и усовершенствованию уже действующих. Среди них перспективными являются следующие виды:

1. Пешеходный туризм.
2. Спелеотуризм.
3. Скалолазание и альпинизм.
4. Велотуризм.
5. Дельта-пара-аэротуризм.
6. Дайвинг.
7. Конный туризм.
8. Охотничьи туры.
9. Экскурсионный туризм.
10. Этнографический туризм.
11. Сельский туризм.
12. Археологический и поисковый туризм.

13. Паломнический и религиозный туризм.

14. Развлекательный туризм и экстрим-культура.

Для Крыма новые виды туристических услуг могут качественно дополнить традиционные виды туризма. На полуострове есть все необходимые условия для организации активных нетрадиционных видов туризма, и их целесообразно развивать для привлечения нового потока туристов. Наиболее популярным, новым и привлекательным видом туризма в современном обществе, на наш взгляд, является организованный экстремальный туризм (развлекательный). Экстремальный туризм представляет собой активный вид туризма, имеющий целью получение новых ощущений, впечатлений, улучшение туристом его физической формы.

Согласно закону Республики Крым «О туристской деятельности в Республике Крым», организованный туризм – туризм, организованный субъектами туристской индустрии, т.е. отличается по организационной сути от так называемого «туризма самодеятельного». В данном контексте организованный экстремальный туризм ставит перед собой задачу достижение цели, с учетом и предупреждением всех факторов риска экстремального туризма. Контроль за выполнением требований безопасности экстремального туризма должен проводиться перед началом туристского сезона и в ходе текущих проверок уполномоченными государственными органами в соответствии с их компетенцией.

Новые нетрадиционные виды туризма для Крыма - недостаточно используемые виды, но практически все существующие в регионе. Они не получили должного развития в силу недостатка организационно-экономического механизма их осуществления, правового регулирования ответственности за риск, слабой информированности туристов.

Вывод. Таким образом, для развития туристической индустрии в Республике Крым и реализации туристического потенциала важной задачей является предложение новых видов туризма. Среди перспективных видов определен экстремальный туризм. Для осуществления конкурентоспособного экстремального туризма на территории Республики Крым актуальным является разработка эффективного механизма его организации и контроля. Важным условием для его реализации является соблюдение принципа организованности, когда конкретные зарегистрированные субъекты туристской индустрии несут ответственность за его проведение. Помочь реализовать данное предложение на практике поможет всесторонне изучение зарубежного и отечественного опыта, разработка программы реализации, привлечение инвестиций, применение маркетинговых инструментов, совершенствование системы страхования и другие решения, что станет предметом дальнейших исследований авторов.

КЛАССИФИКАЦИЯ ПОНЯТИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ»

Смигельских Д. А.

магистрант кафедры бизнес-информатики и математического моделирования

Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского

научный руководитель: старший преподаватель Бакуменко М. А.

Введение. Экономическая эффективность выступает одним из самых главных критериев хозяйственной деятельности, которая характеризует отдачу, результативность работы любой экономической системы (в том числе предприятия) и поэтому актуальной и важной становится задача выделения её видов. Несмотря на высокое практическое и теоретическое значение, до сих пор отсутствует единый подход, который определил бы классификацию эффективности по определённым набору критериев.

Цель и задачи исследования. Рассмотреть существующие подходы к классификации экономической эффективности.

Методика исследования. В процессе работы были применены следующие методы исследования: научный поиск, анализ источников, классификация, систематизация, описание.

Результаты исследования. Первый критерий предполагает наиболее широкое разделение экономической эффективности по уровням и изображен на рисунке 1.

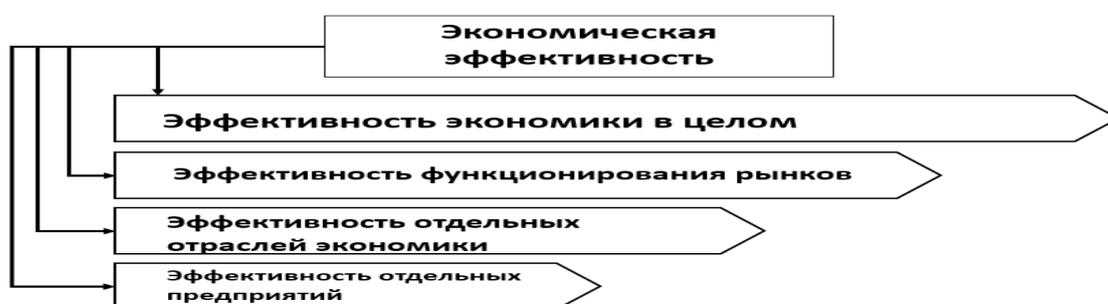


Рис. 1. Классификация экономической эффективности по уровням

Эффективность экономики в целом характеризует мировое хозяйство, которое участвует в глобальном разделении труда. Показателями здесь служат суммарный валовой мировой продукт, индекс конкурентоспособности, индекс развития человеческого капитала и прочие. Эффективность функционирования рынков даёт картину по эффективности капитального, инвестиционного, финансового, трудового и иных рынков. Эффективность отдельных отраслей экономики можно проследить в мировом или же региональном масштабе. Эффективность отдельных предприятий описывает микроуровень экономической системы. Все вышеперечисленные виды эффективности взаимосвязаны, а каждый верхний слой содержит нижние.

Отдельный интерес вызывает у учёных эффективность экономической сферы в разрезе различных отраслей народнохозяйственного комплекса страны или всего мира. Данное деление изображено на рисунке 2.

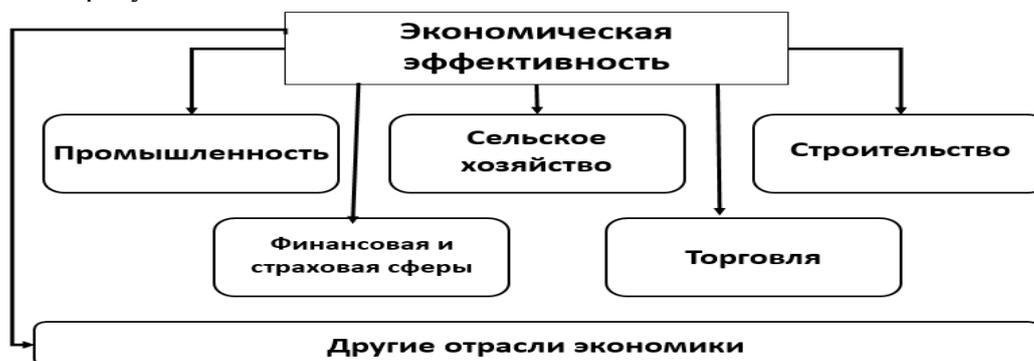


Рис. 2. Классификация экономической эффективности по отраслям народнохозяйственной деятельности

Эффективность каждой из отраслей экономики отражается через различного рода показатели, критерии, оценки, свойственные отдельно взятой экономической отрасли.

Третьим классификационным признаком экономической эффективности является временной фактор, изображённый на рисунке 3.



Рис. 3. Классификация экономической эффективности по временному фактору

Краткосрочная экономическая эффективность предполагает её расчёт на период до одного месяца, среднесрочная – до года, долгосрочная – свыше года.

Эффективность функционирования отдельно взятого предприятия можно классифицировать по следующим признакам: результаты деятельности, уровень определения, затраченные ресурсы. Данные характеристики изображены на рисунке 4.



Рис. 4. Классификация экономической эффективности по признакам: результаты деятельности, уровень определения, затраченные ресурсы

Классификационный признак «результаты деятельности» подразделяет экономическую эффективность на производственно-технологическую (характеризует модификацию техники и внедрение новшеств), производственно-экономическую (отражает результаты работы структурных подразделений и предприятия в целом) и социально-экономическую (характеризует удовлетворение потребностей населения, условия работы). По уровню определения экономическая эффективность делится на абсолютную (характеризуется общим экономическим эффектом) и сравнительную (определяет наиболее экономически выгодный вариант решения задачи на предприятии). Согласно критерию «затраченные ресурсы» экономическую эффективность делят на затратную (результативность текущих производственных затрат), ресурсную (результативность использования производственных ресурсов) и затратно-ресурсную (результативность использования всей совокупности затрат на производстве).

Выводы. Таким образом, можно сказать, что рассмотренные выше типологии экономической эффективности имеют значение в теоретическом и практическом плане, а их системное применение помогает получить комплексное представление об эффективности рассматриваемого объекта как целостной системы. Комплексный подход обеспечивает совершенствование методов оценки и управления эффективностью на различных этапах жизненного цикла.

СВЯЗЬ НАУКИ И ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

Унжаков М.С.

магистрант группы ЭТ 14 о Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: к.т.н., доцент Горячих М.В.

Введение. В данном материале рассматривается вопрос неоиндустриализации, затронуты проблемы потребления знаний промышленным капиталом в Российской Федерации, а также сложности взаимосвязи между наукой и производством.

Цель и задачи обосновать связь науки и промышленного производства как фактор развития неоиндустриализации;

Результаты исследований: В Российской Федерации на данный момент практически полностью отсутствует действующий механизм координации науки и производства, следствием чего является кризис этих сфер.

Вопрос неоиндустриализации в настоящее время стоит достаточно остро. Причина этого – отечественная экспортно-сырьевая модель, которая, основываясь на довольно высокой и стабильной цене на энергоресурсы, вплоть до 2014 года давала постоянно высокий доход казне Российской Федерации. При этом стимулы к созданию механизмов повышения отечественной конкурентоспособности отсутствовали, так как крупные игроки в состоянии менее затратными методами получать прибыль и без значительных издержек на создание, и внедрение высокотехнологичного производства.

Историческое развитие так же отыграло немаловажную роль, ведь экономические последствия развала СССР привели к массовому высвобождению сотрудников научной сферы, и как следствие — к утечке высококвалифицированных кадров за границу. Разорение советской системы отраслевых научно-исследовательских институтов, падение престижности научной деятельности, – это все было результатом объективных причин, поскольку перед экономикой России стоял вопрос выживания. Новая же система находится только в зачаточном состоянии, и по большей части основана на региональных программах поддержки.

Наше время характеризуется низким спросом на отечественные инновации из-за слабой возможности промышленного капитала потреблять знания, рождая инновации. В связи с чем, высокотехнологический сектор экономики находится на низком уровне. Аналитический центр при правительстве РФ объяснил это такими барьерами: сложности при получении государственного заказа, слабая государственная поддержка, несовершенство законодательной базы, неэффективность налоговой политики, выпуск низкоквалифицированных кадров. Крупный же капитал предпочитает импортировать готовые технологии совместно с их внедрением и сопровождением, из-за практически полного отсутствия отечественной системы интеграции научных достижений. По факту достижения остаются на бумаге, а до создания опытного прототипа дело не доходит. Дополняет эту картину преклонный возраст оставшихся советских специалистов, и невозможность коммерциализации продукта инновационной деятельности.

Исправить ситуацию возможно, достигнув прочной связи между наукой и производством. Проблема здесь заключается в том, что промышленный капитал не желает инвестировать в области, от которых нельзя получить прибыль в ближайшем будущем. Япония решала аналогичный вопрос тем, что был создан координирующий механизм, где три стороны (государство, институт и бизнес) работали, сбалансировав свои интересы. Государство должно сыграть здесь наиболее важную роль, так как стимулировать инвестиции в науку можно только «реальными деньгами» (налоговые льготы, субсидии, льготное кредитование, прозрачность и доступность регуляторов). Но работа должна вестись только в перспективных направлениях и с учетом индивидуальных особенностей Российской Федерации. При этом должна быть проведена работа по созданию собственного понятийно-

терминологического аппарата. Таким образом, для перехода на новую экономическую модель, основанную на опережающем развитии высокотехнологичных секторов промышленности, институтам развития в сфере инноваций будет отведена важная роль по стимулированию инновационного развития и созданию инновационной экосистемы. Кроме того, эти институты должны заниматься устранением проблем, связанных с недостатком финансирования высокорисковых проектов, содействовать развитию перспективных рынков, отраслей и технологий, создавать необходимую инновационную инфраструктуру и оказывать образовательно-консультационную поддержку инноваторам. Идея заключается в создании базисных производств нового технологического уклада и скорейшем выводе экономики на длинную волну роста, сконцентрировав ресурсы в перспективных технологиях. Помимо всего прочего такой институт отыграет немаловажную функцию в безопасности страны, нивелировав ущерб от западных санкций в области технологий.

Из истории капитализма известно, что индустриализация приводит к массовому высвобождению персонала, так как высокотехнологическое производство потребует высококвалифицированных кадров. Это неизбежно повлечет изменение структуры образования, объемов финансирования, связанных с переобучением и выплатой социальных пособий. Еще одним барьером может стать внешнее окружение, которое будет оказывать всестороннее давление, с целью не допустить появления еще одного конкурента. А учитывая, что Россия еще и один из самых больших потребителей технологий – то и потери рынка сбыта.

По решению этих вопросов Россией предпринимается ряд мер: стратегия инновационного развития, создание институтов и территориальных кластеров, внедрение НИОКР. Однако, полученные результаты не соответствуют ожидаемым. Слабая возможность удержать человеческий капитал, отставание по количеству патентов, не смотря на высокие государственные расходы, количество инноваторов более, чем в 3 раза меньше, чем в лидирующих странах. Также имеет место слабая конкуренция на рынках «потребителей инновационных технологий», нет координации между наукоразвивающими сегментами и крупным бизнесом. В связи с чем, особое значение для формирования современной, инновационной, конкурентоспособной экономики страны, должна сыграть связь науки и производства. Это не иллюзия, а вопрос выживания экономики российской Федерации.

Выводы. Потенциал страны может позволить решить многие проблемы, связанные с десинхронизацией науки и производства. Международные санкции, не смотря на негативные последствия, оказывают, возможно, благоприятное воздействие на создание инновационной экосистемы и развития механизма координации.

Создание инновационной экосистемы, прозрачности нормативно-правового регулирования и механизмов налогообложения, поля взаимодействия между субъектами малого и среднего предпринимательства и крупного бизнеса. Для этого необходим детальный и качественный анализ опыта зарубежных стран с учетом текущих государственных приоритетов по формированию инновационной экономики.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ БАЗЫ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Корниенко Е.С.

магистрант группы ЭФ - 141 о Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: Назаренко Г. П., ст. преподаватель кафедры экономической теории
Института экономики и управления КФУ

Введение. В современных условиях перманентного технологического прогресса и его всецелой интеграции в экономику, необходимо уделить особое внимание инновациям и совершенствованию уже имеющихся технологий. Российская промышленность, будучи одной из движущих сил экономики, должна постоянно обновлять свою техническую базу, чтобы соответствовать технологическому укладу развитых стран и обеспечивать стабильный темп роста.

Цель: проанализировать динамику развития промышленности по отраслям и дать соответствующие рекомендации по стабилизации и улучшению положения промышленности.

Задачи исследований:

1. обобщить имеющиеся данные по показателям эффективности промышленности за 2000-2015 гг.;
2. выделить факторы, влияющие на темп развития той или иной отрасли и всей промышленности в целом;
3. рассмотреть динамику изменений состояния производственных мощностей;
4. описать ввод и выбытие производственных мощностей по видам экономической деятельности;
5. предложить решение по ускорению возрождения российской промышленности.

Методика исследований: в работе применен метод анализа и синтеза (изучались как отдельные отрасли, так и вся промышленность в целом), исторический и логический метод (применялись при анализе данных за прошлые годы и подведении соответствующих итогов), статистический (статья опирается на статистические данные по годам и отраслям), описательный (комментарии к приведенным фактам).

В результате исследований ряда отечественных ученых, в том числе Замарева Б., Маршовой Т., Макареня Т. и др. был проведен анализ статистических данных, который предопределил следующие итоги: за 2000-2015 гг. произошли положительные сдвиги в объеме и структуре производственных мощностей российской промышленности. Так, мощности добывающей промышленности увеличились на 20%, обрабатывающей приблизительно на 10%. Однако был выявлен и ряд факторов, замедляющих позитивные изменения. В частности, указанного прироста мощностей явно не хватало для обеспечения устойчивого экономического развития. Экспортно-сырьевая ориентация экономики обуславливала перенаправление инвестиционных потоков от отраслей, нацеленных на удовлетворение потребительского и промежуточного спроса, к топливно-энергетическим отраслям. В результате, в ключевых отраслях машиностроения и металлургии, химической промышленности и пр. ввод нового оборудования лишь компенсировал выбытие изношенных средств. Говорить о технической и технологической модернизации не приходилось вовсе. Препятствием к развитию отечественного наукоемкого машиностроения являлся также импорт зарубежного оборудования и технологий при больших объемах собственных недозагруженных мощностей. Негативными факторами являлась также низкая рентабельность машиностроительных производств при значительной дороговизне кредитных ресурсов. Как итог - обветшание средств производства, превышение темпа выбытия мощностей над темпом ввода и недостаточный уровень инвестирования привели к замедлению темпа развития промышленности, следовательно, к замедлению экономического роста. В последние годы наблюдается некоторое расширение производственных мощностей,

обусловленное активизацией потребительского спроса. В частности, в производстве пищевых продуктов, текстильной промышленности, производстве оптического и электронного оборудования прирост мощностей составил 3-4%, что вызвано ликвидацией избыточного и неконкурентоспособного оборудования. Особо необходимо отметить прирост мощностей в автомобилестроении (2%).

Для оценки потенциала ускорения экономического роста важен, прежде всего, ввод новых мощностей. В настоящий момент данный процесс в российской промышленности обладает определенной спецификой. К обновлению мощностей относят не только строительство новых средств производства, их модернизацию и реконструкцию, но и ввод мощностей за счет аренды оборудования, изменения номенклатуры производства, т.е. производственной реорганизации. Удельный вес непосредственного ввода новых мощностей находится на уровне 15-25% от заявленного показателя. Негативной тенденцией является и изменение структуры вновь вводимых мощностей. В то время как топливно-энергетическая отрасль, деревообработка, химическое производство демонстрируют стабильный прирост новых мощностей, по таким высокотехнологичным, во многом определяющим уровень экономического развития государства отраслям как производство троллейбусов, самолетов, электродвигателей, медицинских препаратов ввода новых мощностей за последние годы практически не было. Перечисленные факторы препятствуют созданию мощной производственно-технической базы промышленности, внедрению технологических инноваций, и как результат, производству конкурентоспособной продукции, реализовывающей политику импортозамещения.

Выводы. При переходе российской промышленности к новому технологическому укладу необходимо принять ряд комплексных мер, способствующих совершенствованию технологической базы промышленности: сконцентрировать усилия на стимулировании развития отраслей имеющих потенциал и ресурс для производства конкурентоспособной продукции, осуществить выбытие обветшалых мощностей и их замену высокотехнологичными аналогами, провести дозагрузку недоиспользуемых мощностей для увеличения эффективности производства, увеличить финансирование промышленной отрасли.

Мы надеемся, что указанные рекомендации по совершенствованию технологической базы российской промышленности будут способствовать формированию технологического уклада более высокого уровня, что в целом обеспечит устойчивый рост экономики государства.

ИНФОРМАТИЗАЦИЯ В МЕСТНОМ УПРАВЛЕНИИ

Коломиец О.Э.

Студентка 2-го курса магистратуры кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ

Научный руководитель: к.ф.н., доцент Кухар В.В.

Введение. На современном этапе развития необходимо внедрение и применение органами местного самоуправления информационных технологий. Данная потребность возникает в связи с тем, что с каждым годом приходится анализировать и обрабатывать все больший и больший объем информации. Эффективность работы местного самоуправления зависит от скорости и качества оказания государственных и муниципальных услуг населению.

Информационные технологии помогают перенаправить взаимодействия населения и органов управления в электронное русло, где каждый человек сможет свободно и спокойно обращаться к любому интересующего его на данный момент органу власти.

Цель и задачи. Показать необходимость использования информационных технологий в местном управлении в современном ритме жизни, в том числе на примере Концепции информатизации Республики Крым. Показать позитивные стороны информатизации; пути, тормозящие ее реализацию в полной мере; на примере Концепции информатизации Республики Крым; показать направления деятельности и технологий в данной сфере.

Методы исследований. Изучение и обобщение, анализ, обобщения и аналоги.

Результаты исследований. При разумном внедрении информационных технологий возникает возможность приема, обработки и хранения огромных объемов информации что способствует эффективной деятельности и упрощению работы органов муниципальной власти. Для населения это также несет положительный эффект: увеличивается скорость принятия решений, на подачу обращения уходит меньшее количество времени.

В виду перспективности внедрения информационных технологий в теории, есть нюансы, которые тормозят это на практике: ограниченные финансовые ресурсы муниципалитетов (по сравнению с федеральными), неоднородность подхода к применению информационных ресурсов, неготовность граждан пожилого возраста к использованию компьютерных и Интернет технологий и неготовность к работе в новом формате чиновников.

В Концепции информатизации Республики Крым до 2018 года были поставлены задачи улучшения качества и доступности государственных и муниципальных услуг, информатизация граждан о деятельности государственных органов власти и органов местного самоуправления муниципальных образований в Республике Крым, создание единой информационно-телекоммуникационной инфраструктуры республики для информационного взаимодействия и обеспечение внедрения информационно-коммуникационных технологий.

Выделяются основные проблемы тормозящие развитие информационных технологий в муниципалитетах Республики Крым:

- неравномерность доступа населения к компьютерным технологиям;
- дисбаланс в развитии инфраструктуры, и меры внедрения информационно-коммуникационных технологий деловые процессы;
- не высокий уровень информационно-коммуникационной грамотности и готовности их использования населением;
- значительный уровень социально-экономического неравенства населения;
- не высокое количество экономически-активного населения, которое специально подготовлено для использования информационно-коммуникационных технологий;
- низкая мотивация населения.

Поставленные задачи и цели должны достигаться путем автоматизации деятельности основными средствами исполнительных органов государственной власти и местного самоуправления муниципальных образований Республики Крым. К ним относятся:

- региональные участки телекоммуникационной инфраструктуры;
- региональные участки инфраструктуры хранения и обработки информации;
- программно-аппаратные средства обеспечения информационной безопасности;
- региональная информационно-телекоммуникационная инфраструктура электронного взаимодействия;
- система межведомственного электронного взаимодействия;
- единая система идентификации и аутентификации;
- средства использования электронной подписи;
- реестр государственных и муниципальных услуг;
- многофункциональные центры предоставления государственных и муниципальных услуг;
- совместимость государственных информационных систем;
- и др.

По данным на конец 2016 года в Крыму организована реализация следующих мероприятий:

- была настроена система во всех отделениях «Электронная очередь в Государственный комитет по государственной регистрации и кадастру Республики Крым»;
- создание внутриведомственных информационных систем исполнительных органов государственной власти;
- создание государственной информационной системы «Центр обработки данных Республики Крым»;
- и т.п.

На данный момент задачи, поставленные в Концепции информатизации, выполнены не в полной мере. Это обусловлено указанными выше факторами тормозящими развитие информатизации.

Выводы. Процесс организации информационно-технологической среды для удовлетворения информационных нужд органов власти, контактирующих с ними организаций и граждан и есть информатизация управления. Переход на всеобщую компьютеризацию обусловлен:

- увеличением динамичности изменения обстановки в новой среде;
- потребность в больших объемах обработки информации;
- увеличение числа факторов и ограничений при обеспечении жизнедеятельности населения.

ХАРАКТЕРИСТИКА ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РАЗВИТИЕ ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ

Линский Д.В.¹, Густенко В.А.²

¹к.э.н., доцент кафедры экономической теории

²студентка кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ

Введение. Развитию внешнего и внутреннего туризма во всех частях мира способствует ряд факторов различных категорий. Наличие благоприятных условий приводит к лидерству отдельных регионов и стран в мировом туризме, а нежелательные факторы снижают объем туристского потока. Степень изученности этих факторов при разработке стратегии развития туризма, формировании туристско-рекреационных зон и кластеров оказывает влияние на результаты деятельности туристской сферы. В этом заключается актуальность нашего исследования.

Цель и задачи исследования. Основная цель исследования — охарактеризовать группы факторов, которые следует учитывать при анализе состояния туристской отрасли. Нами были обозначены следующие задачи: 1) определить категории, обуславливающие позитивное или негативное воздействие на сферу туризма; 2) раскрыть сущность анализируемых факторов.

Результаты исследования. К двум основным группам факторов, оказывающих непосредственное влияние на развитие туризма, относятся статические и динамические факторы.

Статические факторы не зависят от времени и имеют неизменное значение. Иными словами, это те блага и ресурсы, которыми обладает страна и посредством которых происходит реализация государственной политики в туристской отрасли. В эту категорию, в первую очередь, входит рекреационно-ресурсный потенциал территории, выражающийся в количестве и качестве природных и культурно-исторических ресурсов, а также географические особенности региона. Динамические факторы — это условия, подверженные влиянию окружающей микро- и макросреды. Они включают политические, социально-демографические, финансово-экономические, материально-технические факторы.

Прежде всего следует отметить, что процветание туристской отрасли в стране обеспечивается географией территории, местоположением региона на физиологической карте мира. Здесь особая роль отводится физико-географическим факторам, или природным условиям. К ним относят природно-рекреационные ресурсы, — ресурсы, которые обеспечивают человеку удовлетворение его потребностей не только в отдыхе, в восстановлении его физического и морального здоровья, но и потребность в туризме в целом.

Географический аспект оказывает непосредственное влияние на экономическую выгоду от развития туризма в регионе. Иными словами, положение страны по отношению к основным странам-поставщикам туристов, к международным туристским центрам, приближенность к важным транзитным путям, обусловленные географическими особенностями, способствуют увеличению притока иностранных туристов.

Следующая категория включает социально-экономические факторы. К ним относятся: уровень социально-экономического развития страны-экспортера и страны-импортера туристов (доходы на душу населения; значения инфляции и безработицы; инвестиционный климат; состояние инфраструктуры; соотношение цены и качества туристских услуг и т. д.); динамика численности предприятий туристской отрасли, оказывающих услуги в данной сфере; степень дифференциации регионального развития в стране, принимающей туристов; опыт организации индустрии туризма; кластерный подход к обеспечению устойчивого развития туризма в регионе и т. д.

Чем выше уровень благосостояния населения страны, тем, соответственно, выше доходы различных слоев общества и выше их социальная активность. Это значит, что население развитых стран более активно участвует в туристском обмене с точки зрения социальной составляющей. Экономический аспект развития туризма заключается в изменении структуры потребления, выраженное в увеличении в потребительской корзине населения доли различных услуг, в том числе и туристских.

Не менее важное значение на состояние туристской отрасли оказывают демографические факторы, которые включают: общую численность населения (как правило, туристов менее привлекают густо заселенные и экономически неразвитые регионы); структуру населения; соотношение численности городского населения к числу жителей сельской местности (уровень урбанизации). Исследования показали, что в общей величине туристских потоков увеличилась доля туристов возрастной категории «60+». Это связано с тем, что люди преклонного возраста более свободно располагают временем средствами, чем молодое поколение. Поэтому они чаще склонны к осуществлению заграничных путешествий.

К культурным факторам, обеспечивающим приток туристов в регион, относится наличие памятников культуры и искусства, исторических ценностей, а также рост культурного уровня населения многих стран.

Несомненно, весомый вклад в обеспечение туристской инфраструктуры вносит научно-технический прогресс путем внедрения инновационных разработок в материально-техническую базу. В частности, использование сервисов онлайн-бронирования билетов, гостиниц и ресторанов посредством сети Интернет облегчает деятельность туристских агентств, ускоряет темпы обработки запросов и обслуживания клиентов. Тем самым, создаются все необходимые условия для активизации массового туризма.

Международные факторы, воздействующие на туристскую сферу, включают межгосударственное сотрудничество в данном направлении (проведение международных конференций, съездов, круглых столов; создание международных институтов, регламентирующие деятельность туристических агентств; организация международных выставок, фестивалей; организация приграничного сотрудничества стран в рамках региональных объединений и т. д.).

С точки зрения влияния на туристскую деятельность все факторы делятся на факторы привлечения (побуждают туристов к путешествию — природные, культурные и социально-экономические и политические условия в стране, где формируются туристические потоки) и факторы дифференциации спроса (влияют на выбор места путешествия — туристские ресурсы, развитие инфраструктуры, уровень социально-экономического развития страны).

Если рассматривать факторы, оказывающие воздействие на развитие туризма, с позиции механизма влияния на туристскую отрасль можно определить факторы объективные (т. е. сформированные в процессе исторического развития общества, культурных традиций, географических условий) и субъективные. К субъективным факторам, непосредственно регулирующих туристскую деятельность, относится проводимая государством политика в сфере туризма (разработка концепций и стратегий долгосрочного развития; формирование нормативно-правовой базы, регламентирующей деятельность субъектов туристского рынка), туристское образование в обществе и т. п.

Выводы. Таким образом, все факторы, воздействующие на развитие туризма в стране можно условно разделить на позитивные и негативные. На степень развития рынка туристских услуг положительно влияет стабильное экономическое развитие региона, открытость внешнеэкономической политики, наличие широкой сети информационных технологий, а также совершенствование нормативно-правовой базы в области регулирования отношений в сфере туризма.

В свою очередь, факторы, оказывающие негативное воздействие на развитие туристской сферы, включают: обострение международных экономических, политических, социальных противоречий; закрытость экономики государства от внешнего мира; рост социальной напряженности и усиление дифференциации населения; нерациональное использование туристских ресурсов; сложные условия нахождения на рынке туристских услуг, а также высокую конкуренцию со стороны субъектов туристской деятельности.

Указанные факторы должны учитываться при определении целей государственного регулирования и приоритетных направлений развития туристского бизнеса.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ВИДЫ БЮДЖЕТА

Харченко В. А.

*ст. преподаватель, кафедры государственных финансов и банковского дела,
Институт экономики и управления КФУ*

Введение. Бюджет по своей природе является экономическим базисом государства. Любые колебания или изменения этого базиса приводят к нарушению экономической, хозяйственной и социальной жизни общества.

Несмотря на длительный период существования понятия «бюджет», его толкование до настоящего времени носит дискуссионный характер; остаются не решенными проблемы рационального использования бюджетных средств на уровне государства (макроуровень), регионов (мезоуровень) и территориальных образований (микроуровень), а также оптимизации бюджетных средств за счет выявления малоэффективных затрат.

В этой связи, в данном исследовании были рассмотрены и обобщены трактовки сущности понятия «бюджет», что позволило выделить базовые подходы – бюджет как система отношений, централизованный фонд денежных средств, главный финансовый план страны, центральное звено финансовой системы государства, определены базовые признаки классификации видов бюджета.

Цель исследований является уточнение сущности бюджета как экономической категории и построение схемы классификации его видового состава.

Задачи исследований:

рассмотреть и обобщить трактовки сущности понятия «бюджет»;

выявить основополагающие принципы бюджета и базовые признаки классификации его видов;

Методика исследований:

эмпирическое исследование

теоретическое исследование

Результаты исследований, их краткий анализ.

В современном обществе бюджет – это ключевое звено государственных финансов. В научной и учебной экономической литературе бюджет традиционно рассматривается как сложная экономико-правовая категория, эволюция которой происходила одновременно с развитием общества, государства и товарно-денежных отношений. Будучи экономической категорией, бюджет объединяет в себе такие базовые финансовые категории, как налоги, государственный кредит, государственные доходы и расходы в их действии.

Рассмотрев наиболее значимые точки зрения отечественных и зарубежных авторов, изучающих экономическую сущность бюджета, автором выделены несколько подходов (табл. 1).

Таблица 1 – Современные подходы к определению понятия «бюджет»

Автор / источник	Определение
1	2
<i>Бюджет – ростись доходов и расходов, представленная в форме таблицы</i>	
Словарь современных экономических терминов	«сумка, мешок (от нормандского bougette – рюкзак) эволюционировало до определения «портфель, содержащий счета государственных доходов и расходов» от английского budget – кожаный мешок).
<i>Бюджет – система отношений</i>	
С.И. Юрий	«является экономической категорией и отображает денежные отношения между государством, с одной стороны, и юридическими и физическими лицами, с другой стороны, по поводу создания централизованного фонда денежных средств государства и его использования на расширенное воспроизводство, повышение уровня жизни населения и удовлетворения других общественных потребностей».
<i>Бюджет – централизованный фонд денежных средств</i>	
Бюджетный кодекс РФ	«форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления».
В.А. Федосов	представляет собой «универсальную форму образования и расходования денежных средств (общественных фондов) для финансового обеспечения задач и функций государства, регулирования секторов экономики и социальной сферы».
<i>Бюджет – финансовый план</i>	
Финансово-кредитный энциклопедический словарь	«одна из форм планирования в государстве, которая представляет собой бюджетный процесс, позволяющий согласовать деятельность государственных органов внутри государства и подчинить их общей стратегической цели».
<i>Бюджет – звено бюджетной системы</i>	
Л.А. Дробозина	«главное звено бюджетной системы, выражает экономические денежные отношения, опосредующие процесс образования и использования централизованного фонда денежных средств государства, и утверждается Федеральным Собранием Российской Федерации как закон».
Е.О. Шобухова	«главное звено бюджетной системы государства, представляющая собой форму образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления».

Источник: составлено автором на основе изученной литературы.

Исходя из цели данного исследования, предлагается под бюджетом понимать главное звено бюджетной системы, выражающее экономические (денежные) отношения, опосредующие процесс формирования и использования централизованного фонда денежных средств как финансового обеспечения реализации функций государства на всех уровнях управления, принимающего форму закона.

Сложность и многоуровневость бюджетных отношений сказываются на наличии множества классификационных признаков, используемых для определения видового состава бюджета как главного финансового плана страны, принимающего форму закона (табл. 2).

Таблица 2 – Схема классификации видов бюджета

Классификационный признак	Виды бюджета	Определение (характеристика)
1	2	3
1. По методике формирования бюджета	1.1. Линейно-объектный (постатейный) бюджет	Применяется с целью усиления ответственности правительственных учреждений за осуществленные ими затратами, путем установления последовательного перечня этих затрат
	1.2. Исполнительный бюджет	Базируется на принципе сравнения затрат с реализацией государственных функций. Распределение средств осуществляется по направлениям и видам деятельности.
	1.3. Программный бюджет	Сориентирован на планирование бюджетных затрат по программам или функциональным направлениям для достижения общих целей
2. По видам затрат	2.1. Текущий бюджет	Форма представления результатов текущего или оперативного плана финансового обеспечения деятельности государства в разрезе отдельных аспектов этой деятельности
	2.2. Бюджет капитальный	Форма представления результатов текущего финансового плана капитальных вложений, разрабатываемого на этапе осуществления мероприятий социально – экономического развития государства
	2.4. Бюджет развития	Часть бюджета органов государственной власти или местного самоуправления любого уровня, в который входят ассигнования на инновационную и инвестиционную деятельность как в производственную, так и в непроизводственную сферы
3. По непрерывности планирования	3.1. Самостоятельный бюджет	Изолированный бюджет, не зависящий от других бюджетов.
	3.2. Скользящий бюджет	Документ, к которому по мере того, как заканчивается месяц или квартал, добавляется новый бюджет
4. По степени отображения информации	4.1. Публичный бюджет	Представляет собой документ для официального раскрытия информации о бюджетном процессе.
	4.2. Непубличный бюджет	Представляет собой документ с закрытой информацией в целом или постатейно, в процессе исполнения бюджета.
5. По видам государственного устройства	5.1. Унитарный бюджет	Это финансовый план административно-территориальных единиц – областей, провинций, губерний которые не имеют собственной государственности или автономии.
	5.2. Федеративный бюджет	Это часть бюджета государства с федеральной формой государственного устройства, которым распоряжается центральное правительство.
	5.3. Конфедеративный бюджет	Это бюджет стран содружества, на основании их взносов, состоящих из налоговых и неналоговых поступлений
6. По целям планирования	6.1. Фактический бюджет	Это бюджет, представляющий действительные расходы и доходы правительства.
	6.2. Структурный бюджет	Бюджет, показывающий, какими были бы расходы и доходы правительства при естественном уровне ВВП в условиях естественного уровня занятости, которая определяется структурной безработицей.
	6.3. Циклический бюджет	Это разница между структурным и действительным бюджетами, которая показывает степень влияния промышленного цикла на бюджет.

7. По территориальному признаку	7.1. Государственный бюджет	Финансовый план государства, состоящий из росписи расходов и доходов.
	7.2. Бюджет субъекта Федерации	Это экономические отношения, опосредующие процесс образования, распределения и использования централизованного денежного фонда субъекта федерации.
	7.3. Бюджет муниципального образования	Форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к местному самоуправлению.
	7.4. Консолидированный бюджет	Объединенный бюджет территориальных единиц, регионов, образующих единую административно – территориальную совокупность

Источник: составлено автором на основе изученной литературы.

Выводы

1. Рассмотрение теоретических подходов к трактовке сущности понятия «бюджет» позволило уточнить его содержание как формы существования реальных, объективно обусловленных распределительных и перераспределительных отношений, выполняющих специфическое назначение – удовлетворение потребностей общества в целом и его административно-территориальных единиц в финансовых ресурсах.

2. Многообразие видового состава бюджета обусловлено целым рядом факторов: природой и функциями государства, уровнем социально-экономического развития общества, разветвленностью связей бюджета с национальным хозяйством, административно-территориальным устройством государства, формами предоставления бюджетных средств и т.п.

РЕАЛИЗАЦИЯ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Гармидер А.А.

ассистент кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ

Введение. Реализация государством мероприятий по развитию кластерных инициатив осуществляется в рамках кластерной политики, которая является частью государственной социально-экономической политики, заложенной в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года. Ее задачей является разработка и реализация комплекса мер государственной поддержки, которые направлены на создание условий, повышающих конкурентоспособность предприятий, входящих в кластер, обеспечение их эффективного взаимодействия и развитие институтов, стимулирующих формирование кластеров. Реализация кластерной политики предусматривает применение методов государственной поддержки, включая экономические, организационные, правовые, на федеральном и региональном уровнях, учитывая особенности разграничения полномочий органов исполнительной власти.

Целью исследования является разработка организационных методов государственной поддержки, направленных на реализацию кластерной политики на территории Республики Крым.

Достижение поставленной цели обусловлено необходимостью решения следующих **задач**: обосновать организационные мероприятия по развитию туристских кластеров; разработать структурно-логическую схему взаимодействия центра кластерного развития с органами власти и субъектами экономики.

Результаты исследования. Согласно Федеральной целевой программе «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополь до 2020 г.» от 11.08.2014г. № 790 на территории Крыма предполагается создать шесть туристских кластеров (ТК), каждый из которых

отличается свойственной ему специализацией. При этом на реализацию мероприятий по созданию объектов обеспечивающей инфраструктуры туристских кластеров из средств федерального бюджета за 2015-2020 гг. планируется выделить 33,9 млрд. руб. Учитывая это, одним из основных механизмов реализации стратегических приоритетов Республики Крым должна стать активная кластерная политика, позволяющая обеспечить высокие темпы экономического роста и диверсификации экономики. Это требует реализации различных методов государственной поддержки, направленных на обеспечение благоприятных условий ведения бизнеса на территории республики, улучшение инвестиционного климата, совершенствование законодательной базы в области кластерной политики, что позволит активизировать развитие малого и среднего предпринимательства, привлечь инвестиционные ресурсы, усилить экономический рост региона. Под организационными методами государственной поддержки автор предлагает понимать управляющие воздействия, реализация которых стимулирует развитие туристских кластеров. Реализация организационных методов в Республике Крым включает привлечение региональных институтов развития, создание центра кластерного развития, проведение конференций, семинаров и форумов. Региональные финансовые институты представлены фондами поддержки развития предпринимательства, фондом микрофинансирования, инвестиционными, венчурными компаниями. При этом основными финансовыми институтами развития в Республике Крым являются: фонд микрофинансирования малого предпринимательства, государственный и гарантийный фонды поддержки предпринимательства.

Создание центра кластерного развития Республики Крым (ЦКР РК) обеспечит привлечение частных инвестиций, методическое, маркетинговое сопровождение кластерных проектов, активизацию предпринимательских инициатив, окажет содействие в сопровождении инвестиционных проектов. Следует отметить, что данный центр является организацией-координатором, которая взаимодействует с федеральными и региональными органами исполнительной власти, органами местного самоуправления, учреждениями образования и науки, институтами развития с целью реализации интересов участников туристских кластеров (рис. 1).



Рисунок 1– Структурно-логическая схема взаимодействия центра кластерного развития с органами власти и субъектами экономики (разработано автором)

Выводы. Таким образом, реализация организационных методов государственной поддержки обеспечит формирование и развитие туристских кластеров посредством механизма государственно-частного партнерства, позволит создать специализированную инфраструктуру поддержки их развития, усилить уровень деловой активности экономических субъектов.

ПРИМЕНЕНИЕ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Добровольская О.П.¹, Ворошилов А.С.²

¹ кандидат географических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ

² студент кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ

Введение. В настоящее время темпы экономического роста в Российской Федерации достаточно замедлены, а местами даже происходят изменения, которые носят регрессивный характер. В такой ситуации действия уполномоченных органов власти должны быть выверено точными и запрограммированными на выход из кризиса и дальнейший экономический рост. Важным инструментом среди методов поддержки предпринимательства и активизации экономической деятельности является налоговое стимулирование в виде предоставления соответствующих налоговых льгот.

На сегодняшний день в Российской Федерации существует целое множество форм и разновидностей налоговых льгот, что говорит о сложности и многогранности данного механизма. Помимо прочего, налоговые льготы являются одним из факторов, которые снижают доход от налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, поэтому необходимо максимально эффективно обеспечить их применение.

Цель и задачи. Для повышения эффективности применения налоговых льгот необходимо провести тщательный анализ действия данного механизма в Российской Федерации, выполнив следующие задачи: определить роль и место налоговых льгот в фискальной политике РФ; проанализировать механизм применения налоговых льгот по действующим налогам и сборам, а также по другим признакам; оценить настоящую ситуацию по применению налоговых льгот в РФ.

Достижение поставленных задач предполагает использование системы методов, среди которых: анализ, синтез, сравнение, индукция, дедукция.

Результаты исследований. Налоговые льготы можно рассматривать с двух позиций: как элемент налогообложения (структуры налога) и как важнейший инструмент бюджетно-налоговой политики. Налоговые льготы, в какой-то мере, рассматриваются с позиции рычага, устанавливающего баланс интересов налогоплательщиков и государства. Согласно ст. 56 Налогового кодекса Российской Федерации, льготами по налогам и сборам признаются предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками или плательщиками сборов, включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере.

Налоговые льготы действуют практически в отношении налогов и сборов федерального, регионального и местного уровней, а также в отношении тех налогоплательщиков, которые ведут свою экономическую деятельность отраслях, работая в которых необходимо уплачивать соответствующие отраслевые налоги.

В основном налоговые льготы распространены в форме налоговых вычетов, освобождений, каникул. Кроме налоговых льгот по вышеперечисленным признакам, необходимо выделить такие налоговые льготы, которые закрепляют право применения льготного налогообложения по целому ряду налогов и сборов для круга налогоплательщиков, удовлетворяющих установленным критериям.

Общее количество налоговых льгот, предоставляемых налогоплательщикам в РФ во всех формах, более 200, но при этом не существует единого перечня налоговых льгот. Однако, особо следует выделить налоговые льготы для резидентов ОЭЗ и территорий опережающего социально-экономического развития (ТОР или ТОСЭР), что весьма актуально для эффективного социально-экономического развития Республики Крым.

Налоговые льготы напрямую не влекут расходования бюджетных средств, но они снижают доходы бюджета, которые могли бы быть направлены на решение тех же социально-экономических задач, что и предоставленные налоговые льготы. Поэтому ключевым моментом в функционировании налоговых льгот является оценка их эффективности, которая позволит судить о необходимости оптимизации и совершенствования данного механизма либо рациональности их применения в целом. Так, например, доказано, что налоговая льгота в виде дополнительного налогового вычета (была введена в РФ с 2009 г.) в целом эффективна и может приводить к росту затрат на исследования и разработки до двух денежных единиц (д. е.) на 1 д. е. потерь бюджета от введения этой льготы. То есть, льгота в данном случае в два раза эффективнее прямой поддержки инновационной деятельности или финансирования научных исследований государством.

Весомое влияние на эффективность оказывают такие отрицательные сопутствующие события как рост налоговых злоупотреблений, большие административные издержки и прочие. Практика свидетельствует, что, во-первых, подавляющее большинство организаций, в той или иной степени, обладающие налоговыми льготами, использовали их для сокрытия прибыли от коммерческих сделок, которые подчас не соответствовали их уставам и льготизируемому виду деятельности. Во-вторых, должностные лица льготных организаций использовали средства и имущество этих организаций в своих корыстных целях. В-третьих, организации, имеющие льготы, использовались другими фирмами в схемах по уклонению от уплаты налогов.

Полезно будет обратить внимание на опыт зарубежных стран в вопросе повышения эффективности функционирования механизма налоговых льгот. Обычно, в экономически развитых странах мира объем предоставленных льгот по налогам учитывается в структуре расходов бюджета, так как фактически эти средства являются формой государственного финансирования программ и проектов негосударственного сектора экономики. Соответственно, получатели этих льгот обязаны отчитываться за использование высвободившихся средств в результате предоставленных налоговых льгот. Таким образом, вся информация по целевому использованию этих средств становится открытой для государства, что существенно снижает риск злоупотреблений при использовании налоговых льгот и повышении их эффективности в результате этих мероприятий.

Важным условием эффективности мер налогового стимулирования является продолжительный и стабильный характер налоговых льгот и нормативное подкрепление. Очевидно, что постоянные изменения в существующем налоговом механизме снижают его прозрачность и результативность, поэтому следует избегать частых нормативных преобразований в сфере законодательного закрепления и практического применения.

Вывод. В целом, оценивая применение налоговых льгот в РФ, можно отметить, что данный механизм выполняет важнейшую задачу в снижении налогового бремени для выравнивания материального положения различных групп населения и стимулировании экономической активности.

Следует отметить, что наиболее распространённой формой предоставления налоговых льгот являются налоговые вычеты, налоговые скидки, налоговые освобождения. К сожалению, эффективность выполнения данных функций снижена из-за недостаточно качественной работы в данном направлении органов власти.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТАБИЛИЗАЦИИ КРЫМА: СОХРАНЕНИЕ БИОЛОГИЧЕСКОГО И ЛАНДШАФТНОГО РАЗНООБРАЗИЯ

Линский Д.В.¹, Бибка А.А.²

¹к.э.н., доцент кафедры экономической теории

²студент кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ

Введение: В данной работе рассматривается природный капитал, закон необходимого разнообразия У. Эшби, понятие «Экологическое самофинансирование общества», причины угроз ландшафтного разнообразия, направления улучшения охраны природы и использования природных ресурсов в регионе.

Цель: исследовать экологические аспекты стабилизации Крыма.

Задачи:

1. Рассмотреть природный капитал, закон необходимого разнообразия У. Эшби, понятие «Экологическое самофинансирование общества».
2. Выявить причины угроз ландшафтного разнообразия.
3. Исследовать направления улучшения охраны природы и использования природных ресурсов в регионе.

Методика исследований: информационно-аналитический метод.

Результаты исследований:

В своей работе, Воробьева Т. В. «Природный капитал в развитии экономики» рассмотрела процессы, происходящие в природе, в обществе и мировом хозяйстве, которые связаны между собой и оказывают друг на друга взаимное влияние. Жизнедеятельность человека протекает в системе «Экономика-экология-социум» (ЭЭС), и изучение экономической подсистемы невозможно без рассмотрения ее связей с другими подсистемами. Из этого вытекает необходимость разработки инструментов анализа – моделей развития экономики, учитывающих роль природного капитала, позволяющих выявлять новые и обосновывать известные закономерности.

В настоящее время природный капитал рассматривается как самопроизводящая часть экономики: геосистемы, ландшафты, экосистемы – это своеобразные «производства», производящие материальные блага и условия жизни.

Важным направлением в улучшении охраны природы и использования природных ресурсов является определение адекватной цены или экономической оценки природных ресурсов и природных услуг.

Высокое биоразнообразие способствует экологической стабилизации, повышению ассимиляционного потенциала, способности экосистем очищаться от загрязнений. Согласно закону необходимого разнообразия У. Эшби, успешно противодействовать внешним разнообразным воздействиям могут лишь системы, сами обладающие достаточным разнообразием.

Ландшафтное разнообразие, разнообразие видов, популяций, сообществ организмов в Крыму находится под угрозой, что связано с:

- недостаточной площадью сохранившихся естественных ландшафтов; особенно тяжелое положение сложилось со степными экосистемами: практически не ни одного массива степных экосистем, размеры которого были бы нормальны для естественного воспроизведения популяций; к сожалению, площадь естественных экосистем продолжает уменьшаться из-за захвата территорий под дачные участки, самовольной вырубке леса и лесополос, прокладки новых дорог и др.;
- разрушениями местообитаний животных и растений, гнездовой птиц в результате хозяйственной деятельности, пожаров, опустынивания, усиления рекреационной нагрузки; особую тревогу вызывает ухудшение состояния экосистем в пределах охраняемых территорий из-за резкого ухудшения их охраны;
- браконьерством, нелегитимированным сбором лекарственных растений, ягод и грибов.

Сохранение биологического и ландшафтного разнообразия Крыма может быть обеспечено в комплексе мероприятий научно-информационного, экономического, правового, ландшафтно-мелиоративного, архитектурно-планировочного, образовательно-воспитательного характера.

Как показано в работе Багрова Н. В. «Региональная геополитика устойчивого развития», современный настрой людей имеет большей частью потребительский крен, т. е. приоритеты отдаются в первую очередь благам промышленной цивилизации. Наряду с экономическими регуляторами экологического состояния более четко вступят в действие политические регуляторы. В целом необходимо раскрутить маховик цепных реакций, способствующих вплетению экологических показателей в экономические механизмы рынка. Тем самым возникает механизм экологического самофинансирования общества.

Экологическое самофинансирование общества – процесс выделения финансовых средств на природоохранные мероприятия, обеспечиваемый всеми членами общества в ходе выбора вариантов своих действий по купле-продаже жилья, земельных участков, продовольственных и промышленных товаров, при выборе места работы и отдыха при наличии исчерпывающей информации об экономических, социальных и экологических характеристиках объектов выбора. Выбор объекта экологически более чистого фактически есть косвенное финансирование природоохранных действий.

В перспективе следует переходить к созданию рынка экологических услуг и в целом к экологизации рынка.

Основные аргументы в пользу создания информационной экологической инфраструктуры региона связаны с необходимостью выполнения пунктов Конституции РФ и Крыма и законов об охране окружающей природной среды о праве граждан на здоровую среду обитания, а также правом граждан на экологическую информацию, предусмотренную Орхусской конвенцией (1993).

Выводы:

На основании исследования, можно сделать вывод, что давая гражданам достоверную информацию о состоянии окружающей среды, общество дает возможность каждому человеку выбирать то поведение и способ деятельности, которое его может устроить.

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРУДОВЫХ ДОХОДОВ И ПУТИ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ В РОССИИ

Безматерных В.Г.,

к.э.н., доц. кафедры экономической теории

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет

им. В.И. Вернадского», Институт экономики и управления, г. Симферополь

Введение. В условиях рыночной экономики государство практически устраняется от организации оплаты труда. Вместе с тем, во всех современных наиболее развитых экономиках мира государство регулирует эту крайне важную для общества сферу, посредством установления такой социальной гарантии, как минимальная заработная плата, других отдельных норм, а также условий и размеров оплаты труда работников предприятий и учреждений, финансируемых из бюджета. В современной экономике России эти инструменты управления данной сферой также имеются. Однако они требуют приведения их в соответствие с задачами, стоящими перед экономикой страны. Данная проблема требует теоретического осмысления, что и определило направление научного исследования.

Целью данной статьи является изучение имеющихся проблем в сфере регулирования трудовых доходов и поиск путей их разрешения.

Результаты исследования. Заработная плата – это экономическая категория, которая должна обеспечивать решение двух важнейших государственных проблем: воспроизводство

рабочей силы необходимого уровня и качества, а также обеспечение достаточной мотивации работников к эффективному труду. В "сегодняшней" экономике России, к сожалению, организация оплаты труда данные проблемы не решает в полной мере.

В условиях низкого уровня доходов работающих и сохранения недостатков в их дифференциации углубляется кризис мотивации трудовой деятельности, следствием чего является низкая трудовая активность, недоиспользование трудового потенциала, снижение роли труда и его исключение из основных жизненных ценностей.

Установление государством правильного или "справедливого" минимального размера оплаты труда (МРОТ) имеет огромное значение для общества. МРОТ - это минимально возможная величина заработной платы, которую предприятие может начислять своему сотруднику. Эта величина используется в расчетах при определении суммы для выплат пособий по безработице и временной нетрудоспособности. Работодатель не имеет права начислять своим сотрудникам заработную плату ниже установленного МРОТа. Если он все же это допустит, то навлечет на себя штраф. С 1 июля 2017 года федеральный МРОТ повышен с 7500 до 7800 рублей. При этом, МРОТ не может быть меньше общефедерального. Зная это, некоторые регионы устанавливают «местный» МРОТ выше федерального. Текущая величина МРОТ зависит от нескольких показателей:

1) общегосударственной ценовой политики; 2) потребностей резидентов и нерезидентов, работающих на территории Российской Федерации; 3) увеличения государственных показателей эффективности производства; 4) снижения уровня безработицы; 5) текущего уровня инфляции.

С 27 по 28 февраля 2017г. в г.Сочи проходил, ставший традиционным, Российский инвестиционный форум. Целью форума являлась презентация инвестиционного и экономического потенциала России. Он проводится при участии председателя правительства Российской Федерации Дмитрия Медведева. Проблемы низкой стоимости рабочей силы, недостаточной квалификации работников, повышения производительности труда и упрощения кадрового документооборота стали одними из самых обсуждаемых тем на форуме. Выступавшая здесь вице-премьер Ольга Голодец высказала следующее мнение: "Сегодня минимальный уровень оплаты труда в России ниже, к сожалению, прожиточного минимума. Доведение его до прожиточного минимума, до конкурентоспособного уровня даст серьезный выигрыш и производству, и экономике, и людям".

Эффект для экономики от повышения МРОТ до уровня прожиточного минимума, по мнению первого заместителя руководителя фракции "Единая Россия" Госдумы РФ Андрея Исаева, уменьшит использование "серых" схем, к которым прибегают работодатели. "Человек не может жить на зарплату, которая ниже прожиточного минимума: он либо работает большее количество времени для того, чтобы обеспечить себе существование, либо часть заработной платы выплачивается в конвертах, серыми схемами. ... Это - мера по декриминализации экономики, по снижению количества серых схем", - сказал Исаев. Повышение МРОТ до уровня прожиточного минимума усилит социальную защищенность работника, поскольку с зарплаты в конвертах не отчисляются взносы в пенсионный фонд, фонд обязательного медицинского страхования, фонд социального страхования. Увеличение МРОТ также будет способствовать росту покупательной способности населения, которая, в свою очередь, повлечет за собой рост экономики.

Уровень бедности в России в последние годы растет. Всего, по данным Росстата, доходы ниже прожиточного минимума в 2015 году имели 19,1 млн. человек или 13,3% россиян – это рекордная величина с 2006 года. Четверть всех бедных россиян, 4,9 млн. человек – это занятые люди с очень низкой зарплатой, на которую фактически невозможно прожить.

Величина прожиточного минимума устанавливается ежеквартально, по результатам прошлого периода и варьируется от региона к региону, где она рассчитывается, в свою очередь, на основании прожиточного минимума, установленного по России. В целом по стране на душу населения во 2-м квартале 2017 года он составил 10329 руб. Минимальный

размер оплаты труда в России пока остается ниже этого уровня и составляет с июля 2017г. 7,8 тыс. рублей.

В правительстве поднимают тему низких зарплат достаточно давно. Однако просто повышением МРОТ проблемы не решить. Необходимо создавать стимулы для сокращения издержек с одной стороны и повышения уровня жизни населения с другой. Например, можно было бы рассмотреть вопрос об освобождении МРОТ от налогообложения с одновременным его увеличением. Во многих странах мира минимум зарплаты не облагается налогами. Если же МРОТ будет просто повышен, то работодатели могут предпочесть перевод зарплат в теневую зону.

Выводы:

Усиление роли государства в регулировании трудовых доходов может осуществляться по следующим направлениям:

1) согласование составляющих экономической политики, включая структурную, ценовую, налоговую, внешнеэкономическую политику, и реализация мероприятий, направленных на рост заработной платы одновременно с реформированием других составляющих механизма хозяйствования;

2) отработка и реализация консолидированной модели социальной дифференциации, составляющей которой является общественно принятая дифференциация заработной платы, что может быть осуществлено на основе реализации комплекса экономических, социальных, организационно-правовых мероприятий;

3) повышение эффективности деятельности органов исполнительной власти в реализации законодательно определенных полномочий, касающихся формирования условий и размеров оплаты труда;

4) усиление контроля за соблюдением законодательства по оплате труда.

Последовательное решение названных проблем позволит существенно увеличить трудовые доходы населения, усилить мотивацию труда.

Направление дальнейших исследований в данной сфере связано с разработкой практических рекомендаций по повышению эффективности государственного регулирования трудовых доходов в России.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РФ

Линский Д.В.¹, Бабичева Л.Ю.²

¹к.э.н., доцент кафедры экономической теории

²студент кафедры мировой экономики

Институт экономики и управления КФУ

Введение. Для определения существующих проблем необходимо сопоставлять желаемое положение в сфере человеческого капитала с реальным, проводить последующую систематизацию и ранжирование.

Цель и задачи исследования. Целью работы является рассмотрение основных проблем формирования человеческого капитала в РФ. В дальнейшем для каждой проблемы определяются мероприятия по ее решению, которые объединяются по отдельным направлениям. В формировании политики управления человеческим капиталом обычно выделяют два этапа – проблемно-аналитический (определяется «проблемное поле») и синтетическо-конструирующий (выработка решений).

Результаты исследования. Мир и технологии скоротечно меняются, поэтому возрастает роль инновационного развития стран, отраслей. Человеческий капитал здесь является одним из ключевых факторов. От человеческого капитала в данном контексте требуются: способность к постоянным изменениям в изменяющейся системе и различных сферах; постоянное повышение профессионального уровня; грамотная система

стимулирования образования; креативность и предприимчивость; наличие системы стимулирования инновационной активности населения.

На инновационные преобразования влияют такие факторы, как:

- отсутствие подготовленных на должном уровне кадров, способных реализовывать инновационные идеи на практике;
- нехватка стимулов для повышения профессионализма кадров и накопления инновационного потенциала;
- уменьшение количества инновационных разработок, техники и продукции и, как следствие, невостребованность кадров, обладающих инновационными знаниями и навыками.

Можем выделить организационные проблемы, вследствие которых профессиональный потенциал не используется в полной мере. Сюда отнесем неразвитость институтов, которые обеспечивают инновационные преобразования, несогласованность между образовательной системой и рынком труда.

Для развития человеческого капитала с учетом инновационного фактора можно реализовывать мероприятия различных направленностей, таких, как финансовые, институциональные, организационные, мотивационные.

Как необходимо подчеркнуть, наряду с мероприятиями, которые оказывают непосредственное влияние на формирование и использование человеческого капитала, все большую значимость приобретают мероприятия, воздействующие косвенно и связанные с формированием среды, в первую очередь организационные и институциональные.

Отдельно выделим такие мероприятия по развитию человеческого капитала, как обеспечение доступности, качества образования, совершенствование управления образовательной системой. Реализация направления, связанного с обеспечением доступности образования, предполагает создание условий, в т. ч. институциональных и финансовых (с учетом формирования внебюджетных источников финансирования), для увеличения академической и социальной стипендий до уровня прожиточного минимума трудоспособного населения; развитие внебюджетных источников финансирования образовательной сферы, в т. ч. за счет налогового и других видов стимулирования экономических агентов. Формирование фондов рабочих мест на условиях неполной занятости, позволяющих трудоустроить обучающихся в учреждениях высшего и среднего профессионального образования, а также обучающихся в общеобразовательных учебных заведениях при достижении ими трудоспособного возраста во внеучебное время (каникулярное).

Другим направлением развития человеческого капитала должно стать обеспечение качественного образования. Еще одно направление – создание условий для непрерывного профессионального роста населения путем преемственности различных уровней образования, развития дополнительного профессионального образования.

Предполагается также повышение эффективности не только вертикального, но и горизонтального взаимодействия между субъектами (в т. ч. региональными органами управления системой образования), анализ и использование успешных практик управления регионального и местного уровня, эффективное использование различных видов ресурсов (материально-технических, кадровых и др.).

Должна быть определена зона ответственности и компетенций общественных и экспертных советов в образовательной сфере, обеспечены прозрачность и гласность при обсуждении и принятии управленческих решений.

Выводы. Резюмируя, отметим, что в реалиях отечественной экономики приходится сталкиваться с отсутствием системности в решении проблем и видения инновационных преобразований и преобразований в сфере управления человеческим капиталом в долгосрочном периоде, с недостаточной мотивированностью субъектов управления к внедрению изменений, неразвитостью финансовых механизмов и т. д. Все это в значительной степени оказывает влияние как на осуществление инновационного развития

территорий, так и на формирование и использование человеческого капитала. В разрезе управления человеческим капиталом должно учитываться улучшение управления образовательной системой, обеспечение доступности и качества образовательных услуг, создание условий для профессиональной самореализации и карьерного роста, поддержка развития вузовской и академической науки.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СРАВНЕНИЯ КАТЕГОРИЙ «ЭФФЕКТИВНОСТЬ» И «ОПТИМАЛЬНОСТЬ» В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Сальникова Н. И.

*доцент кафедры экономической теории
Института экономики и управления КФУ*

Введение. Выявление (определение) эффективности функционирования любой системы (отдельного предприятия, комплекса, региона, национальной экономики и др.) при разнообразии предлагаемых методов и методик во многом зависит не только от системы критериев и показателей (единообразие в этой системе не достигнуто), но в значительной мере определяется методами и методиками, применяемыми при анализе эффективности.

Цель, задачи и методика исследований. Цель данного исследования заключается в сравнительном обосновании необходимости сравнения категориального аппарата эффективности функционирования разноуровневых производственных систем. При этом основной задачей будет являться анализ качественных характеристик категорий «эффективность и оптимальность». Методологическую основу исследования составляют диалектический метод познания социально-экономических явлений; комплексный подход к анализу объективных особенностей современного этапа социально-экономического развития.

Эти методы могут быть как традиционными, так и экономико-математическими. Традиционными являются сравнения, сводка и группировка, абсолютные и относительные величины, элиминирование, детализация, балансовый метод, индексы, метод цепных подстановок, графические методы.

Одним из важных инструментов экономического анализа эффективности различных направлений деятельности на различных уровнях хозяйствования является математическое моделирование экономических явлений и процессов. Оно дает возможность получить четкое представление об исследуемом объекте, охарактеризовать и количественно описать его внутреннюю структуру и внешние связи, что позволяет получать более точные выводы, об эффективности исследуемых явлений, процессов, объектов.

Западные традиции предполагают более широкое использование математических методов, чем отечественные, хотя часто налицо явное, и не всегда оправданное усложнение расчетов с применением громоздких формул и графиков.

Отечественные экономисты наоборот – не всегда используют даже те методы, которые «родились» в нашей стране: балансовый метод П.И. Попова, переросший в известную всему миру модель «затраты-выпуск» В.Леонтьева, бывшего Ленинградского студента, ставшего американским Нобелевским лауреатом.

Истоки математической экономической мысли в России связаны с именем Е.Е. Слуцкого. Блестящее продолжение ее принадлежит Л.В.Канторовичу, разработавшему универсальный метод, опубликованный в 1939 году в книге «Экономический расчет наилучшего использования ресурсов». За эту работу Л.В.Канторович совместно с Т. Купмансом в 1975 году получил Нобелевскую премию.

На основе этих двух направлений отечественной экономической мысли к концу 70-х годов XX-го столетия у нас в стране возникла теория оптимального функционирования экономики, применение которой в практической деятельности страны могло значительно повысить эффективность отечественной экономики. Но... вмешалась политика, затормозившая процесс развития этой теории и применения ее в практической деятельности.

В западной литературе нередко используется категория «оптимальность» в некоторой степени тождественная категории «эффективность». Но и на Западе и у нас имеется понимание в различии этих категорий, хотя и не вполне четко выраженное и недостаточно обоснованное. Так, в отечественной литературе дается более четкое выявление различий этих категорий.

Под «эффективностью» в широком смысле слова понимается действенность, результативность функционирования различных экономических объектов – от народного хозяйства в целом (и его отраслевых и территориальных звеньев) до отдельных производственных единиц. При этом в любом случае имеется в виду сопоставление результатов, получаемых «на выходе» данного объекта или процесса, с осуществляемыми затратами. Эффективность тем выше, чем выше продуктивный выход или чем ниже затраты на его получение.

Оптимальность есть «та же» эффективность, но, во-первых, это всегда максимальная эффективность, а, во-вторых, – это максимальная эффективность, ограниченная по условиям производства. То есть, оптимум – это объективно ограниченный максимум эффективности. Обе эти категории связаны как мерой реализации, так и ограничениями этой меры.

Эффективность – это отношение, которое подлежит максимизации, а конкретные производственные условия лимитируют абсолютный уровень, до которого в предельном случае может «дотянуться» максимум эффективности. Достижение максимума здесь возможно альтернативными вариантами: либо фиксируются затраты и тогда максимизируется продуктивный выход из системы, либо фиксируется выход, и тогда минимизируются затраты. Максимум экономического эффекта достигается в первом случае по критерию максимального продуктивного выхода (при ограничении по затратам), во втором – по критерию минимума затрат (при ограничении на продуктивный выход, точнее при его фиксации). Таким образом имеются два класса оптимальных решений, направленных на достижение максимального экономического эффекта, и в этом смысле категория «оптимальность» оказывается соподчиненной категории «эффективность». Еще в 60-е годы прошлого столетия отечественные ученые считали, что расчеты оптимума в сущности совпадают с расчетами производительности труда. Оптимум и есть максимальная производительность всех затрат общественного труда, которая может быть достигнута при рациональном использовании данных материальных и трудовых ресурсов.

Понятия «эффективность» и «оптимальность» родственны, но не тождественны. Оптимальное решение предполагает выбор такого варианта действий, который обеспечивает более высокий уровень их эффективности, чем любой другой допустимый вариант.

Для того чтобы максимизировать или минимизировать нечто в условиях ограниченных возможностей, нужно располагать некоторой свободой выбора. Располагать в одном случае известным множеством вариантов продуктивного выхода, в другом – множеством вариантов затрат. Этот факт, помимо того, что он создает простейшее, но абсолютно необходимое условие для поиска путей к максимальной эффективности экономической системы, играет основополагающую роль в теории оптимального функционирования экономики.

Эффективность макросистемы в целом при прочих равных условиях, к которым относится и уровень эффективности формирующих ее подсистем, на своем собственном уровне определяется, прежде всего, мерой сбалансированности между отраслевыми и территориальными подразделениями народного хозяйства, между платежеспособным спросом населения и предложением товаров и услуг, между материальными и денежными потоками в экономике и др. Поскольку одна и та же мера сбалансированности может достигаться не единственным путем (за счет структурных вариантов, допустимых в рамках этой меры), постольку возможен поиск оптимальной сбалансированности макроэкономической системы.

Выводы. Эти взгляды созрели к 90-м годам прошлого века, но развал страны, в том числе и науки затормозили не только применение наработанных знаний в практике хозяйствования, но и само развитие науки.

В настоящее время имеются предпосылки развития и применения на практике теории оптимального функционирования экономики. Во всяком случае, необходимость этого налицо.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Дементьев М.Ю.¹, Купрацевич С.М.²

¹к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ
²студент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ

Введение. В современных условиях вопросы разработки стратегии развития приобретают первостепенное значение, так как именно предприятия с эффективной и продуманной стратегией развития могут максимизировать свои рыночные усилия, предложить рынку свои услуги и получить за их осуществление максимально возможную цену, позволяющую сполна окупить все затраты.

В самом общем виде стратегия может быть определена как эффективная деловая концепция, дополненная набором реальных действий, которая способна привести эту деловую концепцию к достижению реального конкурентного преимущества, способного сохраняться длительное время. Разработка стратегии должна основываться на глубоком понимании рынка, оценке позиции предприятия на рынке, осознании своих конкурентных преимуществ.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является изучение теоретических основ формирования стратегии предприятия, формулировка этапов её формирования. Задачами: раскрытие понятия «стратегия», краткая характеристика организационных уровней формирования стратегии, определение этапов стратегического видения и миссии. Исследование основано на анализе и синтезе теоретических положений, применимых для реальной деятельности организации.

Результаты исследований. Разработка стратегии – база управленческих процессов предприятия в условиях рынка в современном мире. Понятие «стратегия» определяется как образ действий руководителей, интегрированная модель операций, предназначенных для достижения целей предприятия.

Разработка стратегии организации является составной частью общего процесса стратегического управления, включающего три взаимоувязанных этапа: планирование стратегии (стратегическое планирование); разработка программ, форм и методов реализации стратегии; оценка и контроль выполнения запланированных действий, обеспечение соответствия между прогнозируемыми и реальными факторами и условиями.

Стратегия бизнеса должна являться интегральной стратегией каждого отдельного бизнеса, сделавшего предприятие диверсифицированным. Функциональная стратегия существует для функциональных служб внутри бизнеса: производства, отдела маркетинга, научных исследований и разработок, финансов, отдела кадров и т.д. Бизнес должен иметь столько функциональных стратегий, сколько и основных функциональных служб. И оперативная стратегия существует для определения управления и решения стратегически важных оперативных задач.

Стратегия организации состоит из действий, предпринимаемых руководством для достижения поставленных целей, и деловых подходов, используемых при этом, и формируется на четырех организационных уровнях:

1. Формулирование стратегического видения. Жизнь любого предприятия начинается с определения его предназначения, видения делового курса и будущего направления развития, что способствует долгосрочному планированию и указывает на намерения занять определенные позиции в бизнесе.

2. Формирование миссии. Задача каждого руководителя определить миссию организации, то есть точно решить, каким является этот бизнес и как он полезен для потребителей. Миссия имеет идеологический и прагматический смысл, ведь она конкретизирует видение организации, информацию о принципах работы и ключевых целях; объединяет людей для достижения поставленных целей, помогает добиться успеха.

3. Проведение SWOT-анализа. Для сведения итогов анализа среды предприятия и выработки стратегических альтернатив его развития рекомендуется применять метод SWOT. Данный подход является широко признанным в качестве аналитического инструмента для планирования и разработки стратегии. Методология SWOT-анализа заключается в последовательном установлении цепочек связей между сильными, слабыми сторонами, возможностями и угрозами и формировании на их основе стратегических альтернатив.

4. Формирование целей. Конкретизацией миссии организации, ориентиром, по которому определяется качество работы и прогресс является цель. При разработке целей организации необходимо учитывать наработанные наукой и практикой требования: четкие временные рамки, на которые устанавливаются цели (стратегические, долгосрочные, и краткосрочные); конкретность содержания и реальная достижимость целей; согласованность и непротиворечивость с иными целями; адресность и установление возможности осуществления контроля в ходе реализации целей.

Стоит отметить, что стратегия никогда не может быть продумана и просчитана до конца. Необходимой процедурой является ее корректировка по мере изменения внешних и внутренних условий.

Выводы. Эффективность функционирования предприятия определяется выбором оптимальной стратегии, которая включает технологию и организацию производства, своевременное и рациональное ресурсное обеспечение, форму и методы реализации продукции. Основными этапами разработки стратегии предприятия являются: формулирование стратегического видения, формирование миссии, проведение SWOT-анализа и формирование целей организации.

ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Скоробогатова Т.Н.¹, Шейко А.В.²

*¹профессор кафедры государственного и муниципального управления
Института экономики и управления КФУ*

*²ассистент кафедры государственного и муниципального управления
Института экономики и управления КФУ*

Государственные закупки представляют собой неотъемлемое звено социально-экономической системы Российской Федерации. Они являются необходимыми для выполнения функций и полномочий государственных и муниципальных органов, решения общегосударственных задач по жизнеобеспечению, безопасности и реализации федеральных и региональных целевых программ. Современные условия российской экономики с тенденцией к росту расходной части бюджета определяют большое значение эффективности работы системы государственных закупок.

Необходимость повышения эффективности системы государственных закупок предполагает ее совершенствование, которое должно основываться на построении целостного процесса, включающего как грамотное определение потребностей государственных заказчиков, так и последующее предоставление населению необходимых государственных услуг в необходимом количестве, качестве, в установленном месте и определенном времени с минимальными затратами.

Настоящий период экономики характеризуется переходом к контрактной системе в сфере государственных и муниципальных закупок. Данная система основывается на ряде принципов, а именно: принципе открытости и прозрачности информации, принципе обеспечения конкуренции, принципе профессионализма заказчиков, принципе стимулирования инноваций, принципе единства контрактной системы, принципе ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд,

эффективности осуществления закупок. Указанные принципы связаны с общепризнанными принципами управления. Например, принцип единства контрактной системы является производной принципа системности, принцип профессионализма заказчиков коррелирует с принципом компетентности.

Среди перечисленных принципов завершающим (последним по очередности, но никак не по важности) является принцип ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд, эффективности осуществления закупок (ст. 12 ФЗ-44). Данный принцип требует разделения, естественно вытекающее из его формулировки. Некоторые авторы также рассматривают данные принципы отдельно, в частности, выделяя принцип ответственности и принцип эффективного расходования бюджетных средств. В таком контексте представляется важным рассмотреть вопрос о составляющей принципа, касающейся эффективности государственных закупок. В данной работе акцентируем внимание на работе бюджетных учреждений, большинство из которых функционирует в сфере услуг.

Эффективность является важным качественным индикатором, имеющим всеобъемлющий характер. Отличием сферы услуг от материального производства является то, что здесь оценивают не только экономическую, но и социальную эффективность. В секторе же здравоохранения упор вообще делается на социальную эффективность.

А.А. Кириллова в своей работе отмечает что социальная эффективность контрактной системы закупок в целом характеризует уровень качества жизни населения и социально-экономического развития территорий с позиций масштабов строительства и реконструкции объектов социальной, жилищной, инженерной инфраструктуры, объемов закупки социально значимых товаров, работ, услуг по заключенным и реализованным контрактам. Эффектом в данном случае выступает прирост числа объектов инфраструктуры и социально значимых товаров, работ, услуг, отвечающих потребностям населения территорий. Затраты на достижение социального эффекта складываются из стоимости контрактов, профинансированных государством и выполненных поставщиками (подрядчиками, исполнителями), а также из затрат, возникающих в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением поставщиком (подрядчиком, исполнителем) своих обязательств, а также связанных с поступившими жалобами и обращениями населения, и причиненным при этом ущербом. Экономическая составляющая эффективности контрактной системы в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд в обобщенном виде характеризует общеэкономическую ситуацию в стране и ее регионах с позиций влияния контрактной системы закупок на масштабы и динамику валового продукта, состояние занятости населения и его доходов. В расчете экономической эффективности закупок необходимо учитывать эффекты, связанные с созданием новых рабочих мест, сокращением безработицы, ростом валового продукта и пр. Затраты на достижение экономического эффекта складываются из стоимости профинансированных государством и выполненных поставщиками (подрядчиками, исполнителями) контрактов.

Заметим, что покупка отдельных видов продукции может рассматриваться в аспекте и экономической, и социальной эффективности. Например, приобретение новых картин для художественного музея привлечет новых посетителей и принесет дополнительный доход, но в то же время доставит эстетическое удовольствие потребителям услуг культуры. Покупка холодильника предприятием ресторанного хозяйства позволит увеличить запасы и сэкономить денежные средства, одновременно расширив ассортимент блюд для клиентов. Эти же изделия, покупаемые для больничных учреждений (за исключением коммерческих организаций), повышают только социальную эффективность.

В данном ракурсе ставится вопрос о целесообразности их приобретения. Группа авторов такую целесообразность отрицает, приводя в качестве примера нерациональной закупки приобретение пианино для больницы. Но, на наш взгляд, данный вопрос является спорным, поскольку для больных пианино может выступить инструментом арт-терапии (такой случай описан Пауло Коэльо). Возможно, оно действительно не требуется в

хирургическом отделении, но в других отделениях совсем нелишнее. Естественно, что районная больница приобрести новый инструмент не может, поскольку не всегда хватает средств на покупку современного оборудования. Однако возможно использовать старый инструмент или найти соответствующего спонсора.

Возвращаясь к учреждениям культуры, укажем, что многие из них также делают акцент на социальной эффективности. Известно, что выпускаются так называемые «некассовые» (по-другому, не приносящие доход) фильмы, спектакли. Многие музеи и театры, особенно в провинциях, находятся на дотации.

Оценить социальную эффективность, конечно, сложно. Обычно эффективность рассматривается с помощью двух подходов: целе- ориентированного и эконо- ориентированного). Первый подход предполагает определение эффективности как соотношения достигнутого результата с целью (планом). Здесь оценка реальна. Что касается второго подхода, согласно которому эффективность рассчитывается как отношение эффекта к затратам, то здесь оценка будет иметь характер, опосредованный через экономическую эффективность. Например, эффект от проведения каких-либо профилактических мер среди населения, наряду с улучшением жизнедеятельности людей, выражается в уменьшении числа больных. Это приводит к экономии средств больницы на их содержание, а также фонда социального страхования в размере оплаты больничных листов, а с другой стороны, – приносит дополнительный доход за счет увеличения объема продуктов, производимых трудоспособными работниками.

Таким образом, государственная закупка товара бюджетной организацией должна быть продумана и обоснована. При этом следует прогнозировать не только ее экономическую, но и социальную эффективность, которая в конечном итоге также может рассматриваться в экономическом ракурсе.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ КУРОРТНОГО СБОРА НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Колоскова Е.Г.

*студентка кафедры государственного и муниципального управления факультета
управления Института экономики и управления КФУ*

Введение. Понятие "курортный сбор" широко применяется в странах ближнего и дальнего зарубежья. Иностранная практика показывает, взимание данного налога позволяет внести весомый вклад в развитие туристической сферы и улучшить курортную инфраструктуру.

На территории России располагаются востребованные для посещения гражданами самого государства и иностранными туристами курортные субъекты Российской Федерации, в число которых входит и Республика Крым. В связи с этим неоспоримым фактом, для создания благоприятных условий развития туристической сферы Государственная Дума приняла Федеральный закон от 29 июля 2017 год № 214-ФЗ "О проведении эксперимента по развитию курортной инфраструктуры в Республике Крым, Алтайском крае, Краснодарском крае и Ставропольском крае", который будет осуществляться путем введения в муниципальных образованиях туристической местности платы за пользование курортной инфраструктурой.

Цель и задачи.

Целью настоящей работы является выявление и анализ возможных проблем, которые могут возникнуть в Республике Крым после внедрения туристического налога, а также формирование и обоснование перспектив развития курортной инфраструктуры полуострова.

В соответствии с целью были поставлены следующие задачи:

1. Раскрыть понятие "курортный сбор";
2. Изучить зарубежный опыт взимания туристического налога;
3. Обозначить особенности проведения эксперимента в субъектах Российской Федерации;
4. Выявить проблематику сбора налога на территории Республики Крым;
5. Обозначить перспективы развития туристической сферы полуострова путем внедрения курортного сбора.

Методологической основой исследования послужили методы: метод позитивного и нормативного анализа, логический метод, теоретические методы анализа и синтеза.

Результаты исследований:

1. Курортный сбор - это дополнительный местный налог, уплачиваемый физическими и юридическими лицами, взимание которого направляется в региональный или муниципальный бюджет с обязательным условием расходования его на проблемные аспекты туристической инфраструктуры.

2. В международной практике курортный налог широко применяется и во многих странах функционирует на протяжении достаточно длинного временного периода. Иностраный опыт показывает, что существуют преимущества и недостатки данного сбора. Примером могут послужить Франция и Балеарские острова-архипелаг в Испании. Французы первыми в Европейском Союзе применили на практике дополнительные уплаты, начало было положено с 1994 года в Париже и продолжается на сегодняшний день. Налог играет положительную роль, ведь значительный поток туристов во Франции сохраняется круглый год, а значит обеспечивает стабильно высокие денежные поступления в бюджет. На Балеарском архипелаге складывается противоположная ситуация. Остров Майорка, входящий в его состав, последний год ввела курортный эконалог в размере от 50 евроцентов до 2 евро за ночь. Однако спустя несколько месяцев после старта нововведения местная федерация гостиниц обратилась в суд с требованием отмены налога, причиной послужил большой наплыв туристов, которые в большей степени обходили уплату сбора путём размещения в частной собственности, не попадающей под категорию объектов, с которых взимается эконалог. По мнению бизнесменов-отельеров, бюджет острова не пополняется на новом налоге, а лишь теряет доходы от туристической отрасли.

3. Ныне принятый Федеральный закон об эксперименте имеет свою специфику, некоторым образом отличающуюся от предыдущего. Документ предусматривает проведение эксперимента с 1 января 2018 года по 31 декабря 2022 года. Субъекты РФ самостоятельно определяют муниципалитеты, облагаемые налогом, устанавливают размер сбора, не превышающий отметки 100 рублей в день с человека, который будет взиматься в объектах размещения операторами-зарегистрированными в налоговой службе физическими лицами, которые предоставляют гостиничные услуги и услуги по временному размещению (включая временное предоставление в пользование жилых помещений, частных домов), индивидуальными предпринимателями, отелями и гостиницами. В их обязанность входит не только сбор средств, но и перечисление их в региональные бюджеты. Налогоплательщиками же являются физические лица, достигшие совершеннолетия, находящиеся в объектах размещения дольше 24 часов. Отдельная статья законопроекта посвящена категориям лиц, которые освобождаются от уплаты, такие как: участники инвалиды Отечественной войны, инвалиды I и II групп, Герои СССР и России, малоимущие семьи, студенты очной формы обучения, образовательные организации которых расположены на территории эксперимента и прочие. Кроме того, правом не уплачивать сбор обладают лица, имеющие собственное жильё, постоянно проживающие и работающие на экспериментальной местности. Стоит отметить, что сбор средств может функционировать не полный календарный год, а варьироваться в зависимости от сезона, в том числе и снижаться до 0 рублей. Собранные налоги направляются в Фонд развития курортной инфраструктуры- некоторая часть

субъектного бюджета. По окончании эксперимента будут сделаны выводы о его эффективности и рассмотрен вариант внедрения его во всех территориальных единицах Российской Федерации.

4. Рассматривая 1/4 часть экспериментальной местности - Республику Крым, можно предположить, что реально возникновение ряда проблемных моментов с внедрением законопроекта, учитывая специфику субъекта: административный центр Крыма не является муниципальным образованием, в котором предусматривается туристический налог; наличие теневого рынка в сфере предоставления услуг временного проживания; законопроект не предусматривает сбор с автотуристов, отдыхающих в автокемпингах, а также туристов, прибывших в регион на морском транспорте; при условии установления субъектом максимального размера курортного сбора, с учетом, что средняя продолжительность отдыха в республике составляет 14 дней, совокупная сумма налога значительно превысит стоимость отдыха на европейских курортах с минимальной ставкой сбора, данный факт позволит российским гражданам сделать выбор в пользу туристической поездки в зарубежные страны.

5. Параллельно с проблемными нюансами находят место и позитивные моменты. В период нахождения Крыма в составе Украины улучшения туристической инфраструктуры не являлось приоритетным направлением, показательным можно считать факт отставания уровня курортной базы по сравнению с другими близлежащими субъектами. Собранные средства от налога на отдых позволят осуществить в полном объеме реконструкцию и строительство всего южного берега, осуществить перепланировку баз и домов отдыха старой постройки, начать финансирование новых проектов по обеспечению туристов временным проживанием.

Выводы. Таким образом, в ходе исследования были выявлены основные проблемы и перспективы, которые становятся возможными после введения в Республике Крым курортного сбора и сделан вывод в пользу положительного влияния данного нововведения на развитие туристической инфраструктуры полуострова.

СЕКЦИЯ «ТЕНДЕНЦИИ И АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ»

ФИНАНСИРОВАНИЕ И ОСВОЕНИЕ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ В КУЛЬТУРНОЙ СФЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Ханина Ю.А.-1, Процай А.Ф.-2

*1- студентка направления государственное и муниципальное управление Института
экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО "Крымский федеральный
университет им. В.И.Вернадского"*

*2- к.э.н., доцент, доцент кафедры государственного и муниципального управления
Института экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО "Крымский
федеральный университет им. В.И.Вернадского"*

Введение. Развитие и поддержание культурной среды, является важным условием для становления современного общества. Учреждения культуры выполняют воспитательную функцию, способствуют формированию нравственно-эстетических устоев, духовно-ценностных потребностей, а также являются одной из основных форм информационного обеспечения граждан. Особенно актуальна тематика культуры в Крыму, который за сотни лет богатой истории, стал сплошным памятником культуры.

Политика РФ, как и любой страны, направлена, помимо всего прочего, на поддержание отечественной культуры. Как отметил глава правительства Дмитрий Медведев, для властей страны поддержка музеев полуострова является приоритетной задачей. Основными методами развития культурной сферы являются целевые программы, принимаемые правительством.

Результаты исследования. На территории Крымского полуострова приняты региональные программы в сфере культуры. Согласно ФЦП «Развитие культуры и сохранения объектов культурного наследия Республики Крым на 2015-2017», общий объем финансирования мероприятий в 2015 – 2017 годах составляет 6 349 767,75439 тыс. руб..

К основным результатам от реализации программы следует отнести:

- создание условий для дальнейшего развития сферы искусства, духовного формирования нации и удовлетворения культурных потребностей населения;
- создание условий равного доступа населения к объектам культуры;
- обеспечение сохранности развития всех направлений культуры (в том числе музеи, кинообслуживание, театрально-зрелищные организации, фонды библиотек, архивный фонд и т.д.).

Также стоит отметить реализацию задачи направленной на удовлетворение культурных потребностей населения путем строительства новых объектов, восстановление зданий учреждений культуры, обеспечение сохранности объектов культурного наследия Республики Крым.

Проведя анализ состояния культурной сферы в Крыму на данный момент, а также объема финансирования культурных мероприятий, указанных в ФЦП «Развитие культуры и сохранения объектов культурного наследия Республики Крым на 2015-2017» нами были отмечены следующие положения.

В рамках ФЦП в бюджет Крыма были перечислены 1,237 млрд. рублей на реставрационные и противоаварийные работы на крымских памятниках культуры и в музейных комплексах. Ответственным за распределение этих средств стал комитет по охране культурного наследия Крыма. Дмитрий Медведев, во время визита в Крым, помимо всего прочего, затронул тему финансирования культурной сферы, где речь шла о средствах

выделенных на реставрацию исторических памятников. Как оказалось, денежные средства были выделены: в частности, на дворец «Ласточкино гнездо» - 132 млн. рублей, Ливадийский дворцовый комплекс - 83 млн. рублей, Воронцовский дворец - 119 млн. рублей, Бахчисарайский дворцово-парковый комплекс - 148 млн. рублей, Дом-музей А.П. Чехова - 40,5 млн. рублей, Судакская крепость - 31 млн. рублей.

Однако подводя итоги двум годам реализации ФЦП «Развитие культуры и сохранения объектов культурного наследия Республики Крым на 2015-2017» состояние вышеперечисленных объектов не изменилось.

Таким образом, следует отметить основную проблему сферы культуры - процесс реализации финансов. Как уже отмечалось, финансирование культурной сферы осуществляется, принимаются нормативно правовые акты и делаются различные послабления для более быстрой реализации заявленных требований. По нашему мнению, на региональном уровне имеет место проблема реализации финансов.

Наиболее наглядным примером неправомерного распределения денежных средств может послужить ситуация с охраной объектов культурного наследия. Министерство культуры России, на решение вопросов по выполнению проектов охранных зон памятников, границ территорий памятников, проектной документации на определение достопримечательных мест историко-культурных заповедников, направило субвенцию в размере 13,5 млн. рублей. По словам Натальи Гриненко, занимавшей пост председателя Госкомитета по охране культурного наследия Республики Крым, выделенные деньги были расходованы на выплату заработной платы. Таким образом, расходовать эти средства на свои делегированные полномочия крымский Госкомитет по охране культурного наследия теперь не имеет права.

Выводы. Уголовный Кодекс Российской Федерации освещает вопросы нецелевого использования средств, и указывает меры уголовной ответственности. В частности статья 285.1 мерой ответственности за нецелевое использование бюджетных средств назначает штрафные санкции в размере от ста тысяч до трехсот тысяч рублей, принудительные работы на срок до двух лет, либо арест на срок до шести месяцев или лишение свободы до двух лет в зависимости от специфики уголовного правонарушения.

Таким образом, указанная проблема состоит не в несовершенстве законодательной базы РФ, а в степени ее реализации. По нашему мнению, необходимо ужесточить контроль над реализацией денежных средств, выделенных федеральным бюджетом, чтобы избежать неправомерных действий со стороны должностных лиц, ответственных за реализацию. Важным инструментом регулирования распределения потоков бюджетных средств является заработная плата сотрудников бюджетной сферы. Достойная оплата труда позволит повысить требования к кадрам, а также поднять уровень их сознательности и желания трудиться во благо организации.

Для развития культуры, а также повышения эффективности бюджетных ассигнований, помимо ужесточения контроля над исполнением Уголовного Кодекса, по нашему мнению необходимо привлекать общественные слои, которые непосредственно заинтересованы, в развитии данной сферы. Например, рассматривая проблему реставрации культурных памятников Крыма целесообразно ввести систему ответственности не только на организацию, которая непосредственно занимается реставрацией, но и на сотрудников самого культурного комплекса. Таким образом, после завершения восстановительных работ, сотрудники будут обязаны представить свой отчет о положительных или отрицательных изменениях. Отчет, освещенный в СМИ, в первую очередь привлечет общественность к данной ситуации, что станет очередным стимулом для работников восстановительных организаций, а также станет необходимым подспорьем для привлечения государства при необходимости.

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ И ПУТЕЙ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Колодина Н. В.

*студентка 4-го курса кафедры государственного и муниципального управления
Института экономики и управления КФУ.*

Научный руководитель: кандидат географических наук, доцент Добровольская О. П.
natali-kolodina@mail.ru

Введение. Актуальность темы работы заключается в том, что организационно-правовое обеспечение является важнейшей составляющей системы государственных закупок и имеет большое значение для эффективного расходования бюджетных средств. Нормативно-правовые акты в данной сфере призваны повысить результативность проведения закупок товаров, услуг работ и обеспечить прозрачность и гласность таких закупок, а также предотвратить случаи коррупции и других злоупотреблений в сфере закупок при планировании закупок работ, услуг или товаров, регулировать вопросы по поводу определения поставщиков, исполнителей или подрядчиков. Однако, в ходе применения нормативно-правовых норм по госзакупкам на практике возникает ряд проблем.

Цель и задачи исследований. Целью исследования является изучение и анализ проблем и путей совершенствования организационно-правового обеспечения государственных закупок.

Для достижения поставленной цели необходимым является решение ряда задач:

- изучение нормативно-правового обеспечения государственных закупок,
- рассмотрение основных сложностей и проблем практического применения правовых норм в контрактной системе,
- анализ последних изменений в законодательстве в сфере закупок,
- обзор основных этапов организации госзакупок,
- анализ зарубежного опыта проведения госзакупок и возможности применения отдельных элементов в отечественной практике.

В работе методика исследования составят методы анализа и синтеза, индукции и дедукции, сравнения, обобщения, аналогии.

Результаты исследований. Анализируя особенности нормативно-правового обеспечения государственных закупок, необходимо отметить, что ключевая роль в регулировании данной сферы принадлежит Федеральному закону от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», согласно которому, законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок основывается на положениях Конституции РФ, Гражданского и Бюджетного кодексов РФ. Данный документ был разработан в целях повышения эффективности обеспечения государственных и муниципальных нужд; внедрения системного подхода в сферу планирования и осуществления закупок; обеспечения гласности и прозрачности сферы закупок; предотвращения коррупции и других злоупотреблений. Однако, на практике возникают сложности и проблемы применения Федерального закона 44-ФЗ в сфере закупок, среди которых особо необходимо выделить: неоднозначность толкования отдельных положений; отсутствие единообразной правоприменительной практики; сложность и перегруженность закона; отсутствие сбалансированности требований к заказчику и поставщику; колоссальные риски в деятельности заказчика несопоставимые размеры штрафов; кадровую проблему; жесткие требования к планированию; сложности, связанные с излишними временными и финансовыми издержками заказчиков при осуществлении закупок; отсутствие библиотеки типовых технических заданий с описанием типовых предметов закупок; использование различных и взаимно несвязанных классификаторов при формировании документов по закупкам. Исходя из этого, нормативно-правовое обеспечение государственных закупок нуждается в совершенствовании. Ежегодно вносятся изменения в

законодательство в данной сфере. Так согласно нововведениям, вступившим в силу в 2017 году: запрещается проводить закупки, отсутствующие в плане-графике; название закупки должно выбираться по специальному каталогу; унитарные предприятия переводятся на Закон № 44-ФЗ (до этого руководствовались 223-ФЗ); расширен перечень товаров, работ и услуг, подлежащих нормированию; мониторинг в сфере закупок проводится по правительственным правилам; граждане направляются на лечение за рубежом заключением прямого контракта с иностранной клиникой.

Анализируя мировой опыт организации закупок для государственных нужд, можно сказать, что нормативно-правовое обеспечение данной сферы связано непосредственно с правовыми системами и традициями государств, поэтому наблюдается заметные различия в структуре законодательства по закупкам в разных странах мира. Например, в США функционирует национальная контрактная система, включающая в себя отработанные механизмы управления государственным заказом по трем основным этапам: планирование, размещение, исполнение, а странах Европейского союза детально регламентированы процедуры размещения государственного заказа, которые носят обязательный характер не только странами-членами ЕС, но и государств, претендующих на право вступления в ЕС.

Выводы. Таким образом, для совершенствования системы организационно-правового обеспечения основополагающими принципами регулирования госзакупок должны стать простота и ясность правил, однозначность толкования норм законодательства. Кроме того, для отечественной практики может представлять интерес применение ряда инструментов, успешно показавших свою эффективность за рубежом, среди которых: организация осуществления госзакупок централизованно с помощью специализированного государственного органа с последующим распределением в государственные учреждения необходимых товаров и услуг, единая методика конкурсных торгов с использованием библиотек типовых контрактов и банка данных требований к закупаемой продукции. Безусловно, важным также является усиление контроля в сфере проведения государственных закупок.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Колодина Н.В.¹, Глушко Ю.В.²

¹студентка 4 курса направления государственное и муниципальное управление Института экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО "Крымский федеральный университет им. В.И.Вернадского"

²к.э.н., доцент кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО "Крымский федеральный университет им. В.И.Вернадского"
glushkoyulia@mail.ru

Введение. Государственно-частное партнерство выступает важным инструментом развития сферы образования. Применение данного механизма имеет много преимуществ, среди которых: уменьшение расходной части государственного бюджета, увеличение реализованных проектов с высоким уровнем эффективности, повышение качества услуг.

Результаты исследования. Государственно-частное партнерство представляет собой форму сотрудничества между органами государственной власти и бизнесом с целью обеспечения финансирования, сооружения, реконструкции, управления и содержания объекта инфраструктуры или предоставления услуг. Государство недостаточно эффективно выполняет управленческие функции в большинстве государственных школ, поэтому к управлению образовательным учреждением привлекается негосударственный сектор посредством заключения контракта.

Одной из разновидностей государственно-частного партнерства являются образовательные ваучеры и стипендии, которые предоставляются государством семьям в целях получения образования детьми с возможностью выбора поставщика образовательных услуг, то есть некоторые страны приобретают места для обучения в частных образовательных учреждениях для одаренных учащихся. Преимуществом этого механизма является расширение доступа к образованию без дополнительных затрат на новые школы, а также предоставление доступа к специализированным услугам, которые не может обеспечить государственный сектор.

Еще одним видом взаимодействия государства и бизнеса выступает участие частного сектора в инфраструктурных проектах, то есть частный партнер берет на себя обязанность по строительству или обеспечению оборудованием зданий образовательных учреждений, причем за государством остается право на предоставление услуг образования, а бизнес осуществляет вложения средств в школьную инфраструктуру, в обеспечение содержания и эксплуатации зданий.

В качестве отдельной разновидности контрактных форм государственно-частного партнерства выделяют также взаимодействие государственного сектора, бизнес-структур, научно-исследовательских организаций в сфере создания инноваций. внедрения инноваций. Необходимо сказать и о появившихся недавно в РФ образовательных и производственно-образовательных кластерах, которые по опыту развитых стран позволяют повышать качество образования и обеспечивать конкурентоспособность отрасли.

Необходимо отметить, что в мировой практике существует множество различных форм взаимодействия государственного и частного секторов в сфере образования, так, к государственно-частному партнерству относят следующие примеры: во Франции действуют целевые налоговые поступления из фонда оплаты труда коммерческих организаций, а также предоставление налоговых льгот тем организациям, которые принимают участие в обучении; в Дании введены обязательные взносы компаний на непрерывное обучение.

Большая часть образовательных проектов ГЧП направлено на предоставление равных возможностей получения образования для всех слоев населения, особое внимание уделяется детям из малоимущих семей и одаренным детям.

Следует выделить ряд особенностей государственно-частного партнерства в РФ в сфере образования: отсутствие социальной ответственности бизнеса; неэффективное использование государственных и частных ресурсов для подготовки, переподготовки выпускников образовательных учреждений; недостаточное развитие механизмов взаимодействия государства и бизнеса в данной сфере.

Выводы. Таким образом, способы взаимодействия государства и бизнеса в образовательной сфере разнообразны: строительство учебных заведений; ремонт и реконструкция колледжей; организация питания в образовательных заведениях и других социальных услуг; оснащение общежитий для колледжей; совместная научно-исследовательская деятельность и т.д.

Для распространения государственно-частного партнерства в сфере образования во всех регионах РФ важным является, прежде всего, информирование частного сектора о возможностях применения данного инструмента, ключевую роль в решении данной задачи могут сыграть СМИ и специальные подразделения органов власти (которые будут консультировать бизнес-структуры по вопросам сотрудничества с государственным сектором и т.д.). Кроме того, важным является совершенствование законодательной базы, формирование институциональной среды: создание специальных агентств, организаций, занимающихся вопросами инвестирования, в частности, экспертизой проектов, консалтингом и т.д., возможно, распространению применения государственно-частного партнерства будет способствовать учреждение специального органа на федеральном уровне по вопросам взаимодействия государственного и частного секторов. Постепенное расширение использования этого механизма может происходить в связи с тем, что для частного партнера также присутствуют выгоды: повышение позиций в профессиональных рейтингах, получение дополнительных знаков отличия (аккредитаций и сертификатов), усиление своих позиций на рынке.

КОНЦЕПЦИЯ ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Камышова Л.И.

*¹ студентка 3-го курса кафедры государственное и муниципальное управление
Института экономики и управления КФУ*
научный руководитель : к. ф. н. , доцент Кухар В.В.

Введение. Любое государство для защиты своих национальных интересов проводит определенную (успешную или безуспешную) внешнюю политику. Российская Федерация (далее РФ) не исключение. Это деятельность государства по осуществлению своих интересов и потребностей на международной арене. Эффективность данной деятельности в большей мере зависит от ее реалистичности, целеустремленности и последовательности.

Цель исследования является ознакомление с современной концепцией внешней политики РФ.

Задачи: выявить на что направлена внешнеполитическая деятельность РФ, проанализировать приоритеты Российской Федерации в решении глобальных проблем.

Методологическую основу исследования составили методы анализа, обобщения, индукции и дедукции.

Результаты исследований. Анализ концепции внешней политики РФ на современном этапе показывает, что правовую основу настоящей Концепции составляют Конституция РФ, общепризнанные принципы и нормы международного права, международные договоры РФ, федеральные законы, Указы Президента РФ, Стратегия национальной безопасности РФ, Военная доктрина РФ, нп акты, регулирующие деятельность федеральных органов

государственной власти в сфере внешней политики, а также иные нормативные правовые акты РФ в этой сфере.

Выявлены следующие задачи внешнеполитической деятельности РФ: обеспечение безопасности страны, ее суверенитета и территориальной целостности, укрепление правового государства и демократических институтов; укрепление позиций России в системе мирохозяйственных связей, недопущение дискриминации российских товаров, услуг, инвестиций, использование возможностей международных и региональных экономических и финансовых организаций в этих целях; формирование отношений добрососедства с сопредельными государствами, содействие устранению имеющихся очагов напряженности и конфликтов на их территориях и предотвращению возникновения таких очагов и конфликтов; развитие двусторонних и многосторонних отношений взаимовыгодного и равноправного партнерства с иностранными государствами, межгосударственными объединениями, международными организациями; всесторонняя эффективная защита прав и законных интересов российских граждан и проживающих за рубежом соотечественников, в том числе в различных международных форматах и т.д.

Ознакомившись с внешней политикой РФ в современном мире, выделим, что РФ, являясь постоянным членом Совета Безопасности ООН, участником целого ряда влиятельных международных организаций, региональных структур, механизмов межгосударственного диалога и сотрудничества, обладая значительными ресурсами во всех областях жизнедеятельности, интенсивно развивая в рамках своего внешнеполитического курса отношения с ведущими государствами, международными организациями и объединениями в различных частях мира, способствует формированию позитивной, сбалансированной и объединительной международной повестки дня.

Анализируя приоритеты РФ в решении глобальных проблем, отметим, что внешняя политика РФ направлена на формирование справедливого и устойчивого мироустройства на основе норм международного права и принципов равноправия, взаимного уважения, невмешательства во внутренние дела государств; Россия является сторонником верховенства права в международных отношениях, выступает за укрепление правовых основ международных отношений; Россия последовательно выступает за укрепление международной безопасности, стабильности на стратегическом и региональном уровнях.

Россия участвует в международном экономическом и экологическом сотрудничестве, решая задачи обеспечения устойчивого экономического роста, основанного на стабильном экспортном и расширяющемся внутреннем спросе. Проводит ответственную социально-экономическую политику, вносит значительный вклад в обеспечение стабильности глобальной экономики и финансов, участвует в международных усилиях по предотвращению и преодолению кризисных явлений в мировой экономике и на финансовых рынках.

Также РФ участвует в международном гуманитарном сотрудничестве путем уважения прав и свобод человека во всем мире путем равноправного международного диалога с учетом национальных, культурных и исторических особенностей и ценностей каждого государства, защищать права и законные интересы граждан РФ, а также соотечественников, проживающих за рубежом, на основе норм международного права и международных договоров Российской Федерации и т.п.

Важным направлением внешнеполитической деятельности Российской Федерации является доведение до мировой общественности объективной информации о позиции России по основным международным проблемам, ее внешнеполитических инициативах и действиях, процессах и планах социально-экономического развития Российской Федерации, достижениях российской культуры и науки, развитие общественной дипломатии.

Выводы: концепция Российская Федерация, утвержденная Президентом Российской Федерации В.В.Путиным 30 ноября 2016 г. представляет собой систему взглядов на приоритетные направления, цели и задачи внешней политики Российской Федерации, предусматривает участие РФ в формировании справедливого и устойчивого мироустройства, соблюдении верховенства права в международных отношениях, укрепление международной безопасности. Участие в международном экономическом, экологическом, гуманитарном сотрудничестве.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Колодина Н.В.¹, Глушко Ю.В.²

*1- студентка 4 курса направления государственное и муниципальное управление
Института экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО "Крымский
федеральный университет им. В.И.Вернадского"*

*2- к.э.н., доцент кафедры государственного и муниципального управления
Института экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО "Крымский
федеральный университет им. В.И.Вернадского"*

Введение. Государственно-частное партнерство выступает важным инструментом развития сферы образования. Применение данного механизма имеет много преимуществ, среди которых: уменьшение расходной части государственного бюджета, увеличение реализованных проектов с высоким уровнем эффективности, повышение качества услуг.

Результаты исследования. Государственно-частное партнерство представляет собой форму сотрудничества между органами государственной власти и бизнесом с целью обеспечения финансирования, сооружения, реконструкции, управления и содержания объекта инфраструктуры или предоставления услуг. Государство недостаточно эффективно выполняет управленческие функции в большинстве государственных школ, поэтому к управлению образовательным учреждением привлекается негосударственный сектор посредством заключения контракта.

Одной из разновидностей государственно-частного партнерства являются образовательные ваучеры и стипендии, которые предоставляются государством семьям в целях получения образования детьми с возможностью выбора поставщика образовательных услуг, то есть некоторые страны приобретают места для обучения в частных образовательных учреждениях для одаренных учащихся. Преимуществом этого механизма является расширение доступа к образованию без дополнительных затрат на новые школы, а также предоставление доступа к специализированным услугам, которые не может обеспечить государственный сектор.

Еще одним видом взаимодействия государства и бизнеса выступает участие частного сектора в инфраструктурных проектах, то есть частный партнер берет на себя обязанность по строительству или обеспечению оборудованием зданий образовательных учреждений, причем за государством остается право на предоставление услуг образования, а бизнес осуществляет вложения средств в школьную инфраструктуру, в обеспечение содержания и эксплуатации зданий.

В качестве отдельной разновидности контрактных форм государственно-частного партнерства выделяют также взаимодействие государственного сектора, бизнес-структур, научно-исследовательских организаций в сфере создания инноваций. внедрения инноваций. Необходимо сказать и о появившихся недавно в РФ образовательных и производственно-образовательных кластерах, которые по опыту развитых стран позволяют повышать качество образования и обеспечивать конкурентоспособность отрасли.

Необходимо отметить, что в мировой практике существует множество различных форм взаимодействия государственного и частного секторов в сфере образования, так, к государственно-частному партнерству относят следующие примеры: во Франции действуют целевые налоговые поступления из фонда оплаты труда коммерческих организаций, а также предоставление налоговых льгот тем организациям, которые принимают участие в обучении; в Дании введены обязательные взносы компаний на непрерывное обучение.

Большая часть образовательных проектов ГЧП направлено на предоставление равных возможностей получения образования для всех слоев населения, особое внимание уделяется детям из малоимущих семей и одаренным детям.

Следует выделить ряд особенностей государственно-частного партнерства в РФ в сфере образования: отсутствие социальной ответственности бизнеса; неэффективное использование государственных и частных ресурсов для подготовки, переподготовки выпускников образовательных учреждений; недостаточное развитие механизмов взаимодействия государства и бизнеса в данной сфере.

Выводы. Таким образом, способы взаимодействия государства и бизнеса в образовательной сфере разнообразны: строительство учебных заведений; ремонт и реконструкция колледжей; организация питания в образовательных заведениях и других социальных услуг; оснащение общежитий для колледжей; совместная научно-исследовательская деятельность и т.д.

Для распространения государственно-частного партнерства в сфере образования во всех регионах РФ важным является, прежде всего, информирование частного сектора о возможностях применения данного инструмента, ключевую роль в решении данной задачи могут сыграть СМИ и специальные подразделения органов власти (которые будут консультировать бизнес-структуры по вопросам сотрудничества с государственным сектором и т.д.). Кроме того, важным является совершенствование законодательной базы, формирование институциональной среды: создание специальных агентств, организаций, занимающихся вопросами инвестирования, в частности, экспертизой проектов, консалтингом и т.д., возможно, распространению применения государственно-частного партнерства будет способствовать учреждение специального органа на федеральном уровне по вопросам взаимодействия государственного и частного секторов. Постепенное расширение использования этого механизма может происходить в связи с тем, что для частного партнера также присутствуют выгоды: повышение позиций в профессиональных рейтингах, получение дополнительных знаков отличия (аккредитаций и сертификатов), усиление своих позиций на рынке.

БРЕНДИНГ КАК УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

Добровольская О.П.¹, Федченко С.С.²

¹кандидат географических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ

*² студент кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ
opgrets@mail.ru*

Введение. В последние годы в нашей стране вопросы брендинга территорий занимают ключевые позиции в научной и практической деятельности в сфере управления территориальным развитием. Сложившаяся социально-политическая ситуация, а также выбранный вектор экономического развития обусловили острую борьбу регионов, которые для обеспечения необходимых ресурсов развития вынуждены конкурировать в процессе распределения инвестиций, транспортных, информационных и туристических потоков, экономических и социально-культурных проектов.

Цель и задачи Целью настоящего исследования является анализ брендинга как фактора достижения конкурентоспособности территории.

Результаты исследований. На современном этапе один из самых эффективных инструментов формирования и поддержания спроса на потребительском рынке – это брендинг, рассматриваемый как процесс построения и продвижения брендов; метод управления развитием региона; процесс формирования конкурентоустойчивости территории.

Создание бренда территории – востребованная услуга, в которой нуждаются заинтересованные стороны (например, население, муниципальные органы власти, местные компании и др.) для того, чтобы обеспечить социальную стабильность, повысить уровень

жизни местного населения, привлечь инвестиции. Бренд как имидж территории складывается из совокупности убеждений, представлений и впечатлений людей относительно конкретного города.

Цель брендинга территории состоит в :

- обеспечении стойкого и привлекательного имиджа территории;
- повышении ее узнаваемости;
- формировании потребительского представления об уникальности;
- преодолении дефицита ресурсов;
- привлечении туристов;
- улучшении инвестиционной привлекательности;
- наращивании хозяйственного потенциала;
- вступлении в международные организации;
- трансляции региональных достижений и инициатив;
- повышении государственного престижа.

Очевидно, что реализация набора представленных целей создает дополнительную экономическую стоимость территориального бренда. За счет использования инструментов брендинга геопродукт приобретает дополнительную потребительскую ценность, которая создает привлекательность и эксклюзивность территории в глазах потребителей, что влияет как на увеличение их числа, так и на повышение цены территории.

Территориальный бренд – это бренд страны, региона, города либо иного территориального образования, выступающий важным фактором продвижения территории, опирающийся на политический, экономический, социокультурный потенциал территории и природно-рекреационные ресурсы, а также бренды товаров и услуг локализованные в определенной географической местности.

При выборе ключевой компетенции территории подвергаются оценке следующие возможные направления брендинга:

1. Социокультурное направление. Представляет собой нематериальный капитал территории, который используется в первую очередь при формировании бренда. В этом направлении можно выделить два основных компонента:

1) географическое положение территории, рекреационные ресурсы, ландшафт, экологическое состояние окружающей среды – все это способствует развитию туризма внутри территории;

2) историко-символический капитал. Исторический капитал наполняет территорию уникальными смыслами и образами. Территория, обладающая богатым прошлым, значительно быстрее поддается брендингованию благодаря актуализации этого исторического наследия в настоящем. Особое значение приобретают не только исторические события, но и мифы, легенды, исторические личности, имеющие отношение к данной территории.

2. Экономическое направление. Представляет собой анализ экономических преимуществ, которыми обладает брендируемая территория. Во-первых, это могут быть благоприятные экономические условия – конкурентные преимущества и производственные ресурсы территории, а также уникальные возможности для ведения экономической деятельности, создаваемые именно на этой территории. Во-вторых, это те выгоды, которые предприниматель может получить в результате использования бренда данной территории. К ним можно отнести не только уникальность, которую приобретают товары и услуги, но и дополнительные инвестиции в развитие нематериальных активов, получаемые за счет бренда территории.

3. Политическое направление. К политическому направлению построения бренда следует отнести те преимущества в сфере политики, которые могли бы способствовать формированию бренда. Одним из важнейших является имидж политического лидера данной территории. Персональный имидж политического лидера состоит из двух частей. Первая связана с его внутренней политикой в законодательной и административной сфере, что представляет наименьший интерес в создании бренда. Ко второму относятся внешняя

политика, компетентность и позиция лидера в проблемах надрегионального уровня, участие в событиях надрегионального уровня, взаимодействие со значимыми политическими фигурами

Процесс брендинга российских городов вписывается в Стратегию социально-экономического развития регионов (Стратегия 2020), где важными являются два аспекта – туризм и привлечение инвестиций в регион. При этом бренд выполняет социальную роль как инструмент повышения жизненной мотивации жителей региона. Российские города вступают в период активной и нарастающей конкуренции между собой. Именно бренд позволяет отличать одну территорию от другой.

Выводы. Таким образом, брендинг территорий – управленческий инструмент, который позволяет удерживать и привлекать жителей, инвесторов и туристов, инструмент стратегической конкурентоспособности за счет максимального использования конкурентных преимуществ и адаптации к ожиданиям и потребностям. Формирование бренда территории есть одна из форм противодействия вызовам и кризисным явлениям глобального мира. Многие российские регионы уже сейчас обладают инвестиционной и туристической привлекательностью, и при расширении коммуникативных потоков и смогут занять достойные конкурентоспособные позиции, что повлияет на формирование имиджа о стране в целом.

КРЕДИТОВАНИЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Салабутин А. В.

студент кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Вершицкий А. В.

Введение. Успешное малое и среднее предпринимательство (МСП) является важным фактором экономического развития Российской Федерации, главным источником налоговых поступлений. МСП влияет на степень развития конкуренции, внедрение новых технологий и эффективность производства. Доля малого и среднего предпринимательства в валовом внутреннем продукте (ВВП) страны демонстрирует уровень развития последнего. В России доля МСП составляет 21%, в европейских странах данный показатель составляет от 60% до 80%. Низкий показатель доли МСП в ВВП страны демонстрирует наличие определенной проблемы. Согласно ежегодному докладу Doing Business, основополагающей проблемой, отражающейся на низкой доле МСП в ВВП страны является проблема кредитования малого и среднего предпринимательства. В ходе данного исследования будет выявлен механизм и возможное решение проблемы кредитования МСП.

Цель – разработать направления для создания механизма, способствующего становлению положительной динамики кредитования малого и среднего предпринимательства.

Задача – анализ и выявление основополагающих проблем кредитования в России.

Методы исследования: анализ и синтез.

Результаты исследований. Всемирный доклад Doing Business оценивает и публикует рейтинг легкости ведения бизнеса, включающий в себя значение от 0 до 100 баллов, где 0 баллов присваивается наихудшим показателям, а передовой рубеж получает 100 баллов. В результате анализа показателей, влияющих на развитие предпринимательства, выявлена позиция с наиболее слабым показателем – получение кредитов, а также проведено сравнение со страной с развитой экономикой и предпринимательством (рис. 1).



Рисунок 1 – Сравнение позиции получение кредитов в Российской Федерации и США

Таким образом, одной из самых актуальных проблем для развития малого и среднего предпринимательства является ограниченность финансовых ресурсов для осуществления финансовой деятельности. Согласно статистическим данным лишь 1/3 предпринимателей, обращающихся за кредитными средствами, получают кредит. Основными проблемами, препятствующими получению кредитных средств являются: дефицит финансовых ресурсов, высокие налоговые ставки, коррупция в органах власти, недоверие со стороны банка, высокие риски кредитования. Несмотря на существующие проблемы, связанные с кредитованием МСП, этот сегмент рынка продолжает быть перспективным для российских банков. Кредитование малого и среднего предпринимательства представляет сложный и комплексный процесс взаимодействия банков и представителей МСП. Для решения проблем кредитования малого и среднего предпринимательства необходим комплексный и системный подход в результате реализации следующих мероприятий:

1. необходимо внести изменения во внутренние документы банков, сократить срок выдачи кредита, вследствие внедрения финансовых технологий, использования блокчейна;
2. повысить уровень доверия между банками и заемщиками, в результате упрощения налоговой и бухгалтерской отчетности;
3. снизить процентную ставку по кредиту, внедрение отрицательной процентной ставки, используя европейский опыт для приоритетных направлений хозяйственной деятельности;
4. осуществить субсидирование части процентных ставок за счет средств из бюджета;
5. предоставить возможность получения кредита – online;
6. разработка понятных и доступных правовых и экономических баз;
7. предоставить возможность осуществлять кредитования под залог приобретаемого имущества.

Вывод. В результате эффективной методики определения кредитоспособности клиента, наличия высококвалифицированных сотрудников, устранения барьеров, препятствующих кредитованию и внедрению предложенного механизма, кредитование способно продемонстрировать положительную динамику показателя – получение кредитов. Устранение основополагающих проблем кредитования отразится на стремительном увеличении доли МСП в ВВП страны, что окажет непосредственное воздействие на развитие экономики государства в целом.

АНТИМОНОПОЛЬНАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ: ПРОБЛЕМЫ И ИХ РЕШЕНИЕ

Тукан К.В., Глушко Ю.В.

*1- студентка 4 курса направления государственное и муниципальное управления -
2- к.э.н, доцент кафедры государственного и муниципального управления,
Института экономики и управления ФГАОУ ВО "КФУ им. В.И.Вернадского"
г. Симферополь*

Введение. Антимонопольная политика взаимодействуя с конкуренцией и антимонопольным регулированием экономических процессов является одной из составляющих приоритетных целей экономического развития Российской Федерации.

Целью данной работы является определение проблем антимонопольной политики Республики Крым и поиск их разрешения.

Результаты. Федеральный орган государственной власти и управления, который стал основополагающим звеном в создании:

- созданию единой системы антимонопольных органов в федеральном центре законодательной базы и регионах;

- государственной политики антимонопольного регулирования, имеет такое название, как Федеральная Антимонопольная Служба (ФАС).

На сегодняшний день, присутствует основная проблема регулирования антимонопольной политики, которая базируется в усилении административного регулирования экономических процессов в регионах Российской Федерации. По данным ФАС Крыма, основное количество дел по нарушению антимонопольного законодательства возбуждалось в последнее время против местных органов власти. Они были связаны с установлением различного рода административных барьеров.

Следующим вариантом решения существующей проблемы является необходимость внесения существенных изменений в Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», направленные на расширение возможностей участия юридических и физических лиц в закупках товаров, работ, услуг, развитие добросовестной конкуренции, обеспечение гласности и прозрачности при осуществлении закупок, предотвращение коррупции и других злоупотреблений в этой сфере, снижение объема закупок у единственного поставщика. Следует установить также общие требования к процедурам закупки, в том числе через электронные площадки.

Эффективность реализации конкурентной политики зависит, с одной стороны, от качества правовой среды, определяющей степень результативности антимонопольных органов в сфере контроля и надзора за исполнением антимонопольного законодательства, с другой стороны, от результативности экономических мер, стимулирующих развитие рынков.

Несмотря на динамичное развитие антимонопольного законодательства в Российской Федерации, положительно оцениваемое как российскими, так и зарубежными экспертами, а также значительное повышение результативности деятельности антимонопольных органов России, новый этап развития конкурентной политики требует существенного повышения качества реализации мер по защите конкуренции. Именно поэтому одними из главных направлений в работе ФАС России в рамках рассматриваемого приоритета деятельности службы являются совершенствование антимонопольного законодательства и практики его правоприменения в соответствии с лучшим международным опытом, а также существенное повышение результативности деятельности антимонопольных органов за счет внедрения современных и эффективных инструментов управления качеством. Одной из важнейших задач в данной сфере является внедрение эффективных институтов по предотвращению нарушений антимонопольного законодательства, таких как правила недискриминационного доступа, недискриминационные торговые политики доминирующих хозяйствующих

субъектов, а также корпоративные институциональные механизмы, обеспечивающие соблюдение норм антимонопольного законодательства.

В Республике Крым при тесном взаимодействии всех ветвей государственной власти в целях надлежащей подготовки уже сложилась позитивная практика проведения межведомственных совещаний для определения согласованной позиции по решению вопросов, касающихся жизнедеятельности республики.

Актуальность защиты конкуренции и неуклонного проведения в жизнь антимонопольной политики в качестве приоритетного направления деятельности органов государственной власти страны, которому в Республике Крым уделяется особое внимание. При этом отметилась необходимость особого внимания к деятельности хозяйствующих субъектов на рынке портовых услуг в регионе, особенно услуг по перевозке пассажиров, грузов, автотранспортных средств через Керченскую паромную переправу, являющуюся в настоящий период времени существенной транспортной артерией, связывающей Крым с материковой частью России.

В своей работе так же хотела бы предложить, проведение проверки торговых сетей, которая имеет связь с изменением в 2016 году Федерального закона "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации".

Проверка будет происходить в два этапа:

- первый этап будет посвящен соблюдению формальных требований:
- на втором этапе будет произведена проверка правильности применения ставки и размер вознаграждения, которое сети берут с поставщиков товара.

Проверка схожего типа имеет место быть и в других регионах страны. Определенный акцент будет уделяться крупным крымским и межрегиональным сетям супермаркетов, в меньшей же степени среднему и малому бизнесу, так как, они в меньшей степени влияют на условия обращения товаров.

Вывод. Основной целью государственной антимонопольной политики является создание среды для равной, добросовестной конкуренции, способствующей эффективному размещению ресурсов и устойчивому экономическому развитию.

На данный момент, антимонопольная политика в Российской Федерации обладает еще недостаточно развитым характером воздействия, но существуют различные возможности к дальнейшему совершенствованию этой сферы деятельности. При этом нужно учитывать, что антимонопольная политика должна эффективно развиваться, что определено важно на данный момент для экономики Российской Федерации.

АНАЛИЗ ОПЫТА НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПОЛИТИЧЕСКИХ ПРАВЯЩИХ ЭЛИТ

Катюшичев Н.К.

*студент 2-го курса магистратуры, кафедра государственного
и муниципального управления Института экономики и управления КФУ*
научный руководитель: к.ф.н., доцент Кухар В.В.

Введение. На сегодняшний день правящие политические элиты являются одним из важнейших элементов нормального функционирования страны. Наличие компетентного, ориентированного в соответствии с государственными целями правительства является залогом стабильного развития экономики, повышения уровня жизни населения, а также обретения государства достойным местом на мировой арене. Присутствие же в правящих кругах представителей власти, не заинтересованных в развитии объекта управления или преследующих собственные корыстные цели, противоречащие национальным интересам, неизбежно ведет к деградации государства.

Целью исследования выступает анализ порочности правящих политических элит, а также несостоятельности насильственной смены власти. В соответствии с целью исследования поставлены следующие задачи: выявить причины неудачных смен власти в различных государствах, а также определить возможные негативные последствия подобных явлений.

Методическую основу исследования составили сравнительный анализ, метод индукции и дедукции, а также методы анализа и синтеза.

Результаты исследования. События, происходящие в последние десятилетия в странах ближнего зарубежья, а также изменения политической жизни общества и государственного устройства России и соседних стран, наглядно демонстрируют сменяемость политической верхушки, изменение правящей номенклатуры, а также смену политических режимов в целом. Во многих странах к власти приходят новые политические элиты, взгляды которых могут быть как либеральными, так и авторитарными, как общепринятыми для данного государства и общества, так и радикальными.

Приход новых правящих элит в большинстве случаев характеризуется прямой или косвенной поддержкой новой движущей силы или партии иностранными организациями, зачастую выступающих под видом некоммерческих. Изменение правящих политических элит ознаменуется естественным, а зачастую и искусственно спровоцированными противоречиями или волнениями населения, появлением недовольства по отдельным вопросам жизни общества или системы государственного устройства в целом.

Характерным абсурдным признаком процесса смены власти на сегодняшний день выступает тот факт, что не смотря на нескончаемые декламации о распространении демократии, ценности человеческой жизни и процветании общества, большая часть переходов власти от одной политической элиты к другой, имеющей, если и не противоположные, то отличающиеся от предшественников взгляды, зачастую происходит насильственным путем, влекущим к негативным последствиям как для экономики государства, так и для населения.

Наблюдается вырождение и деградация политических элит в обществе. Часто проявляется экстремистская направленность приходящих к власти элит, а также их поощрение и поддержка национализма в различных его проявлениях, в т.ч. и крайне радикальных.

Ярким примером смены политических правящих элит, которая вопреки всем ожиданиям и чаяниям определенной части населения страны, лишь усугубила экономическую ситуацию в государстве и социально-экономическое положение населения в целом, стал политический кризис 2013-2014 гг. на Украине, в числе последствий которого помимо общего падения ВВП и снижения уровня жизни населения стала потеря части территории и начало гражданской войны.

Политический кризис, начавшийся на Украине, показал всю несостоятельность политической элиты, которая на тот момент уже была ведома заграничными кураторами. Несамостоятельность в принятии политических решений, наличие олигархии во властных структурах, попустительское отношение к факту наличия националистических проявлений на фоне активной информационной войны и правового произвола в итоге привели к тотальному ослаблению экономики государства, полнейшей деградации института защиты прав и свобод человека.

С другой стороны события на Украине продемонстрировали способность российской политической элиты быстро и грамотно реагировать на возникающие кризисные ситуации. Взвешенная и рациональная политика, продемонстрированная властью России при присоединении Крыма, позволила избежать жертв, попрания прав и свобод человека, продемонстрировала всему миру факт реальных действий со стороны власти в соответствии с волеизъявлением граждан. На фоне этого возникает принципиально новый стиль политического поведения в процессе осуществления внешней политики государства.

Безусловно, подобная решительность, неоднозначность заявлений и уверенность в действиях повлекли за собой на фоне падения цен на нефть ряд негативных последствий в виде ограничений в торговле, введению по отношению к России ряда запретов и ограничений, порой в обход норм международного права. Стоит понимать, что данные негативные проявления – это плата народа за самостоятельность государства в принятии политических решений. На сегодняшний день немногие страны могут похвастаться подобной возможностью.

Порочность политических элит во многих странах мира связана, прежде всего, с коррумпированностью, эгоистичностью правления и в рамках сращивания бизнеса с властью стремления к преумножению своего состояния нередко в ущерб государству и населению. Также имеет место быть проявление антигосударственных идей, которые в конечном итоге имеют деструктивный характер и способствуют разделению общества.

К сожалению, несмотря на всю самостоятельность в принятии политических и стратегически важных для государства решений, Россия не является исключением из перечня стран, имеющих проблемы с политическими элитами. Процесс становления государственности России в нынешнем ее состоянии имеет вековую историю, выступающую свидетелем смены множества режимов, политических элит и форм правления.

Как показывает исторический опыт последнего столетия, смена правящих элит в России всегда сопровождается кардинальными изменениями в системе государственного устройства и управления страной, резкими изменениями в экономике (от сверхбыстрых темпов роста в годы осуществления политики НЭП (новой экономической политики) или в послевоенном восстановлении государства до экономических кризисов 80-х гг. и развала сверхдержавы в 90-х годах XX века).

Выводы. Таким образом, исходя из вышесказанного, стоит отметить наличие ряда негативных характеристик по отношению к правящим политическим элитам, а также проблем, возникающих по вине элит и препятствующих нормальному функционированию и развитию государств. Однако в целом анализ порочности правящих политических элит несет в себе и положительное содержание. Он позитивен и поучителен, так как позволяет давать оценку всем негативным проявлениям политических элит, дабы избежать в будущем прежних ошибок и служит примером другим того, как не следует поступать. Также стоит понимать, что современная правящая политическая элита - это социально-ориентированная структура, в руках которой находится судьба государства и будущее народа, доверие которого и является основой функционирования политической элиты.

ПРОБЛЕМЫ АКТИВИЗАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ В РЕШЕНИИ МЕСТНЫХ ВОПРОСОВ

Глухова Е.В.

студентка 3-го курса кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.ф.н., доцент Кухар В.В.

Введение Целью управленческой деятельности органов местного самоуправления является выявление, удовлетворение и реализация общественных интересов и потребностей местного населения. Основным видом деятельности органов местного самоуправления является соответственно подчинение деятельности предприятий, организаций и учреждений муниципальной и иных форм собственности, расположенных на территории муниципального образования, удовлетворению общественных интересов граждан. От благополучия деятельности хозяйствующих субъектов зависит наполненность местного бюджета, следовательно, и удовлетворение нужд населения. Исходя из этого, руководство муниципальных образований по большей мере ставит в приоритет развитие хозяйствующих субъектов, забывая об основном элементе муниципального управления - населения. Приобщение населения к вопросам местного значения ускорит темпы развития муниципального образования и повысит эффективность процесса решения существующих проблем муниципалитета.

Цель работы: Анализ проблемы активизации населения в решении вопросов местного значения и наметить способы ее разрешения. **Задачи:** Проанализировать понятие местного самоуправления, рассмотреть формы участия граждан в вопросах местного значения, определить направления повышения активности населения.

Методы исследования: анализ законодательства и литературных источников, сравнительный (компаративный), структурно-функциональный.

Результаты исследований: В Российской Федерации местное самоуправление определяется, как форма осуществления народом своей власти, которая обеспечивает в пределах, установленных Конституцией Российской Федерации, федеральными законами (Федеральный закон от 28 августа 1995 г. №154-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления», Федеральный закон от 6 октября 2003 год №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»), самостоятельное решение населением непосредственно и через органы местного самоуправления вопросов местного значения, исходя из интересов населения с учетом исторических и социальных местных традиций.

Анализ существующей практики местного самоуправления в современной России показывает, что в большей степени население муниципальных образований не вовлечено в реальную разработку и принятие муниципальных управленческих решений. Следовательно, местное самоуправление, как форма народовластия не реализуется, подразумевая управление населением, а не управление населения, и даже не всегда с учетом его интересов. Здесь же нарушается проявление местного самоуправления как формы прямой демократии, ведь именно на уровне муниципалитета она проявляется как постоянно действующий процесс привлечения интеллектуального потенциала и ресурсов населения для решения актуальных проблем.

Вопросы обеспечения жизнедеятельности населения муниципального образования могут решаться посредством разных форм, содержащихся в главе V Федерального Закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ, которые можно разделить: на, формы непосредственного осуществления населением местного самоуправления и формы участия населения в деятельности органов местного самоуправления. К формам непосредственного местного самоуправления относятся:

1. Формы прямого волеизъявления (референдум, выборы, голосования по отзыву и по вопросу изменения границ и преобразования муниципального образования, сход);

2. Формы осуществления инициатив граждан по вопросам местного самоуправления.

К прописанным в законе формам участия населения в решении вопросов местного значения органами местного самоуправления относятся:

1. Правотворческая инициатива;
2. Публичные слушания;
3. Собрания и конференции граждан;
4. Опрос;
5. Обращения граждан.

Меры, которые необходимы для преодоления социально-управленческой отчужденности граждан в системе местного самоуправления, должны быть прежде всего направлены на расширение полномочий и возможности проявления гражданской самостоятельности в вопросах решения актуальных для муниципалитета проблем.

В первую очередь, органы местного самоуправления должны перенаправить стратегию деятельности от преимущественного оказания муниципальных услуг в пользу создания и развития условий в муниципальных образованиях с целью активизации деятельности других социальных субъектов таких как НКО-сектор, предпринимательство и др. Это позволит делегировать им часть полномочий в сфере оказания муниципальных услуг.

Также необходимо создавать сеть бизнес-инкубаторов, технопарков для развития предпринимательской среды в муниципальных образованиях, «социальных инкубаторов» для развития лидерского потенциала.

Ещё одним направлением развития гражданской инициативы является углубление и совершенствование всевозможных форм осуществления населением местного самоуправления, а также проведение мероприятий подразумевающих выражение населением своей воли.

Выводы: Практический опыт муниципального управления в Российской Федерации показывает, что на первоначальном этапе социальных и административных преобразований главным недостатком муниципальных лидеров является их неспособность разрабатывать и осуществлять реформы, а также оценивать все последствия политики, минимизировать социальные издержки при проведении реформ. Отсюда возникает острая потребность в формировании у муниципальных руководителей такого качества, как умение действовать быстро в изменяющейся среде, быть гибкими в принятии и реализации решений местного характера, не изменяя главным принципам, добиваться поставленных целей при активном привлечении населения и создание общественных организаций. Отдельным примером такого рода может быть деятельность правительства Крыма по повышению ответственности руководителей муниципального уровня за результаты своей деятельности.

ПРОЕКТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Киселева А.А.

*студентка 2-го курса магистратуры, кафедра государственного
и муниципального управления Института экономики и управления КФУ*
научный руководитель: к.ф.н., доцент Кухар В.В.

Введение. Современный этап развития мирового сообщества выступает периодом сложных политических, экономических и социокультурных процессов, периодом обострения экономических и социальных конфликтов в условиях глобализации. Все развитые государства, не зависимо от их природных отличий, сходятся в одном мнении, что достичь достаточного качественного уровня жизни можно лишь с помощью эффективной и рациональной организации управления, используя проектную деятельность. Отношения власти, как и политические отношения, характеризуются универсальностью и включенностью во все сферы жизнедеятельности общества. Решение стратегических задач развития территории, перевод экономики на инновационный вектор, повышение уровня и качества жизни населения, предполагает необходимость поиска эффективных моделей управления. При этом важную роль в данных процессах играет повышение эффективности государственного управления, ориентировано на концентрацию и рациональное использование ограниченных ресурсов.

Цель исследования: изучить потребность использования проектной деятельности в сфере государственного управления. **Задачи:** определить основные виды государственного управления, проанализировать основные предпосылки внедрения проектной деятельности, выявить основные проблемы и пути их решений в использовании проектной деятельности.

Результаты исследований. В течение последних лет по инициативе Президента и Министерства экономического развития РФ сделаны первые шаги по внедрению принципов проектного управления в деятельность федеральных и региональных органов государственной исполнительной власти.

Методологическую основу исследования составили методы анализа и синтеза, обобщения, индукции и дедукции.

Результаты исследований. Сегодня, государственное управление и проектная деятельность являются неотъемлемой частью государственного и муниципального служащего, и включены в механизм удовлетворения всеобщих интересов. Государственное управление выражается в формах прямого и косвенного управления. Прямое управление осуществляется через разработку и реализацию инвестиционных программ и управления государственными инвестициями. Опосредованное государственное управление – через: налоговую политику, денежно-кредитную политику, регулирование фондового рынка, законодательное обеспечение прав инвесторов и их защита, приватизации объектов государственной собственности и размещения ценных бумаг на фондовом рынке, контроль за соблюдением норм и стандартов.

Однако, кроме позитивных составляющих в государственном управлении существует и ряд проблем. Во-первых, это недостаток квалифицированного кадрового состава, который имеет достаточный опыт практической деятельности с применением инструментов и методологии управления проектами. Соответственно, уровень подготовки специалистов, которые формируют правительство, государственные администрации, и другие институты власти различных уровней, в том числе органов местного самоуправления – разные. Во-вторых, нормативно-правовая база по проектной деятельности, прописанная в стандартах, больше направлена на решение вопросов в коммерческой деятельности. В-третьих, предприятие/организация в основном пишет проекты в случае возникновения осознанной необходимости осуществить государственную закупку. В-четвертых, проектная деятельность, связанная с критическим анализом существующих организационных и

функциональных структур, недостаточно финансируется. И в итоге, работа с немотивированной командой.

Выводы. Таким образом, общество развивается, постоянно меняются и растут их потребности к власти, соответственно, следует искать современные механизмы разрешения противоречий между общественным и государственным видением, индивидуальными и управленческими подходами к социально-экономическим, политическим, этническим, общественным и другим проблемам. Деятельность органов государственной власти обычно регламентирована нормативными документами и в основном осуществляется в нормировании плоскости законодательного поля.

Все вышеперечисленное приводит не только к принятию не оптимальных, ошибочных решений, потере перспектив в реальных проектах, но и к возникновению благодатной почвы для политических спекуляций и формирование мнения о неэффективности работы органов государственного управления. Но, сегодня, уже как на федеральном, так и на региональном уровне, приходит осознание того, что работа государственного служащего требует кардинальных изменений, вынуждает к принятию новых методов и подходов при решении важных стратегических проблем.

Поэтому справедливым представляется мнение о необходимости введения в практику системы обязательной «проектной» подготовки специалистов, из числа которых формируются высшие институты власти.

Проект – это уникальное начало, последовательность действий, комплекс мер для достижения определенной цели, который интегрирует в себе как некую идею, замысел, так и действия по воплощению этого замысла в жизнь. На основе управления проектами можно достичь четко осуществляемого контроля над управлением деятельности, которая способна своевременно реагировать на изменения внутренней и внешней среды. Управление проектами ведет к получению «готовой продукции», так называемого конечного результата, которым определяется степень удовлетворенности потребностей населения. Важным аспектом в этом является постоянный мониторинг проекта, чтоб иметь представление о том, какие проекты реализуются успешно, а каким необходима помощь.

Разработка и реализация проектов в условиях нестабильности внешних и внутренних параметров деятельности государственных органов требуют инструментов устранения и уменьшения неопределенностей, которые характеризуют изменения в экономике. При этом необходимо обратить внимание на тот факт, что подготовка должна быть ориентирована на специалистов, которые уже вступили на соответствующую должность, т.е. на реальный персонал, действующий в управленческих структурах.

ПРИНЦИП ПРОФИЛЬНОГО СОГЛАСОВАНИЯ И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ В HRM СИСТЕМАХ

Донской Д.В.

*доцент кафедры государственного и муниципального управления
Института экономики и управления Таврической академии КФУ*

Введение. Проблема отбора руководящих работников, персонала, кадров имеет важнейшее значение для обеспечения успешной профессионально-экономической деятельности организаций и предприятий. Этой проблеме уделяют все большее внимание в связи с ускорением циклов старения и модернизации, возрастанием доли наукоемких технологий, развитием цифровой экономики. Появляются многочисленные разработки и рекомендации для совершенствования отбора кадров как функции организационного управления. В качестве примера можно указать монографии Магуры М.И. «Поиск и отбор персонала» и Д. Ульриха «Эффективное управление персоналом. Новая роль HR-менеджера в организации». Но если посмотреть критически на предлагаемые методы отбора кадров, то

можно заметить одну важную особенность: социально-психологические показатели-параметры кандидатов (формальная информация об образовании, мотивации, резюме, поведенческие особенности, способность к успешной работе в коллективе, различные тесты) заслоняют их узкопрофессиональную пригодность. Даже опыт отбираемого на руководящую должность работника зачастую оценивается с «перекосом» значимости: может оказаться, что опыт кандидата, приобретенный 15-20 лет назад, не особенно ценен. Итогом подобного «перекоса» становится, скажем, назначение руководителем технического образовательного учреждения бывшего директора кукольного театра.

В данной работе развивается принцип профильного согласования при отборе кандидатов на руководящие (и не только на руководящие) должности, который был предложен автором данного исследования в статье «Перерегулирование при управлении предприятиями и организациями и отбор руководителей высшего звена». Суть профильного согласования состоит в том, что выбор руководителя учреждения должен быть согласован с критериями – показателями качества управляемого объекта.

Цель исследования – установить, какие задачи управления организациями, кроме основной задачи – отбора сотрудников, – можно решать на основе принципа профильного согласования; указать подходы к решению предложенных управленческих задач. *Методика исследования* основана на основах теории управления и математических методах решения управленческих задач.

Результаты исследований. Принцип профильного согласования предполагает определить критерии, по которым отбираются сотрудники, и упорядочить их по убыванию (невозрастанию) важности: $K_1, \dots, K_i, \dots, K_m$. Кроме этого, требуется задать коэффициенты важности этих критериев $\alpha_1, \dots, \alpha_i, \dots, \alpha_m$, где $\alpha_i > 0$; $\sum_{i=1}^m \alpha_i = 1$. Значения критериев нормированы в отрезке от 0 до 100 (баллов). Далее для каждого кандидата вводятся оценки $\beta_1, \dots, \beta_i, \dots, \beta_m$ его соответствия вакантной должности по критериям отбора. Оценки соответствия, как и критерии $K_1, \dots, K_i, \dots, K_m$, оцениваются числами из отрезка от 0 до 100. Степень соответствия кандидата рассматриваемой должности определяется по формуле $\sum_{i=1}^m \alpha_i \beta_i$. Степень соответствия идеального кандидата определяется величиной $\sum_{i=1}^m \alpha_i K_i$.

Выбор лучшего кандидата из группы кандидатов $C_1, \dots, C_j, \dots, C_n$ (кандидата с номером j^*) определяется по максимальному профильному соответствию: $j^* = \arg \max_j \sum_{i=1}^m \alpha_i \beta_i^j$, где $\beta_1^j, \dots, \beta_i^j, \dots, \beta_m^j$ – оценки профильного соответствия j -го кандидата. Заметим, что указанный выбор окончательно должен рассматриваться с учетом принципиальных ограничений, если они существуют и лежат за рамками применяемых числовых оценок.

Задача о назначении согласованной по профильным критериям группы исполнителей, состоящей из заданного числа Q человек. Будем для упрощения обозначений считать, что профиль проблемы, которую нужно решить, обозначен теми же символами $K_1, \dots, K_i, \dots, K_m$.

Требуется из общей группы N сотрудников оценить $L = \binom{N}{Q} = (N!) / (Q!(N-Q)!)$ подгрупп, выбирая лучшую подгруппу. Один из вариантов приближенного алгоритма отбора состоит в следующем. Сначала выбирается сотрудник, лучший по профильному согласованию по первому критерию. Затем, из оставшихся сотрудников – лучший по профильному согласованию по второму критерию; и так далее, пока выбор по всем критериям не будет исчерпан.

Задача о выборе руководителя и его замов. Идея выбора, основанная на профильном согласовании, в этом случае предполагает последовательное поэтапное решение. Сначала, в точном соответствии с рассмотренным выше методом выбора одного лучшего кандидата, осуществляется выбор руководителя. В результате этого выбора будет получен не только выбранный кандидат, но и его профиль. Этот профиль следует проанализировать на «сильные» и «слабые» места: определить, по каким критериям значения β_i оценок кандидата ниже значений K_i профильных критериев. Затем осуществляется выбор заданного числа замов по следующему алгоритму. Не прошедшие на руководящую должность кандидаты «сортируются» по суммарным степеням соответствия по убыванию. Затем по результатам полученного упорядочения выбирается первый кандидат, который имеет наилучшую оценку по наиболее важному критерию, соответствующему «слабому месту» выбранного руководителя. Этот кандидат становится первым замом, «компенсирующим» «главное слабое место» выбранного руководителя. Затем по аналогичной процедуре выбирается второй зам. Алгоритм повторяется, пока не будет выбрано заданное число заместителей.

Задача повышения квалификации (подтягивание к профилю). В этой задаче требуется компенсировать недостатки профессиональной согласованности по группе исполнителей, когда максимальные по этой группе значения критериальных оценок «не дотягивают» до заданного уровня. При этом речь идет не о замене сотрудников, а о дополнительном повышении их квалификации с целью обеспечения достаточного уровня профильного согласования. Тогда из рассматриваемой группы рассматриваются сотрудники с наибольшим «отставанием» от выделенного профильного сегмента и направляются на внутрифирменное или внешнее повышение квалификации.

Выводы. В представленной работе продолжено исследование модели профильного согласования для профессионального выбора руководителей различных звеньев и уровней. Профессиональный профиль сотрудника – его объективная и наглядная характеристика, не только исчерпывающая его индивидуальную пригодность, но и допускающая удобную графическую реализацию, что делает метод профильного согласования удобным для использования в HRM (*Human Resource Management*) системах. Имея определенные в статье профильные данные для всего кадрового состава сотрудников, можно решать гораздо более широкий класс задач управления кадрами, чем задачи выбора руководителей. В работе показано, как на основе метода профессионального профильного оценивания и согласования можно решать задачи о назначении групп исполнителей, выбора заместителей первого лица, повышения квалификации, направленного на объективный рост профессионального совокупного профильного уровня.

РОССИЙСКАЯ ТАБАЧНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Зайнулин А.А.

*студент 3 курса кафедры государственное и муниципальное управление факультета
Института экономики и управления КФУ*

научный руководитель: к.ф.н., доцент Кухар. В.В.

Введение. Производство табачной продукции в Российской Федерации осуществляется ограниченным числом предприятий, подавляющее число которых является транснациональными корпорациями, которые полностью импортируют табак для своих российских фабрик. Российская табачная отрасль практически полностью зависит от импортного сырья и, поэтому стратегически важным является внедрение системы государственного регулирования данной отрасли, особенно в условиях необходимости

импортозамещения. Проблемами развития табачной отрасли РФ (и далее, Российская Федерация) занимались многие отечественные ученые, такие как: Л. Н. Дробышевская, В. А. Саломатин, Л. А. Исаева, а также Диков В. В. и др. Тем не менее, необходимость импортозамещения поставила ряд новых вопросов, требующих решения, что обуславливает актуальность темы исследования.

Целью данного исследования является анализ состояния табачной отрасли России, и выявление направлений ее дальнейшего развития в условиях санкций и необходимости импортозамещения. **Задачи:** учесть, что развитие табачной отрасли напрямую связано с внутренней безопасностью государства, иметь ввиду то, что перебои с производством табачных изделий могут вызвать социальное недовольство, дестабилизацию обстановки в стране, *выявить* направления дальнейшего развития отрасли в сложившихся условиях.

Методологическую основу исследования составили методы сравнения, индукции и дедукции, анализа и синтеза, обобщения и аналогии.

Результаты исследований. Мировой рынок табачных изделий ежегодно превышает 5 триллионов сигарет. По статистическим данным ВОЗ (Всемирной организации здравоохранения) более миллиарда жителей планеты курят. Это обеспечивает постоянный спрос на табачную продукцию. Основной спрос обеспечивают жители развивающихся стран. В более развитых странах спрос на табачную продукцию снижается, благодаря активной борьбе государств с курением, приносящим огромный вред здоровью населения. Самыми крупными рынками сбыта сигарет являются Китай, США, также Япония, Россия. Общая динамика мирового рынка табачных изделий находится на стабильном уровне. Основными странами производителями сигарет являются такие как Китай, США, Великобритания. Мировой рынок табака распределен в основном между крупными транснациональными корпорациями: CNTC (China National Tobacco Corporation, Китай), Philip Morris International (США), BAT (British American Tobacco, США-Великобритания), Imperial Tobacco (Великобритания), Japan Tobacco (Япония). Доля данных компаний составляет около 70% мирового табачного рынка. Остальные 30% формируют другие более мелкие организации[5]. Таким образом, более 90% табачных изделий производятся транснациональными корпорациями, использующими импортное сырье. Основной проблемой развития табачной отрасли России является высокая зависимость от импортного сырья, вызванная дефицитом собственного сырья на территории государства. Во времена СССР на территории России выращивалось около 6% от общего объема потребностей табачной промышленности. Табачные поля располагались в Краснодарском крае, а также в некоторых республиках Северного Кавказа. Остальной объем табака производители табачных изделий получали из других союзных республик (Средняя Азия, Молдавия, Украина) и закупали в Болгарии, Румынии, Индии. С распадом Советского Союза основные рынки сырья были потеряны, а подавляющее число существующих табачных организаций были постепенно закрыты. С присоединением Крыма к Российской Федерации отечественная табачная отрасль получила новую возможность развития за счет использования посевных площадей полуострова с их благоприятными природными условиями для выращивания качественных сортов табака. Кроме того, имеет смысл восстановление производств на территории Краснодарского края. В современных внешнеполитических условиях проблема зависимости от импорта негативно сказывается на отрасли, в связи с чем, нами предлагается разработка федерального закона, устанавливающего обязательный норматив использования отечественного сырья при производстве табачных изделий, как минимум на уровне 5 %. Предложенная методика снижения импортозависимости не нова, и используется рядом стран.

Так, в Республике Казахстан при продаже государственных табачных фабрик транснациональным компаниям было поставлено условие: минимум пять процентов от перерабатываемого ими сырья должно быть местного производства. Сейчас казахские фермеры выращивают местные сорта табака, которые фабрики принимают наравне с импортным. Более того, транснациональные компании инвестируют в инфраструктуру выращивания этого табачного сырья, поддерживая, таким образом, экономику Казахстана.

Весомый вклад в историю и становления табачных фабрик России внесла Феодосийская табачная фабрика, которая была основана в 1861 году фабрикантом Стамболи. В советский же период времени, когда производственные масштабы были максимальными, табак выращивали на 8 тысячах гектаров. На Южном берегу в окрестностях Ялты и Алушты, в Бахчисарайском районе, в степной части полуострова. Ежегодное производство табака составляло 6–7 тыс. тонн табака. В современное время от самой фабрики сохранилось только здание и станция табаководства, которая занимается селекцией и изучением свойств новых сортов, а также разрабатывает способы возделывания культур и сохранения уникальной коллекции из 1235 сортов табака. Хотя возможности и перспективы возрождения данного производства есть. В случае восстановления производства отечественного сырья в объеме 6–7 тысяч тонн из него можно будет произвести около 6 млрд. шт. сигарет. Кроме того местный табак может добавляться в сигареты других компаний и не только в бюджетные марки сигарет. При введении обязательств перед предприятиями о необходимости использования 5 % отечественного сырья усилится сотрудничество производителей с мировыми компаниями. Кроме того, подобная политика приведет к увеличению занятости населения в сельских регионах, увеличению поступлений в бюджет.

Выводы: Таким образом, на основании проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

- Несмотря на некоторое падение табачного рынка на протяжении нескольких последних лет, на российском рынке существует устойчивый спрос на табачные изделия. Около трети россиян употребляют табачные изделия.

- На российском табачном рынке 90% продукции приходится на транснациональные корпорации, использующие импортное сырье.

- В России имеются значительные ресурсы для развития производства табака, существенное место здесь занимает расширение земельных ресурсов, пригодных для выращивания табака, за счет вхождения Крыма в состав РФ.

- С целью стимулирования использования местного сырья табачными предприятиями, предлагается разработка федерального закона, устанавливающего норматив использования отечественного сырья при производстве табачных изделий, как минимум, на уровне 5 %.

- Предложенное мероприятие сможет не только снизить зависимость от импорта табака, но и увеличить поступления в бюджет, занятость населения, способствовать развитию инфраструктуры отрасли.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ И ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ РАБОТНИКОВ БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЫ

Сидорин А.В.

*доцент кафедры государственного и муниципального управления
Института экономики и управления КФУ*

Введение. Общемировой тенденцией последних десятилетий стал процесс интенсивного роста экономического неравенства между различными слоями населения, разрыва в уровне доходов, негативной динамики скрытой безработицы и увеличивающегося уровня социальной напряженности. Со сменой общественно-политической формации в стране общемировые кризисные явления стали характерными и для Российской Федерации. В таких условиях перед Российским государством встала задача построения эффективной системы социальной защиты населения, одним из основных звеньев решения которой является вопрос обеспечения защиты работников бюджетной сферы.

Целью исследования является определение основных путей построения целостной системы социальной и правовой защиты работников бюджетной сферы.

Задачами исследования являются анализ структуры современной системы социальной и правовой защиты работников бюджетной сферы; систематизация законодательных актов, регламентирующих нормы социально-правовой защиты; обобщение существующих форм и мер реализации социальной и правовой защиты работников бюджетной сферы; определение основного комплекса приоритетных мер, направленных на создание целостной системы социальной и правовой защиты работников бюджетной сферы.

Методы исследований: экспертный опрос, анализ документов, статистические методы.

Результаты исследований.

Работники бюджетной сферы представляют собой многочисленную и специфическую группу должностных лиц, имеющую принципиальные отличия от других групп работников в рамках рыночной экономики. Они либо обеспечивают функционирование непосредственно государственного и муниципального аппарата и подведомственных им структур, либо заняты в наиболее важных для жизни общества сферах (здравоохранение, образование, наука, культура и т.д.), ответственность за которые берет на себя государство.

Следует отметить, что в Российской Федерации на государственном уровне присутствует понимание особой роли и значимости работников бюджетной сферы для жизни общества. Разработан и реализуется целый ряд мер социальной и правовой защиты указанных граждан. Однако, при этом, анализ отмеченных мер показывает отсутствие в них системности.

Исследования также показали, что отсутствие единой системы и комплексного подхода к мерам социальной защиты приводит к существенным перекосам и дисбалансу, а также нарушениям принципов социальной справедливости по отношению к одним работникам бюджетной сферы в сравнении с другими работниками (как на региональном, так и на отраслевом уровне).

Первая проблема, препятствующая созданию целостной системы социально-правовой защиты данной категории работников, заключается в том, что в правовом поле отсутствует единое общепринятое толкование термина «работник бюджетной сферы». Часто в научной литературе в качестве синонима рассматривается понятие «государственный служащий», что, по мнению автора исследования, является некорректным. Введение в научный и правовой оборот единого понятия могло бы стать одним из важных шагов на пути создания единой функциональной системы защиты.

Другой проблемой, по мнению автора, является неоправданное дробление законодательной базы, обеспечивающей функционирование системы социальной и правовой защиты работников бюджетной сферы. Так, в результате изучения соответствующих нормативно-правовых документов был сформирован перечень более чем из двух десятков законов федерального и регионального уровней, регламентирующих нормы защиты различных категорий работников бюджетной сферы.

Детальный анализ правовой базы выявил также проблемы более глубокого уровня, заключающиеся в том, что в изученных законодательных актах значительно разнятся критерии, в соответствии с которыми к различным категориям работников применяются те или иные меры защиты. Кроме того значительно различается глубина и полнота проработки комплекса мер социально-правовой защиты от одного законодательного акта к другому.

Исследование также показало, что не менее важной проблемой, препятствующей эффективному функционированию всей системы, оказывается фактор недостаточной осведомленности различных групп работников о распространяющихся на них мерах социальной и правовой защиты. Опрос, проведенный среди различных групп работников бюджетной сферы Республики Крым, выявил существенную разницу между ними в степени осведомленности о существующих мерах социальной и правовой защиты. Так максимальная степень информированности наблюдалась среди государственных гражданских служащих, а наиболее низкая степень – среди научных работников и работников культуры.

Кроме анализа степени осведомленности работников о существующих мерах их защиты был также проведен анализ практики реализации указанных мер. Опросы показали,

что степень реализации мер социально-правовой защиты носит весьма неоднородный характер для разных категорий работников бюджетной сферы. При этом представители практически всех групп работников указали на то, что наибольшее количество проблем связано с работами механизмов обеспечения жильем работников (на которых такие меры распространяются), а также со структурой системы оплаты их труда и уровнем оплаты труда в сравнении с уровнем оплаты труда работников частного сектора экономики. Было также отмечено, что лучше реализуются те меры социальной и правовой защиты, которые сами работники считают не особо значимыми для них. На основании сказанного выше исследователем было выдвинуто предположение об отсутствии механизмов эффективной обратной связи между субъектами и объектами системы социальной и правовой защиты работников бюджетной сферы. Проведенные далее исследования подтвердили данное предположение.

Выводы.

Проведенное исследование современного состояния системы социальной и правовой защиты работников бюджетной сферы позволило сделать вывод о том, что данная система обладает высоким потенциалом для повышения ее эффективности.

Основными мерами для решения этой задачи могут стать следующие шаги: введение в научный дискурс и правовую базу четкого определения понятия «работник бюджетной сферы»; разработка набора единых, прозрачных и научно обоснованных критериев для выделения групп и классов работников бюджетной сферы, а также пакетов мер социально-правовой защиты по каждой группе и классу; создание механизмов полного и своевременного информирования работников бюджетной сферы о мерах их защиты; построение эффективной обратной связи между субъектами и объектами системы социальной и правовой защиты работников бюджетной сферы.

МЕТОДЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Салабутин А. В.

студент кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Вершицкий А. В.

Введение. основополагающим фактором развития экономики и конкурентоспособности государства на мировой арене является ее активная и успешная инновационная деятельность. Развитие инновационной деятельности важно во всех сферах и отраслях экономики, что заключается в выпуске инноваций, отвечающему спросу в зависимости от потребностей общества и научно-технического прогресса. Внедрение инноваций позволяет повысить эффективность производства, снизить затраты и увеличить прибыль. На сегодняшний день особый интерес представляют факторы и проблемы, влияющие на формирование инновационной деятельности в Республике Крым. В результате исследования, выявим проблемы и определим возможные мероприятия, направленные на улучшение развития инновационной деятельности в данном регионе.

Цель – выявить систему мероприятий, способствующую развитию инновационной деятельности в Республике Крым.

Задача – анализ и структуризация основополагающих проблем развития инновационной деятельности в Республике Крым.

Методы исследования: анализ и синтез.

Результаты исследований. Интеграция Республики Крым в правовое поле Российской Федерации демонстрирует существенные изменения и преобразования в экономике, а также в инновационной деятельности. Регион обладает высоким научным и инновационным

потенциалом, который не реализован в современных реалиях, показателем служит негативная тенденция уменьшения доли инноваций в организациях (рис. 1).

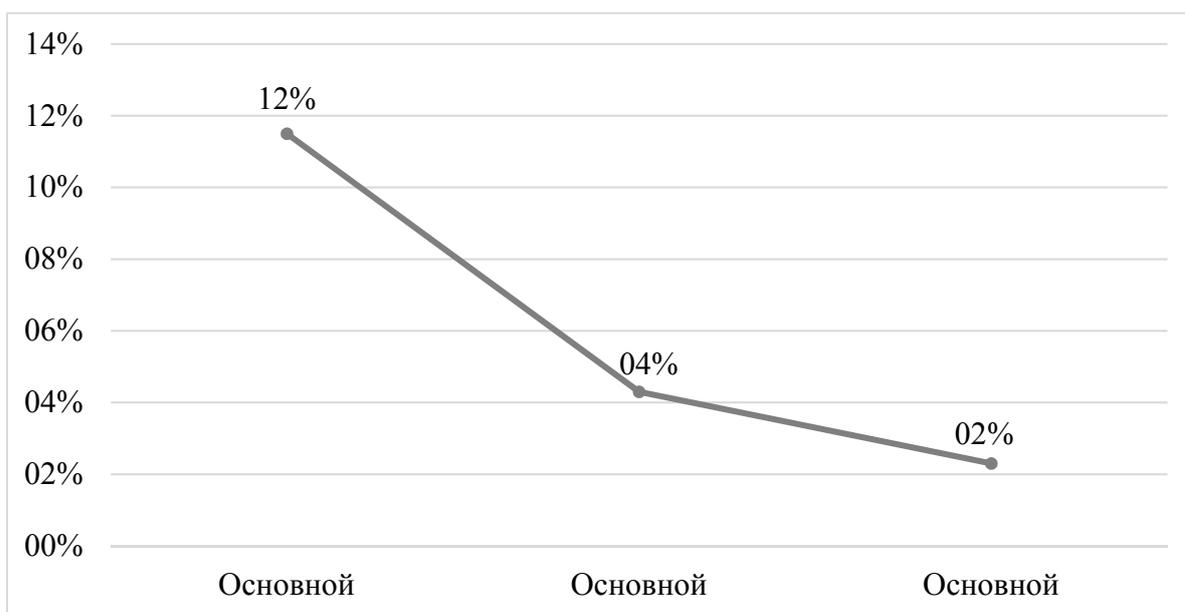


Рисунок 1. – Доля инноваций в организациях Республики Крым

Негативная тенденция отражает проблемы развития инновационной деятельности, к которым относятся:

1. Не достаточно квалифицированный кадровый персонал в инновационной деятельности;
2. Слабо развитый спрос на полученные результаты инновационной деятельности;
3. Нормативно-правовая база нуждается в совершенствовании;
4. Недостатки системы налогообложения.

Инновационную деятельность необходимо развивать с помощью повышения эффективности использования имеющихся ресурсов, финансового механизма, который способен учитывать потребность в инновационном потенциале, что приводит к развитию инновационной деятельности. Следует стимулировать разработки новой продукции для удовлетворения потребностей населения, создать эффективную систему подготовки специалистов в инновационной сфере и информационное обеспечение инновационной деятельности. Действующее законодательство Российской Федерации регулирует некоторые аспекты в сфере инновационной деятельности, что предполагает необходимость в создании полноценной законодательной базы формирования и функционирования инновационной системы, определяющей задачи государства, роль и место каждого из ведущих субъектов инновационной деятельности. Первостепенным методом развития инновационной деятельности в Республике Крым является стимулирование, в результате снижения налоговой нагрузки. Существующих льгот по упрощенной системе налогообложения, предусмотренных Налоговым кодексом Российской Федерации не достаточно, так как они предусмотрены для субъектов малого и среднего предпринимательства. Необходимо создать специальный налоговый режим для организаций, занятых разработкой научных проектов и продуктов, относящихся к инновационной деятельности, внедрить понятие налогового режима – «патентное окно». «Патентное окно» предполагает снижение ставки налогообложения доходов, полученных от реализации запатентованной продукции, является наиболее серьезной и значимой мерой среди зарубежных налоговых инноваций, которые актуальны в настоящее время для российской практики. Такой подход снижения ставки налогообложения доходов корпораций, полученных в результате реализации запатентованной продукции, является эффективным методом стимулирования инновационной деятельности.

Вывод. Для развития инновационной деятельности в Республике Крым необходимо внедрить предложенные методы и способы решения проблем, основывающиеся на силе государственной власти и государственной финансовой поддержке, совершенствовании

налогового регулирования, нормативно-правовых актов, внедрении инноваций, а также профессиональной подготовке и переподготовке, с целью повышения квалификации наемных работников. Стимулировать развитие инновационной деятельности в результате внедрения ведущей зарубежной налоговой инновации – «патентное окно». Вследствие применения предложенных мер, реализуется и осуществляется положительная динамика развития инновационной деятельности и экономики в целом, в Республике Крым.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Десятник В.В.¹

¹студентка 3-го курса кафедры государственного и муниципального управления

Института экономики и управление КФУ

научный руководитель: к.ф.н., доцент Кухар В.В.

veronikasypergirl@gmail.com

Введение. В настоящее время развития экономики России отличаются крайней сложностью и нестабильностью. Переход плановой экономики к рыночной не достиг пока желаемых результатов. Надежным противовесом разрушительным процессам в экономике страны являются естественные монополии, которые образуют основу производственной инфраструктуры государства. Если использовать рыночные методы управления активами предприятий естественных монополий совместно с применением государственного регулирования, государство может успешно решать социально-экономические задачи и проблемы.

Целью исследования является рассмотрение проблемы и перспективы развития естественных монополий в РФ (и дальше, Российская Федерация).

Методологическую основу исследования составили изучение литературы, анализ, синтез, наблюдение и синтез.

Результаты исследования. Актуальность представляемой работы обусловлена экономическими и социальными интересами государства РФ и населения, возможностью для естественных монополий выбора курса развития. В дальнейшем стратегия развития естественных монополий предусматривает структурную перестройку, внедрение предпринимательства и изменение роли государственного регулирования в экономике. В настоящее время для современного этапа развития рыночных отношений в отраслях естественных монополий характерно наличие ряда важных нерешенных проблем в области формирования либерального рыночного механизма, стратегии развития отрасли и схем управления, правового обеспечения функционирования рыночного пространства и так далее.

Естественная монополия – это отрасль производства, занятая предприятиями, которая способна нормально функционировать лишь в отсутствии конкуренции. Когда в области появляется конкурент, то издержки перестают быть наименьшими, тем самым уменьшается число прибыли. А это влечёт, в свою очередь, увеличение цен на услуги или товары. Естественная монополия является важным аргументом в пользу национализации важных экономически для общества и государства отраслей. Таких, как, к примеру, железнодорожное хозяйство.

Государственное регулирование в сферах естественной монополии:

В Российской Федерации система регулирования монополий на данный момент только формируется и предусматривает только комплексное воздействие на численность производства, процессы образования цен, а также качество продукции в определенной области или функциональное воздействие на отдельные стороны хозяйственной деятельности.

Для регулирования естественных монополий применяются определенные методы:

1. Регулирование цен, которое осуществляется посредством их определения;
2. Определение потребителей, которые подлежат обязательному обслуживанию.

Важно учесть, что лишь только часть видов хозяйственной деятельности, которая осуществляется в таких отраслях, как электроэнергетика, железнодорожный транспорт и связь, относится к естественной монополии и должна подвергаться государственному регулированию.

Монополия играет противоречивую роль в экономике страны РФ. Существуют аргументы в пользу монополий. Продукция монополистических компаний отличается качеством, именно этот фактор позволил им завоевать господствующее положение на рынке. Монополизация влияет на повышение эффективности производства: крупная фирма имеет достаточные средства, чтобы успешно проводить научные исследования и разработки. Также крупные масштабы производства позволяют снижать издержки и в целом экономить ресурсы.

Один из плюсов монополии, что в случае экономического кризиса данные объединения держатся дольше всех и раньше всех начинают выходить из кризиса, тем самым сдерживая спад производства и безработицу.

Россия подверглась негативному воздействию отраслей естественных монополий в условиях рынка. В российской промышленности существуют четыре тысячи предприятий - монополистов и их продукция составляет 7% от общего числа. Из них естественных монополий - 500.

В 1993 - 1996 гг. отраслевые цены российских естественных монополий росли более быстрыми темпами, чем в других отраслях экономики. В XXI веке они приблизились к уровню мировых, а в некоторых случаях (например, международные телефонные тарифы) превзошли их. Потребители стали оказывать давление на правительство вплоть до выдвижения требования замораживания цен.

Быстрый рост цен в электроэнергетике, газовой промышленности, отраслях связи и на железнодорожном транспорте обусловил необходимость постановки вопроса об обоснованности издержек. Во всех отраслях, которые содержали естественно-монопольные сегменты, заработная плата превышала среднюю по экономике, и их работники пользовались большими социальными льготами по сравнению с другими отраслями. Учитывая основообразующую сущность этих отраслей, очевидно, что рост цен на производимую ими продукцию явился мощнейшим фактором макроэкономической инфляции, которая справедливо охарактеризована экономистами как инфляция издержек. Однако нельзя однозначно утверждать, что отрасли естественные монополии за годы перехода к рынку обеспечили себе процветание за счет всей остальной экономики. Следствие ценовой дискриминации - катастрофические неплатежи - больше всего ударило именно по собственному источнику.

Вывод. Проведя исследование, можно смело утверждать, что антимонопольное законодательство является важнейшей составляющей современной экономики. Сфера его функционирования затрагивает интересы не только производителей, но и потребителей, обеспечивая одним возможность реализовать свой товар на рынке в условиях конкурентной борьбы, а другим – только оптимальные цены на товары и услуги. Антимонопольное законодательство уже начало работать в стране. Инфляция в ней сократилась в разы, и в текущем 2017 году она составит 3,2%, что стимулирует рост потребления и спроса, который вызывает в свою очередь экономический рост. Именно таким способом Россия вышла из очередного циклического кризиса и набирает темпы роста, которые должны в ближайшее время превзойти мировые темпы.

В России в настоящее время проблема монополизации перестает быть чисто экономической, и все больше становится политической. Однако, известно, что у экономики, прежде всего, не должно быть политической принадлежности. И только тогда государство в полном объеме сможет заменить десятилетиями складывающиеся монополии свободным и самоорганизующимся рынком. Перспективная цель заключается в том, чтобы на рынке остались лишь те предприятия, которые обеспечат более высокое качество товара, относительно более низкие цены и быструю сменяемость ассортимента продукции и услуг.

ЗАПАДНАЯ БЮРОКРАТИЯ В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ

Девятко И. П.

*студентка 3-го курса кафедры государственного и муниципального управления
Института экономики и управления КФУ*

научный руководитель: к.ф.н., доцент Кухар В. В.

Введение. В XX веке на Западе начало возрастать внимание к разработке теории государственного управления, которую зачастую называют наукой о бюрократизации. Огромный сдвиг в этой сфере исследований произошёл в связи с началом «административной революции», которая внесла значительный вклад как в теорию менеджмента, так и государственного управления.

Целью исследования является изучение особенностей западной бюрократии. Для достижения данной цели необходимо решить ряд **задач**: изучение и анализ теорий западной бюрократии.

Методологическую основу исследования составили методы: анализа и синтеза, обобщения и аналогии, структурно-функциональный метод.

Результаты исследования. На сегодняшний день бюрократия ассоциируется со служащими аппарата управления любой социальной организации – чиновниками, которые пользуются властью над людьми. Предполагается, что эти служащие образуют «государство в государстве». В общественном сознании бюрократия представляется как агрессивное явление, которое лишь извлекает пользу в личных целях. Таким является привычный образ бюрократии в сознании не только России, но и западных стран. И во многом это соответствует действительности. Но в деятельности бюрократии существует позитив.

Научное осмысление феномена бюрократии началось в XIX веке. Под бюрократией понималась власть чиновников. Исследование предмета бюрократии оформилось в два главных течения. Первое основывалось на изучении бюрократии как соотношения государственной бюрократии и общества. Представителями данного течения были Гегель, Маркс, Троцкий, Рицци, Михельс, Гелбрейт. Вторая линия была направлена на социальное решение проблем бюрократии и возможностей ее использования в управлении. Сюда относили таких ученых, как Тейлор, Вебер, Мертон, Гулднер, Слезник. Первая линия составила область политического анализа, вторая была отнесена к сфере социологии организаций и сформировала социологический анализ бюрократии.

Начало развитию теории бюрократии в рамках политического анализа положил Г. В. Гегель. По его мнению, главной задачей бюрократии являлось служение общественным интересам. Во времена Гегеля бюрократия ассоциировалась с понятием и олицетворением централизованного европейского государства.

Преемником гегелевской традиции называют К. Маркса, однако его взгляд на смысл бюрократии в обществе противоположны гегелевским воззрениям (он и сам этого не отрицал). Маркс представляет бюрократию как абсолютное зло. Наиболее ценным элементом его позиции является то, что он обнаружил отчуждение бюрократического класса от общества, также он определил негативные черты бюрократии. В его интерпретации бюрократия – это царство некомпетентности. Он пишет: «Верхи полагаются на нижние круги во всем, что касается знания частных дел; нижние же круги доверяют верхам во всем, что касается понимания всеобщего, и, таким образом, они взаимно вводят друг друга в заблуждение».

Как отмечают западные ученые, несомненной заслугой марксова анализа является то, что он сделал бюрократию эмпирически осязаемым явлением и представил её описанию, которое не утратило своей актуальности до сих пор.

Марксистский критицизм оказался близок некоторым современным теориям бюрократии, которые сосредотачивают внимание на дисфункциональных чертах, вносимых ею в социальное развитие. Современные аналитики продолжают отмечать, что бюрократия

создает порочные круги, на которых зиждется её функционирование, что нижестоящие чиновники отдают инициативу в разрешении трудных ситуаций в руки начальства среднего звена, а последнее оставляет за подчиненными необходимость справляться с отдельными частными осложнениями, не допуская информацию о них в верхние эшелоны власти. Данная солидарность на основе некомпетентности связывает нижние с верхними и со своей бюрократической организацией как системой. Отказаться от бюрократического единения можно лишь отказавшись от своей должности, а также от привилегий и от материальных преимуществ, связанных с нею.

Остается актуальной и такая черта бюрократической организации, как карьеризм, который выражается в том, что сущностный смысл работы подчинен стремлению к сохранению или повышению личного статуса внутри бюрократической иерархии.

Подход Маркса, определяя бюрократию только как буржуазно-классовое явление, не проясняет глубинной природы бюрократии. Также сведение смысла бюрократии исключительно к отрицательным свойствам, оставляют необъяснимым исторический факт устойчивости этого явления в разных политических режимах, к тому же конструктивный характер деятельности бюрократии в некоторых ситуациях.

Социологическое направление исследования бюрократии берёт свое начало в произведениях М. Вебера и основывается на формально-структурных её характеристиках. Он рассматривал бюрократию в иной перспективе, нежели Маркс. Также М. Веберу принадлежит разработка концепции рациональной бюрократии, которая призвана преодолеть недостатки патриархальной системы администрирования.

В отличие от Маркса, который усматривал в бюрократии унифицированный политический факт, Вебер исходил из констатации множественности её видов, которые присущи традиционному, легальному и харизматическому типам господства. На основе синтеза общих признаков он построил модель «идеального типа» бюрократии. Несмотря на длительное и достаточно пристальное внимание социологов к данной теме, несмотря на блестящее описание М. Вебером «идеального типа» и всю поствеберовскую литературу, проблема бюрократии, по Крозье, до сих пор не получила должного разрешения. Она всё ещё остается «идеологическим мифом нашего времени».

Главным аспектом кризиса современного общества М. Крозье считает бюрократический кризис. Французский социолог Ж. Рейно заявил, что «Бюрократический феномен» М. Крозье начал новый этап «обновления социологической науки во Франции», а А. Турен назвал этот трактат «самым значительным трудом социологической мысли нынешнего поколения европейских социологов».

Вывод. Современная бюрократия, как и во времена Маркса, представляет в виде огромной взаимосвязанной сети отношений, основанной на личных связях, услугах и симпатиях, а вовсе не на объективно-меритократических критериях, исходящих из необходимости реального разделения труда в обществе и добросовестного исполнения трудовых функций. Меритократия представляет собой принцип управления, согласно которому руководящие посты должны занимать наиболее способные люди, независимо от их социального происхождения и финансового достатка. Это означает, что и сегодня бюрократия остается актуальной в управлении как политическими, так и социальными процессами в обществе. Но для того, чтобы ее деятельность была эффективной, требуется ее глубокое реформирование, главным образом в побуждении к активности, личной заинтересованности бюрократов в общих результатах деятельности подмандатных государственных структур.

КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Зверева Т.А.

студентка 3-го курса кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.ф.н., доцент Кухар В. В.

Введение. Управление кадрами организации есть составной элемент менеджмента, связанный с людьми и их отношениями внутри организации. Успешная программа по формированию системы кадрового обеспечения, на современном этапе, способствует созданию такой рабочей силы, которая обладала бы более высокими способностями и сильной мотивацией к выполнению задач, стоящих перед организацией.

Целью исследования является изучение формирования эффективной системы кадрового обеспечения организации. Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач: раскрыть теоретико-методологические понятия, выявить эффективные социальные механизмы подготовки инновационных кадров.

Теоретической и методологической основой исследования явились выводы по проблемам инновационного характера развития современного производства.

Методика: анализ и синтез

Результаты исследований. Под политикой организации, как правило, понимается система правил, в соответствии с которой, действуют люди, входящие в организацию. Важнейшая составляющая часть стратегически ориентированной политики организации - ее кадровая политика, которая определяет философию и принципы, реализуемые руководством в отношении человеческих ресурсов. Цель кадровой политики - обеспечение оптимального баланса процессов обновления и сохранения численного и качественного состава кадров в соответствии с потребностями самой организации, требованиями действующего законодательства и состоянием рынка труда.

Кадровая инновация — конечный результат внедрения новшества, приводящий к изменению кадровой работы как объекта управления и получению экономического, социального или другого вида эффекта. Инновационный потенциал организации включает ресурсы, которые можно использовать для достижения положительных инновационных результатов: материальные, финансовые, информационные, организационные. Важным инновационным ресурсом предприятия является персонал, инновационный потенциал которого основан на способности работников вырабатывать и эффективно реализовывать как свои, так и сторонние новые идеи и проекты. Повышение инновационного потенциала персонала — одна из актуальных проблем управления персоналом, вытекающих из необходимости ускорения инновационных преобразований экономики. Процесс работы с персоналом должен быть построен так, чтобы кратчайшим путем приходило к желаемому результату в отношении любого вопроса или проблемы в кадровой сфере. Так, в ходе формирования кадровой политики, в идеальном случае, должно происходить согласование следующих аспектов:

- разработка общих принципов кадровой политики, определение приоритетов целей;
- организационно-штатная политика - планирование потребности в трудовых ресурсах, формирование структуры и штата, назначения, создание резерва, перемещения;
- информационная политика - создание и поддержка системы движения кадровой информации;
- финансовая политика - формулирование принципов распределения средств, обеспечение эффективной системы стимулирования труда;
- политика развития персонала - обеспечение программы развития, профориентация и адаптация сотрудников, планирование индивидуального продвижения, формирование команд, профессиональная подготовка и повышение квалификации;

-оценка результатов деятельности - анализ соответствия кадровой политики и стратегии организации, выявление проблем в кадровой работе, оценка кадрового потенциала (центр оценки и другие методы оценки эффективности деятельности).

Наиболее эффективными социальными механизмами подготовки инновационных кадров могут являться:

- целевая подготовка;
- индивидуальная программа развития личности - трансформации от имеющихся к требуемым личностным качествам, знаниям и навыкам;
- формирование прикладных управленческих, технических профессиональных знаний и навыков, творческого мышления, стрессоустойчивости и необходимых личностных качеств;
- совмещение образности преподавания теории, активных форм обучения с практической социализацией, стажировкой, воспитательными мероприятиями;
- наставничество, взаимодействие с ведущими учеными, преподавание практиков и топ-менеджеров, личностный подход, обеспечивающий передачу через преподавателя личностных и профессиональных качеств;
- мотивация на обучение с целью повышения профессионализма (знаний, навыков, личностных качеств) через систему карьерного роста и повышения уровня жизни;
- зарубежные обучающие командировки;
- расширение кругозора;
- практическая направленность специализации;
- социальные технологии управления на производственном предприятии (регламенты, мотивация, карьерный рост, распорядок дня, система комитетов);

Вывод. Политика кадрового обеспечения – предполагает обеспечение эффективным персоналом и побуждение его к получению удовлетворения от работы посредством создания привлекательных условий работы, безопасности, возможности продвижения. Общей и главной задачей службы управления персоналом является система кадрового обеспечения организации, которая предполагает обеспечение соответствия качественных и количественных характеристик персонала целям предприятия. Особые требования к работникам инновационной организации приводят к тому, что в одном коллективе приходится работать большому количеству психологически несовместимых творческих людей, не желающих придерживаться жестких рамок навязываемой организационной культуры.

ОПТИМИЗАЦИЯ ФУНКЦИЙ ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ В ЦЕЛЯХ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ

Лейба И. В.

студенка кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.ф.н., доцент Кухар В.В.

Введение. В нашей стране происходит сложный процесс становления института государственной службы, и параллельно с ним, разрабатывается законодательство, имеющее антикоррупционную направленность. Создавая системы противодействия коррупционным проявлениям, по средствам принятия различных профилактических, предупредительных и карательных мер, наше государство, как бы оно не стремилось, в полной мере, на сегодняшний день не может обеспечить должной политической устойчивости и экономической безопасности страны. Бороться с коррупцией силами самих коррупционеров бессмысленно. Начинать надо с создания благоприятной для этой борьбы политической среды, которая подразумевает наличие оппозиции, реальной свободы слова и прозрачность

власти. Это три необходимых условия, без наличия которых всякая борьба будет просто фикцией.

Цель – рассмотрение антикоррупционной политики в органах исполнительной власти и изучение наиболее эффективных механизмов борьбы с коррупцией.

Методы исследования: анализ и синтез.

Результаты исследований. Антикоррупционные мероприятия, проводимые в Российской Федерации на основе зарубежного опыта, не особенно изменили криминальную ситуацию, и проблема противодействия коррупции.

Несмотря на предпринимаемые меры, коррупция, являясь неизбежным следствием избыточного администрирования со стороны государства, по-прежнему серьезно затрудняет нормальное функционирование всех общественных механизмов, препятствует проведению социальных преобразований и повышению эффективности национальной экономики, вызывает в российском обществе серьезную тревогу и недоверие к государственным институтам, создает негативный имидж России на международной арене и правомерно рассматривается как одна из угроз безопасности Российской Федерации.

Можно согласиться с тем, что «до настоящего времени противодействие коррупции и теневой экономике в России продолжает сохранять в основе своей бессистемный характер, несмотря на значительное количество принятых в последние годы различных нормативных правовых актов, регламентирующих частные либо международные аспекты такого противодействия. Официальные политические доктрины противодействия теневой экономике и коррупции (как на законодательном, так и на политико-декларативном уровне) не приняты».

В заключение следует отметить, что консолидация общества - основа любой государственной идеологии. И, соответственно, консолидация общества в борьбе с коррупцией есть основа государственной антикоррупционной идеологии. Для этого необходимо укоренение в общественном сознании идеи антисоциальности коррупции как общественного явления, формирование общественных механизмов борьбы с ним.

В Российской Федерации в соответствии с Федеральным законом «О противодействии коррупции» координацию деятельности правоохранительных органов по борьбе с коррупцией осуществляют Генеральный прокурор Российской Федерации и подчиненные ему прокуроры в пределах своих полномочий. Именно прокуратура согласно действующему законодательству осуществляет координацию деятельности по борьбе с преступностью. Представляется необходимым на базе зарубежного опыта переосмыслить институциональные основы противодействия коррупции в Российской Федерации либо выделив специальный компактный орган, занятый решением исключительно данной задачи.

Антикоррупционные комиссии могут возглавлять бывшие работники сельскохозяйственного профиля, главы местного самоуправления, бывшие полицейские чиновники и другие лица, не имеющие четкого представления, как разрешить конфликт интересов и др. задачи. Поэтому необходимо качественно перестроить систему подготовки и переподготовки государственных и муниципальных служащих, сделав упор на вопросах правовой подготовки, морально-этического воспитания и формирования антикоррупционной культуры.

Необходимо включить в программы дополнительного профессионального образования государственных и муниципальных служащих спецкурсы, направленные на усвоение основных положений международного, федерального и регионального законодательства по противодействию коррупции, вопросов юридической ответственности за коррупцию, разъяснение ситуаций конфликта интересов и механизмов его преодоления

Вывод. Победить коррупцию можно только с привлечением институтов гражданского общества, поскольку именно оно более всего заинтересовано в такой победе. Это тем более необходимо в условиях серьезного отчуждения общества от власти. Привлекая общественные организации к полноценному сотрудничеству при решении проблемы подобного масштаба, государство получает шанс повысить доверие граждан, а значит, шанс

на достижение поставленных целей. Поэтому, реализуя программу борьбы с коррупцией, власть должна эффективно привлекать к этому широкие общественные круги, в первую очередь предпринимательские, и независимые средства массовой информации. Также перспективным направлением в реализации антикоррупционной политики является создание сети многофункциональных центров (МФЦ) предоставления государственных и муниципальных услуг, что минимизирует непосредственное общение государственных или муниципальных служащих с получателями услуг или функций, а, следовательно, и возможность совершения коррупционных правонарушений.

Можно сказать о том, что борьба с коррупцией должна вестись во многих сферах отношений. Укрепление демократических основ Российского государства, открытость деятельности государственных гражданских служащих будут способствовать уменьшению объемов коррупции. Также необходимо развитие института гражданского общества как основы правового демократического государства. Для успешного противодействия коррупции необходимо применять современные технологии, новейший опыт развитых стран, добившихся значительных успехов в борьбе с ней.

КОНЦЕПЦИЯ ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Камышова Л.И.

*студентка 3-го курса кафедры государственное и муниципальное управление
Института экономики и управления КФУ*

научный руководитель : к. ф. н. , доцент Кухар В.В.

Введение. Любое государство для защиты своих национальных интересов проводит определенную (успешную или безуспешную) внешнюю политику. Российская Федерация (далее РФ) не исключение. Это деятельность государства по осуществлению своих интересов и потребностей на международной арене. Эффективность данной деятельности в большей мере зависит от ее реалистичности, целеустремленности и последовательности.

Цель исследования является ознакомление с современной концепцией внешней политики РФ.

Задачи: выявить на что направлена внешнеполитическая деятельность РФ, проанализировать приоритеты Российской Федерации в решении глобальных проблем.

Методологическую основу исследования составили методы анализа, обобщения, индукции и дедукции.

Результаты исследований. Анализ концепции внешней политики РФ на современном этапе показывает, что правовую основу настоящей Концепции составляют Конституция РФ, общепризнанные принципы и нормы международного права, международные договоры РФ, федеральные законы, Указы Президента РФ, Стратегия национальной безопасности РФ, Военная доктрина РФ, н/п акты, регулирующие деятельность федеральных органов государственной власти в сфере внешней политики, а также иные нормативные правовые акты РФ в этой сфере.

Выявлены следующие задачи внешнеполитической деятельности РФ: обеспечение безопасности страны, ее суверенитета и территориальной целостности, укрепление правового государства и демократических институтов; укрепление позиций России в системе мирохозяйственных связей, недопущение дискриминации российских товаров, услуг, инвестиций, использование возможностей международных и региональных экономических и финансовых организаций в этих целях; формирование отношений добрососедства с сопредельными государствами, содействие устранению имеющихся очагов напряженности и конфликтов на их территориях и предотвращению возникновения таких очагов и

конфликтов; развитие двусторонних и многосторонних отношений взаимовыгодного и равноправного партнерства с иностранными государствами, межгосударственными объединениями, международными организациями; всесторонняя эффективная защита прав и законных интересов российских граждан и проживающих за рубежом соотечественников, в том числе в различных международных форматах и т.д.

Ознакомившись с внешней политикой РФ в современном мире, выделим, что РФ, являясь постоянным членом Совета Безопасности ООН, участником целого ряда влиятельных международных организаций, региональных структур, механизмов межгосударственного диалога и сотрудничества, обладая значительными ресурсами во всех областях жизнедеятельности, интенсивно развивая в рамках своего внешнеполитического курса отношения с ведущими государствами, международными организациями и объединениями в различных частях мира, способствует формированию позитивной, сбалансированной и объединительной международной повестки дня.

Анализирую приоритеты РФ в решении глобальных проблем, отметим, что внешняя политика РФ направлена на формирование справедливого и устойчивого мироустройства основе норм международного права и принципов равноправия, взаимного уважения, невмешательства во внутренние дела государств; Россия является сторонником верховенства права в международных отношениях, выступает за укрепление правовых основ международных отношений; Россия последовательно выступает за укрепление международной безопасности, стабильности на стратегическом и региональном уровнях.

Россия участвует в международном экономическом и экологическом сотрудничестве, решая задачи обеспечения устойчивого экономического роста, основанного на стабильном экспортном и расширяющемся внутреннем спросе. Проводит ответственную социально-экономическую политику, вносит значительный вклад в обеспечение стабильности глобальной экономики и финансов, участвует в международных усилиях по предотвращению и преодолению кризисных явлений в мировой экономике и на финансовых рынках.

Также РФ участвует в международном гуманитарном сотрудничестве путем уважения прав и свобод человека во всем мире путем равноправного международного диалога с учетом национальных, культурных и исторических особенностей и ценностей каждого государства, защищать права и законные интересы граждан РФ, а также соотечественников, проживающих за рубежом, на основе норм международного права и международных договоров Российской Федерации и т.п

Важным направлением внешнеполитической деятельности Российской Федерации является доведение до мировой общественности объективной информации о позиции России по основным международным проблемам, ее внешнеполитических инициативах и действиях, процессах и планах социально-экономического развития Российской Федерации, достижениях российской культуры и науки, развитие общественной дипломатии.

Выводы: концепция Российская Федерация, утвержденная Президентом Российской Федерации В.В.Путиным 30 ноября 2016 г. представляет собой систему взглядов на приоритетные направления, цели и задачи внешней политики Российской Федерации, предусматривает участие РФ в формировании справедливого и устойчивого мироустройства, соблюдении верховенства права в международных отношениях, укрепление международной безопасности. Участие в международном экономическом, экологическом, гуманитарном сотрудничестве.

ПРОБЛЕМЫ АКТИВИЗАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ В РЕШЕНИИ МЕСТНЫХ ВОПРОСОВ

Глухова Е.В.

студентка 3-го курса кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.ф.н., доцент Кухар В.В.

Введение Целью управленческой деятельности органов местного самоуправления является выявление, удовлетворение и реализация общественных интересов и потребностей местного населения. Основным видом деятельности органов местного самоуправления является соответственно подчинение деятельности предприятий, организаций и учреждений муниципальной и иных форм собственности, расположенных на территории муниципального образования, удовлетворению общественных интересов граждан. От благополучия деятельности хозяйствующих субъектов зависит наполненность местного бюджета, следовательно, и удовлетворение нужд населения. Исходя из этого, руководство муниципальных образований по большей мере ставит в приоритет развитие хозяйствующих субъектов, забывая об основном элементе муниципального управления - населения. Приобщение населения к вопросам местного значения ускорит темпы развития муниципального образования и повысит эффективность процесса решения существующих проблем муниципалитета.

Цель работы: Анализ проблемы активизации населения в решении вопросов местного значения и наметить способы ее разрешения. **Задачи:** Проанализировать понятие местного самоуправления, рассмотреть формы участия граждан в вопросах местного значения, определить направления повышения активности населения.

Методы исследования: анализ законодательства и литературных источников, сравнительный (компаративный), структурно-функциональный.

Результаты исследований: В Российской Федерации местное самоуправление определяется, как форма осуществления народом своей власти, которая обеспечивает в пределах, установленных Конституцией Российской Федерации, федеральными законами (Федеральный закон от 28 августа 1995 г. №154-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления», Федеральный закон от 6 октября 2003 год №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»), самостоятельное решение населением непосредственно и через органы местного самоуправления вопросов местного значения, исходя из интересов населения с учетом исторических и социальных местных традиций.

Анализ существующей практики местного самоуправления в современной России показывает, что в большей степени население муниципальных образований не вовлечено в реальную разработку и принятие муниципальных управленческих решений. Следовательно, местное самоуправление, как форма народовластия не реализуется, подразумевая управление населением, а не управление населения, и даже не всегда с учетом его интересов. Здесь же нарушается проявление местного самоуправления как формы прямой демократии, ведь именно на уровне муниципалитета она проявляется как постоянно действующий процесс привлечения интеллектуального потенциала и ресурсов населения для решения актуальных проблем.

Вопросы обеспечения жизнедеятельности населения муниципального образования могут решаться посредством разных форм, содержащихся в главе V Федерального Закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ, которые можно разделить: на, формы непосредственного осуществления населением местного самоуправления и формы участия населения в деятельности органов местного самоуправления. К формам непосредственного местного самоуправления относится:

3. Формы прямого волеизъявления (референдум, выборы, голосования по отзыву и по вопросу изменения границ и преобразования муниципального образования, сход);

4. Формы осуществления инициатив граждан по вопросам местного самоуправления.

К прописанным в законе формам участия населения в решении вопросов местного значения органами местного самоуправления относятся:

6. Правотворческая инициатива;

7. Публичные слушания;

8. Собрания и конференции граждан;

9. Опрос;

10. Обращения граждан.

Меры, которые необходимы для преодоления социально-управленческой отчужденности граждан в системе местного самоуправления, должны быть прежде всего направлены на расширение полномочий и возможности проявления гражданской самостоятельности в вопросах решения актуальных для муниципалитета проблем.

В первую очередь, органы местного самоуправления должны перенаправить стратегию деятельности от преимущественного оказания муниципальных услуг в пользу создания и развития условий в муниципальных образованиях с целью активизации деятельности других социальных субъектов таких как НКО-сектор, предпринимательство и др. Это позволит делегировать им часть полномочий в сфере оказания муниципальных услуг.

Также необходимо создавать сеть бизнес-инкубаторов, технопарков для развития предпринимательской среды в муниципальных образованиях, «социальных инкубаторов» для развития лидерского потенциала.

Ещё одним направлением развития гражданской инициативы является углубление и совершенствование всевозможных форм осуществления населением местного самоуправления, а также проведение мероприятий подразумевающих выражение населением своей воли.

Выводы: Практический опыт муниципального управления в Российской Федерации показывает, что на первоначальном этапе социальных и административных преобразований главным недостатком муниципальных лидеров является их неспособность разрабатывать и осуществлять реформы, а также оценивать все последствия политики, минимизировать социальные издержки при проведении реформ. Отсюда возникает острая потребность в формировании у муниципальных руководителей такого качества, как умение действовать быстро в изменяющейся среде, быть гибкими в принятии и реализации решений местного характера, не изменяя главным принципам, добиваться поставленных целей при активном привлечении населения и создание общественных организаций. Отдельным примером такого рода может быть деятельность правительства Крыма по повышению ответственности руководителей муниципального уровня за результаты своей деятельности.

ИНФОРМАТИЗАЦИЯ В МЕСТНОМ УПРАВЛЕНИИ

Коломиец О.Э.

Студентка 2-го курса магистратуры кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ

Научный руководитель: к.ф.н., доцент Кухар В.В.

Введение. На современном этапе развития необходимо внедрение и применение органами местного самоуправления информационных технологий. Данная потребность возникает в связи с тем, что с каждым годом приходится анализировать и обрабатывать все больший и больший объем информации. Эффективность работы местного самоуправления

зависит от скорости и качества оказания государственных и муниципальных услуг населению.

Информационные технологии помогают перенаправить взаимодействия населения и органов управления в электронное русло, где каждый человек сможет свободно и спокойно обращаться к любому интересующего его на данный момент органу власти.

Цель и задачи. Показать необходимость использования информационных технологий в местном управлении в современном ритме жизни, в том числе на примере Концепции информатизации Республики Крым. Показать позитивные стороны информатизации; пути, тормозящие ее реализацию в полной мере; на примере Концепции информатизации Республики Крым; показать направления деятельности и технологий в данной сфере.

Методы исследований. Изучение и обобщение, анализ, обобщения и аналоги.

Результаты исследований. При разумном внедрении информационных технологий возникает возможность приема, обработки и хранения огромных объемов информации что способствует эффективной деятельности и упрощению работы органов муниципальной власти. Для населения это также несет положительный эффект: увеличивается скорость принятия решений, на подачу обращения уходит меньшее количество времени.

В виду перспективности внедрения информационных технологий в теории, есть нюансы, которые тормозят это на практике: ограниченные финансовые ресурсы муниципалитетов (по сравнению с федеральными), неоднородность подхода к применению информационных ресурсов, неготовность граждан пожилого возраста к использованию компьютерных и Интернет технологий и неготовность к работе в новом формате чиновников.

В Концепции информатизации Республики Крым до 2018 года были поставлены задачи улучшения качества и доступности государственных и муниципальных услуг, информатизация граждан о деятельности государственных органов власти и органов местного самоуправления муниципальных образований в Республике Крым, создание единой информационно-телекоммуникационной инфраструктуры республики для информационного взаимодействия и обеспечение внедрения информационно-коммуникационных технологий.

Выделяются основные проблемы тормозящие развитие информационных технологий в муниципалитетах Республики Крым:

- неравномерность доступа населения к компьютерным технологиям;
- дисбаланс в развитии инфраструктуры, и меры внедрения информационно-коммуникационных технологий деловые процессы;
- не высокий уровень информационно-коммуникационной грамотности и готовности их использования населением;
- значительный уровень социально-экономического неравенства населения;
- не высокое количество экономически-активного населения, которое специально подготовлено для использования информационно-коммуникационных технологий;
- низкая мотивация населения.

Поставленные задачи и цели должны достигаться путем автоматизации деятельности основными средствами исполнительных органов государственной власти и местного самоуправления муниципальных образований Республики Крым. К ним относятся:

- региональные участки телекоммуникационной инфраструктуры;
- региональные участки инфраструктуры хранения и обработки информации;
- программно-аппаратные средства обеспечения информационной безопасности;
- региональная информационно-телекоммуникационная инфраструктура электронного взаимодействия;
- система межведомственного электронного взаимодействия;
- единая система идентификации и аутентификации;
- средства использования электронной подписи;
- реестр государственных и муниципальных услуг;

- многофункциональные центры предоставления государственных и муниципальных услуг;
- совместимость государственных информационных систем;
- и др.

По данным на конец 2016 года в Крыму организована реализация следующих мероприятий:

- была настроена система во всех отделениях «Электронная очередь в Государственный комитет по государственной регистрации и кадастру Республики Крым»;
- создание внутриведомственных информационных систем исполнительных органов государственной власти;
- создание государственной информационной системы «Центр обработки данных Республики Крым»;
- и т.п.

На данный момент задачи, поставленные в Концепции информатизации, выполнены не в полной мере. Это обусловлено указанными выше факторами тормозящими развитие информатизации.

Выводы. Процесс организации информационно-технологической среды для удовлетворения информационных нужд органов власти, контактирующих с ними организаций и граждан и есть информатизация управления. Переход на всеобщую компьютеризацию обусловлен:

- увеличением динамичности изменения обстановки в новой среде;
- потребность в больших объемах обработки информации;
- увеличение числа факторов и ограничений при обеспечении жизнедеятельности населения.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И АНАЛИЗ БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ ЗА 2014-2016 ГОДА

Тищенко Е.С.¹, Остовская А. А.²

*¹студент кафедры государственного и муниципального управления
Института экономики и управления КФУ*

*²к.н.г.у, доцент, доцент кафедры государственного и муниципального управления
Института экономики и управления КФУ*

Введение. Текущее и перспективное развитие экономики региона зависит от его способности самостоятельно обеспечивать удовлетворение потребностей территории и способности наращивать свой финансовый потенциал. Ведущее место в обеспечении последнего занимает бюджетный потенциал, который характеризует уровень развития бюджетной системы региона. Поэтому важным остается определение экономического содержания бюджетного потенциала региона, источников его формирования и основных инструментов его наращивания и эффективного использования.

Проведение анализа бюджета Республики Крым представляет возможность получить в доступной форме информацию об основных узловых моментах и параметрах бюджетного процесса.

Цель исследования - проанализировать состав бюджета Республики Крым, определить экономическое значение доходной и расходной части бюджета, рассмотреть состав межбюджетных трансфертов Республики Крым за анализируемый период.

Таблица 1.

Анализ основных статей бюджета РК 2014-2016 гг.

Наименование	Отчетный период Сумма в млрд. руб., структура в %						Динамика	
	2014 г.		2015 г.		2016 г.		2015/2014	2016/2015
	сумма	%	сумма	%	сумма	%		
Доходы бюджета	127,304	113,01%	89,908	95,36%	80,217	63,64%	70,62%	89,22%
Расходы бюджета	112,646	100,00%	94,284	100,00%	126,039	100,00%	83,70%	110,58%
Дефицит/ профицит	14,658	13,01%	-4,376	-4,64%	-45,822	-36,36%	-32,15	549,34%

Согласно законопроекту Республики Крым «О внесении изменений в Закон Республики Крым «О бюджете республики Крым на 2016 год» доходную часть бюджета Республики Крым на 2016 год уменьшили на 1 138,6 млн. руб. или на 1,4% от утвержденного показателя за счет уменьшения на 1 138,6 млн. руб. безвозмездных поступлений из федерального бюджета. При этом сумма налоговых и неналоговых доходов остается прежней.

Расходы бюджета Крыма за 10 месяцев 2016 года составили 86,6 млрд руб., превысив прошлогодний показатель почти на 20 млрд руб., или 30,1%.

58,2 млрд руб., или 59,1% от общей суммы исполнения составляют расходы на финансирование отраслей социальной сферы, в том числе: на образование направлено 21,9 млрд руб. (25,7% от общей суммы исполнения и на 4,65 млрд руб., или 26,9% больше прошлогоднего показателя); на социальную политику - 14,75 млрд руб. (13,4% от общей суммы исполнения и на 1,6 млрд руб., или на 12% больше прошлогоднего показателя); на здравоохранение - 17,5 млрд руб. (15,8 % от общей суммы исполнения и на 1,5 млрд руб., или на 9,5% больше прошлогоднего показателя); на физическую культуру - 20,3 млрд руб. (0,5 % от общей суммы исполнения и на уровне прошлого года); на культуру и кинематографию - 1,2 млрд руб. (3 % от общей суммы исполнения и на 0,4 млрд руб., или на 3,8% больше прошлогоднего показателя); на средства массовой информации - 0,5 млрд рублей (0,7 % от общей суммы исполнения и на 0,289 млрд руб., или в 2 раза больше прошлогоднего показателя).

На 1,7 млрд руб., или на 7,3% увеличены по сравнению с прошлогодним показателем расходы на национальную экономику. За отчетный период профинансировано более 17,3 млрд руб., в том числе направлено: топливно-энергетический комплекс - 7,6 млрд руб.; дорожное хозяйство - 5,3 млрд руб.; водное хозяйство - 2,2 млрд руб.; сельское хозяйство и рыболовство - 1,3 млрд руб.; транспорт - 0,6 млрд руб.; лесное хозяйство - 0,2 млрд руб.; воспроизводство минерально-сырьевой базы - 0,1 млрд руб.

На жилищно-коммунальное хозяйство в целом направлено 5,6 млрд руб. (6,7% от общей суммы исполнения), что превысило прошлогодний показатель в 2,13 раза, или на 2,995 млрд руб., в том числе: коммунальное хозяйство - 3,4 млрд руб.; жилищное хозяйство - 0,9 млрд руб.; другие вопросы в области жилищно-коммунального хозяйства и благоустройства - 1,3 млрд руб.

На реализацию общегосударственных вопросов направлено 4,486 млрд руб. (5,5% от общей суммы исполнения). При этом увеличение расходов составило 1,8 млрд рублей, что в 2 раза превысило прошлогодний показатель.

На национальную безопасность и правоохранительную деятельность, национальную оборону направлено 1,0 млрд руб. (1,1% от общей суммы исполнения), что превысило прошлогодний показатель на 46,1%.

Ввиду того, что большой удельный вес в структуре доходов РК занимают безвозмездные поступления – рассмотрим межбюджетные трансферты.

Таблица 2.

Состав межбюджетных трансфертов РК за 2014-2016 гг.

	Отчетный период						Динамика	
	Сумма в млрд. руб., структура в %						2015/ 2014	2016/ 2015
	2014 г.		2015 г.		2016 г.			
Сумма	%	Сумма	%	Сумма	%			
Дотации	76,20	72,38	41,79	63,20	31,2	49,07	54,84	74,65
Субсидии	11,18	10,62	18,41	27,84	13,1	39,58	164,67	71,16
Субвенции	0,00	0,00	3,40	5,14	2	4,24	100	58,82
Иные межбюд. трансферты	17,90	17,00	2,52	3,81	0,9	7,11	14,08	35,71

В 2016 году из федерального бюджета в бюджет Республики Крым поступило 47,1 млрд руб. межбюджетных трансфертов, или 60,8% от годовых назначений, в том числе: дотации - 31,2 млрд руб., субсидии - 13,1 млрд руб., субвенции - 2,0 млрд руб., иные межбюджетные трансферты - 0,9 млрд рублей.

Основную долю в структуре субсидий Республики Крым занимают субсидии на реализацию федеральных целевых программ, а именно целых 23%. К таким программам относят федеральную целевую программу "Социально-экономическое развитие Республики Крым и г.Севастополя до 2020 года" (с изменениями на 2 марта 2016 года).

В основном дотации ориентированы на оптимизацию бюджетного баланса региона. Дотации в Республике Крым составляет 59% и является основным видом государственной помощи.

Выводы. В результате проведенного исследования состояния бюджетного потенциала Республики Крым можно сделать следующие выводы: наблюдается уменьшение доли собственных доходов бюджета, что в результате привело к преобладанию трансфертов из бюджетов других уровней при формировании его доходной части. В нынешних условиях основным направлением бюджета Республики Крым является увеличение самостоятельности и меньшей зависимости от трансфертов из вышестоящего бюджета.

С целью обеспечения эффективного управления бюджетным потенциалом необходимо:

- искать оптимальные соотношения формирования доходной и расходной части бюджета путем расширения перечня источников налоговых поступлений. Это следует осуществлять за счет увеличения доли налоговых поступлений от деятельности предприятий приоритетных отраслей, а не за счет поступлений от НДФЛ, в обусловленных увеличением заработной платы работников бюджетной сферы. Так как рост заработной платы именно этой категории работников приводят к увеличению размера дотаций

- не допускать нецелевого использования бюджетных средств;

- привлекать в инвестиционные процессы финансовые ресурсы субъектов региона (в том числе предприятий и населения), в том числе, в реализацию проектов развития социальной инфраструктуры.

АВТОМАТИЗАЦИЯ В СФЕРЕ ЗАКУПОК МАЛОГО ОБЪЕМА НА ПРИМЕРЕ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОДУЛЯ «ЗАКУПКИ МАЛОГО ОБЪЕМА»
АДМИНИСТРАЦИИ г. СИМФЕРОПОЛЯ

Неверковская М.В.

*магистр кафедры государственного и муниципального управления Института экономики
и управления КФУ*

научный руководитель: д. гос. упр., профессор Гиндес Е.Г.

Введение. На современном этапе развития технологий вопрос автоматизации всех сфер деятельности человека является наиболее актуальным. Сфера закупок малого объема (ЗМО) не стала исключением. Использование систем автоматизации имело целью не только облегчить сложный процесс закупок товаров, работ и услуг, но и поспособствовать минимизации бюрократии и обеспечить прозрачность и открытость системы закупок.

Цель и задачи исследований. Целью настоящего исследования является анализ роли автоматизации ЗМО, на примере использования модуля «Закупки малого объема» Администрации г. Симферополя. В соответствии с поставленной целью были определены следующие задачи исследования: определить потребность сферы закупок малого объема г. Симферополя в автоматизации за прошедший период; проанализировать основные итоги функционирования модуля. В работе использованы метод группировки, измерения взаимосвязей, выборочный метод и графический метод.

Результаты исследований. Модуль «Закупки малого объема», так же называемый «Магазин ЗМО», является совместным проектом Администрации г. Симферополя и ООО «РТС-тендер» и начал функционировать в марте 2017 г. Его необходимость была обусловлена большим объемом ЗМО в 2016 г. – 721 млн. руб., что составляет 67% от общего объема закупок. Доступ к данным системы может получить любой пользователь сети «Интернет», что делает её полностью прозрачной и открытой, исключает субъективизм в сфере ЗМО.

На данный момент в модуле «Закупки малого объема» проведено 1446 закупок (рисунок 1). Для участия в них поставщики подали 3450 заявок.

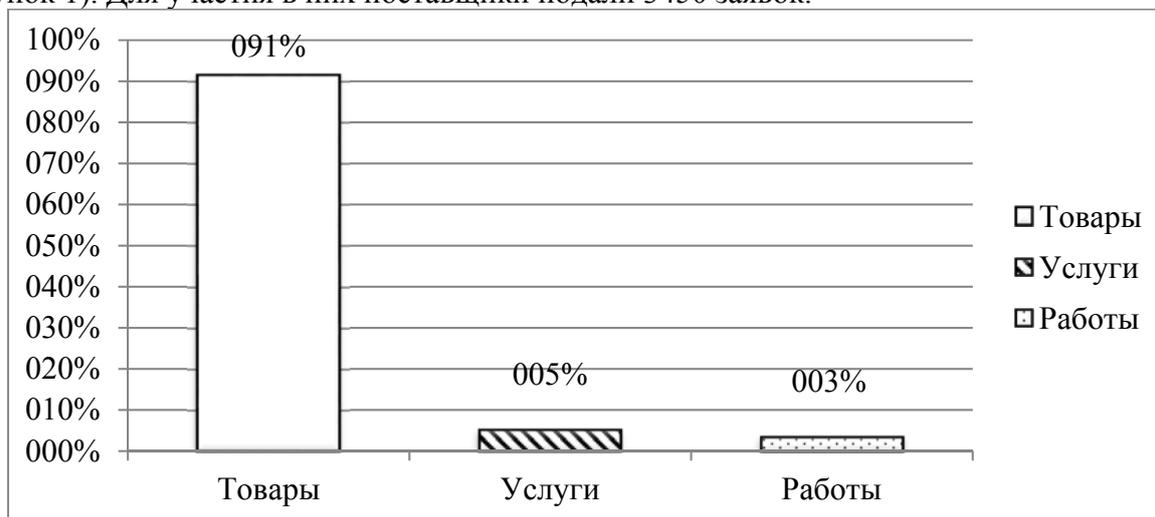


Рисунок 1 – Структура ЗМО через модуль «Закупки малого объема» Администрации г. Симферополя по состоянию 02.10.2017 г.

Источник: <https://zakupki-simferopol.rts-tender.ru>.

Среди проведенных через Магазин ЗМО закупок: работ – 49 (подано 45 заявок), услуг – 74 (подано 84 заявки), товаров -1323 (90% из них – это закупки продуктов питания).

Модуль оснащён функцией автоматической рассылки приглашений для принятия участия в размещённой закупке, что стимулирует развитие конкуренции и добросовестности

поставщиков в данной сфере. Приглашения получают 107203 потенциальных поставщика – это все участники закупок, зарегистрированные на электронной торговой площадке «РТС-тендер».

В настоящее время в Магазине ЗМО зарегистрировано 164 муниципальных заказчика, данный показатель равен количеству всех муниципальных заказчиков города. 92 муниципальных заказчика являются активными участниками и пользователями данного модуля. Для обеспечения простоты пользования модуль оснащён инструкциями для заказчиков и поставщиков с пояснениями по всем этапам закупки.

Выводы. Внедрение систем автоматизации – это вопрос, который стоит в государственных и муниципальных органах особо остро в связи с потребностью экономии, обеспечения гласности и прозрачности деятельности и минимизации бюрократии. Модуль «Закупки малого объема» подтверждает потребность в подобных системах не только для муниципальных органов, но и для области взаимодействия заказчика-поставщика. Использование модуля практически полностью автоматизировало сферу ЗМО в г. Симферополе.

ПРИМЕНЕНИЕ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Добровольская О.П.¹, Ворошилов А.С.²

¹ кандидат географических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ

² студент кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ

Введение. В настоящее время темпы экономического роста в Российской Федерации достаточно замедлены, а местами даже происходят изменения, которые носят регрессивный характер. В такой ситуации действия уполномоченных органов власти должны быть выверено точными и запрограммированными на выход из кризиса и дальнейший экономический рост. Важным инструментом среди методов поддержки предпринимательства и активизации экономической деятельности является налоговое стимулирование в виде предоставления соответствующих налоговых льгот.

На сегодняшний день в Российской Федерации существует целое множество форм и разновидностей налоговых льгот, что говорит о сложности и многогранности данного механизма. Помимо прочего, налоговые льготы являются одним из факторов, которые снижают доход от налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, поэтому необходимо максимально эффективно обеспечить их применение.

Цель и задачи. Для повышения эффективности применения налоговых льгот необходимо провести тщательный анализ действия данного механизма в Российской Федерации, выполнив следующие задачи: определить роль и место налоговых льгот в фискальной политике РФ; проанализировать механизм применения налоговых льгот по действующим налогам и сборам, а также по другим признакам; оценить настоящую ситуацию по применению налоговых льгот в РФ.

Достижение поставленных задач предполагает использование системы методов, среди которых: анализ, синтез, сравнение, индукция, дедукция.

Результаты исследований. Налоговые льготы можно рассматривать с двух позиций: как элемент налогообложения (структуры налога) и как важнейший инструмент бюджетно-налоговой политики. Налоговые льготы, в какой-то мере, рассматриваются с позиции рычага, устанавливающего баланс интересов налогоплательщиков и государства. Согласно ст. 56 Налогового кодекса Российской Федерации, льготами по налогам и сборам признаются предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками или плательщиками сборов, включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере.

Налоговые льготы действуют практически в отношении налогов и сборов федерального, регионального и местного уровней, а также в отношении тех налогоплательщиков, которые ведут

свою экономическую деятельность отраслях, работая в которых необходимо уплачивать соответствующие отраслевые налоги.

В основном налоговые льготы распространены в форме налоговых вычетов, освобождений, каникул. Кроме налоговых льгот по вышеперечисленным признакам, необходимо выделить такие налоговые льготы, которые закрепляют право применения льготного налогообложения по целому ряду налогов и сборов для круга налогоплательщиков, удовлетворяющих установленным критериям.

Общее количество налоговых льгот, предоставляемых налогоплательщикам в РФ во всех формах, более 200, но при этом не существует единого перечня налоговых льгот. Однако, особо следует выделить налоговые льготы для резидентов ОЭЗ и территорий опережающего социально-экономического развития (ТОР или ТОСЭР), что весьма актуально для эффективного социально-экономического развития Республики Крым.

Налоговые льготы напрямую не влекут расходования бюджетных средств, но они снижают доходы бюджета, которые могли бы быть направлены на решение тех же социально-экономических задач, что и предоставленные налоговые льготы. Поэтому ключевым моментом в функционировании налоговых льгот является оценка их эффективности, которая позволит судить о необходимости оптимизации и совершенствования данного механизма либо рациональности их применения в целом. Так, например, доказано, что налоговая льгота в виде дополнительного налогового вычета (была введена в РФ с 2009 г.) в целом эффективна и может приводить к росту затрат на исследования и разработки до двух денежных единиц (д. е.) на 1 д. е. потерь бюджета от введения этой льготы. То есть, льгота в данном случае в два раза эффективнее прямой поддержки инновационной деятельности или финансирования научных исследований государством.

Весомое влияние на эффективность оказывают такие отрицательные сопутствующие события как рост налоговых злоупотреблений, большие административные издержки и прочие. Практика свидетельствует, что, во-первых, подавляющее большинство организаций, в той или иной степени, обладающие налоговыми льготами, использовали их для сокрытия прибыли от коммерческих сделок, которые подчас не соответствовали их уставам и льготизируемому виду деятельности. Во-вторых, должностные лица льготных организаций использовали средства и имущество этих организаций в своих корыстных целях. В-третьих, организации, имеющие льготы, использовались другими фирмами в схемах по уклонению от уплаты налогов.

Полезно будет обратить внимание на опыт зарубежных стран в вопросе повышения эффективности функционирования механизма налоговых льгот. Обычно, в экономически развитых странах мира объем предоставленных льгот по налогам учитывается в структуре расходов бюджета, так как фактически эти средства являются формой государственного финансирования программ и проектов негосударственного сектора экономики. Соответственно, получатели этих льгот обязаны отчитываться за использование высвободившихся средств в результате предоставленных налоговых льгот. Таким образом, вся информация по целевому использованию этих средств становится открытой для государства, что существенно снижает риск злоупотреблений при использовании налоговых льгот и повышении их эффективности в результате этих мероприятий.

Важным условием эффективности мер налогового стимулирования является продолжительный и стабильный характер налоговых льгот и нормативное подкрепление. Очевидно, что постоянные изменения в существующем налоговом механизме снижают его прозрачность и результативность, поэтому следует избегать частых нормативных преобразований в сфере законодательного закрепления и практического применения.

Вывод. В целом, оценивая применение налоговых льгот в РФ, можно отметить, что данный механизм выполняет важнейшую задачу в снижении налогового бремени для выравнивания материального положения различных групп населения и стимулировании экономической активности.

Следует отметить, что наиболее распространённой формой предоставления налоговых льгот являются налоговые вычеты, налоговые скидки, налоговые освобождения. К сожалению, эффективность выполнения данных функций снижена из-за недостаточно качественной работы в данном направлении органов власти.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ И ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ РАБОТНИКОВ БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЫ

Сидорин А.В.

*доцент кафедры государственного и муниципального управления
Института экономики и управления КФУ*

Введение. Общемировой тенденцией последних десятилетий стал процесс интенсивного роста экономического неравенства между различными слоями населения, разрыва в уровне доходов, негативной динамики скрытой безработицы и увеличивающегося уровня социальной напряженности. Со сменой общественно-политической формации в стране общемировые кризисные явления стали характерными и для Российской Федерации. В таких условиях перед Российским государством встала задача построения эффективной системы социальной защиты населения, одним из основных звеньев решения которой является вопрос обеспечения защиты работников бюджетной сферы.

Целью исследования является определение основных путей построения целостной системы социальной и правовой защиты работников бюджетной сферы.

Задачами исследования являются анализ структуры современной системы социальной и правовой защиты работников бюджетной сферы; систематизация законодательных актов, регламентирующих нормы социально-правовой защиты; обобщение существующих форм и мер реализации социальной и правовой защиты работников бюджетной сферы; определение основного комплекса приоритетных мер, направленных на создание целостной системы социальной и правовой защиты работников бюджетной сферы.

Методы исследований: экспертный опрос, анализ документов, статистические методы.

Результаты исследований.

Работники бюджетной сферы представляют собой многочисленную и специфическую группу должностных лиц, имеющую принципиальные отличия от других групп работников в рамках рыночной экономики. Они либо обеспечивают функционирование непосредственно государственного и муниципального аппарата и подведомственных им структур, либо заняты в наиболее важных для жизни общества сферах (здравоохранение, образование, наука, культура и т.д.), ответственность за которые берет на себя государство.

Следует отметить, что в Российской Федерации на государственном уровне присутствует понимание особой роли и значимости работников бюджетной сферы для жизни общества. Разработан и реализуется целый ряд мер социальной и правовой защиты указанных граждан. Однако, при этом, анализ отмеченных мер показывает отсутствие в них системности.

Исследования также показали, что отсутствие единой системы и комплексного подхода к мерам социальной защиты приводит к существенным перекосам и дисбалансу, а также нарушениям принципов социальной справедливости по отношению к одним работникам бюджетной сферы в сравнении с другими работниками (как на региональном, так и на отраслевом уровне).

Первая проблема, препятствующая созданию целостной системы социально-правовой защиты данной категории работников, заключается в том, что в правовом поле отсутствует единое общепринятое толкование термина «работник бюджетной сферы». Часто в научной литературе в качестве синонима рассматривается понятие «государственный служащий», что, по мнению автора исследования, является некорректным. Введение в научный и правовой оборот единого понятия могло бы стать одним из важных шагов на пути создания единой функциональной системы защиты.

Другой проблемой, по мнению автора, является неоправданное дробление законодательной базы, обеспечивающей функционирование системы социальной и правовой защиты работников бюджетной сферы. Так, в результате изучения соответствующих нормативно-правовых документов был сформирован перечень более чем из двух десятков

законов федерального и регионального уровней, регламентирующих нормы защиты различных категорий работников бюджетной сферы.

Детальный анализ правовой базы выявил также проблемы более глубокого уровня, заключающиеся в том, что в изученных законодательных актах значительно разнятся критерии, в соответствии с которыми к различным категориям работников применяются те или иные меры защиты. Кроме того значительно различается глубина и полнота проработки комплекса мер социально-правовой защиты от одного законодательного акта к другому.

Исследование также показало, что не менее важной проблемой, препятствующей эффективному функционированию всей системы, оказывается фактор недостаточной осведомленности различных групп работников о распространяющихся на них мерах социальной и правовой защиты. Опрос, проведенный среди различных групп работников бюджетной сферы Республики Крым, выявил существенную разницу между ними в степени осведомленности о существующих мерах социальной и правовой защиты. Так максимальная степень информированности наблюдалась среди государственных гражданских служащих, а наиболее низкая степень – среди научных работников и работников культуры.

Кроме анализа степени осведомленности работников о существующих мерах их защиты был также проведен анализ практики реализации указанных мер. Опросы показали, что степень реализации мер социально-правовой защиты носит весьма неоднородный характер для разных категорий работников бюджетной сферы. При этом представители практически всех групп работников указали на то, что наибольшее количество проблем связано с работами механизмов обеспечения жильем работников (на которых такие меры распространяются), а также со структурой системы оплаты их труда и уровнем оплаты труда в сравнении с уровнем оплаты труда работников частного сектора экономики. Было также отмечено, что лучше реализуются те меры социальной и правовой защиты, которые сами работники считают не особо значимыми для них. На основании сказанного выше исследователем было выдвинуто предположение об отсутствии механизмов эффективной обратной связи между субъектами и объектами системы социальной и правовой защиты работников бюджетной сферы. Проведенные далее исследования подтвердили данное предположение.

Выводы.

Проведенное исследование современного состояния системы социальной и правовой защиты работников бюджетной сферы позволило сделать вывод о том, что данная система обладает высоким потенциалом для повышения ее эффективности.

Основными мерами для решения этой задачи могут стать следующие шаги: введение в научный дискурс и правовую базу четкого определения понятия «работник бюджетной сферы»; разработка набора единых, прозрачных и научно обоснованных критериев для выделения групп и классов работников бюджетной сферы, а также пакетов мер социально-правовой защиты по каждой группе и классу; создание механизмов полного и своевременного информирования работников бюджетной сферы о мерах их защиты; построение эффективной обратной связи между субъектами и объектами системы социальной и правовой защиты работников бюджетной сферы.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ВОПРОСУ АНАЛИЗА РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Ковалева И.И.¹, Степанова Е.И.², Брезгулевская О.В.³

¹профессор кафедры системного анализа и информатизации АБиП КФУ

²старший преподаватель кафедры системного анализа и информатизации АБиП КФУ

³директор МБОУ «СОШ № 22» муниципального образования городского округа Симферополь Республики Крым г. Симферополь, Республика Крым, Российская Федерация

Введение. Главную роль при регулировании рынка образовательных услуг занимает государство, т.к. именно оно отвечает за лицензирование учебных заведений, наличие и количество бюджетных мест и т.д. Для результативного и отвечающего стратегическим задачам развития России и республики Крым в направлении устойчивого и конкурентоспособного развития, регулирования следует постоянно проводить исследования рынка образовательных услуг (РОУ). Моделирование РОУ определяется двумя составляющими: доля УЗ на РОУ и конкурентоспособность УЗ основанного на методе многокритериального ранжирования альтернатив.

Цель и задачи исследований: системный анализ рынка образовательных услуг республики Крым (РК) для его прогнозирования и регулирования. Предметом исследования являются образовательные услуги учебных заведений РК. Для достижения поставленных целей произведен анализ рынка образовательных услуг РК и определены наиболее востребованные направления подготовки в республике.

Методика исследований. Для данной работы были задействованы такие методы исследования как: анализ, статистика, различные методы математического моделирования, метод многокритериального ранжирования альтернатив.

Результаты исследований. Оценка критериев выбора ВУЗов осуществлялась по 9-бальной шкале, с учетом относительной значимости (важности, полезности) критериев, по которым сравниваются ранжируемые объекты. Затем вычисляется общая (интегральная) оценка каждого СПО УЗ. Рейтинг УЗ определяется как взвешенная сумма оценок каждого учебного заведения.

Выводы. По интегральному показателю конкурентоспособности средне профессиональных учебных заведений, лучшим является СПО УЗ ГАОУ СПО РК «Крымский медицинский колледж». Среди ВУЗов республики Крым лучшим является ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И.Вернадского», предоставляя самый разнообразный выбор направлений подготовки, доступный по стоимости, наличие общежитий и военной кафедры.

Сегодня отношение к образованию изменилось во всем мире. Образование рассматривается как наиболее важный фактор в экономическом и социальном развитии общества. И именно конкуренция на РОУ способна стать своего рода рычагом, способным подтолкнуть образование к качественно новому витку развития.

РОУ представляет собой систему социально-экономических взаимоотношений между субъектами рынка (учебными заведениями (УЗ), абитуриентами, работодателями, государством). Регулированием РОУ на всех его этапах занимается государство. Государственное регулирование подразумевает перечень определенных действий.

Современный рынок образовательных услуг (РОУ) сформировался в 90-х годах прошлого века, в результате перехода страны на рыночную экономику установились два сегмента - государственный и негосударственный, но в последнее время специалисты выделяют три основных сегмента РОУ:

- «белый» сегмент представляет собой платные отделения государственных и негосударственных вузов, различные платные школы и курсы;
- «серый» сегмент представляет собой государственные и негосударственные учебные заведения (УЗ), документация которых оформлена «недолжным образом»;

- «черный» сегмент представляет собой УЗ действующие без оформления необходимых лицензий, а также с действующей системой взяток в УЗ.

Субъекты РОУ делят на три типа: производители – учебные заведения, предоставляющие ОУ; потребители – студенты, получающие ОУ и покупатели – организации, трудоустраивающие выпускников УЗ.

По данным Крымского центра развития профессионального образования и сайта Министерство образования, науки и молодежи республики Крым на территории республики Крым функционирует 41 учебное заведение среднего профессионального образования и 12 высших учебных заведений.

Для наглядности средне профессиональные учебные заведения были разделены на группы в зависимости от направлений подготовки. Самая большая доля рынка среднего профессионального образования у учебных заведений направлений подготовки рабочих профессий, более 54%, второе место разделяют аграрии и экономисты, около 13%, на третьей позиции находятся УЗ группы медицина, примерно 12%, самую малую долю имеют УЗ группы искусство и педагоги, это 4%. Следует отметить, что учебные заведения группы «Медицина», в 2014-2016 годах занимают лидирующие позиции.

Определить наиболее конкурентоспособное УЗ СПО достаточно сложно, т.к. на РОУ приходится анализировать взаимосвязь трех главных составляющих: учебные заведения, студенты и работодатели, на взаимодействие которых оказывают влияние многие факторы. Одним из таких факторов, является человеческий фактор, имеющий психологические, демографические, географические и поведенческие составляющие.

Наиболее востребованный сектор РОУ в республике Крым связан с медициной. Для определения наиболее конкурентоспособного УЗ с помощью метода многокритериального ранжирования вводятся критерии оценки качества или конкурентоспособности УЗ. Так, для учебных заведений СПО критерии являются материально-техническая база; разнообразие специальностей; сроки обучения; форма обучения; трудоустройство выпускников и стоимость обучения. Для высших учебных заведений добавляются еще такие критерии, как наличие бюджетных мест, наличие общежития и военной кафедры.

Оценка критериев выбора ВУЗов осуществлялась по 9-бальной шкале, с учетом относительной значимости (важности, полезности) критериев, по которым сравниваются ранжируемые объекты. Затем вычисляется общая (интегральная) оценка каждого СПО УЗ. Рейтинг УЗ определяется как взвешенная сумма оценок каждого учебного заведения.

По интегральному показателю конкурентоспособности средне профессиональных учебных заведений, лучшим является СПО УЗ ГАОУ СПО РК «Крымский медицинский колледж». Среди ВУЗов республики Крым лучшим является ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И.Вернадского», предоставляя самый разнообразный выбор направлений подготовки, доступный по стоимости, наличие общежитий и военной кафедрой.

СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФЕДЕРАТИВНОЙ РЕСПУБЛИКИ ГЕРМАНИИ ПРИМИНИТЕЛЬНО К РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

¹Катюшичев Н.К., ²Неверковская М.В.

¹магистр кафедры государственного и муниципального управления
Института экономики и управления КФУ

²магистр кафедры государственного и муниципального управления
Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: старший преподаватель Гольдберг Г.А.

Введение. Федеративная Республика Германии (ФРГ) является государством с одной из наиболее динамично развивающихся экономик в мире. Страна признана неоспоримым лидером в ряде промышленных и технологических секторов. Одновременно с этим находится на третьем месте в мире по экспорту и импорту товаров. Уровень жизни в стране признан «очень высоким», что обусловлено передовым уровнем медицины, социальной защищенностью населения, всесторонней поддержкой со стороны государства сферы образования. Становление и развитие данных факторов экономического и социального развития ФРГ стало возможным благодаря эффективному государственному и муниципальному управлению страны.

В рамках современных реалий, Российская Федерация (РФ) нуждается в новых направлениях развития государственного и муниципального управления, особенно в рамках полноценной интеграции Республики Крым (РК) в состав государства, а так же формирования современной и эффективной системы управления.

Цели и задачи исследования. Цель исследования – это определение положительных направлений государственного и муниципального управления ФРГ применительно к РФ и РК, в частности. В соответствии с поставленной целью определены следующие задачи: проанализировать систему государственного и муниципального управления ФРГ и РФ; выделить отличия и сходства в данных системах; определить эффективные направления управления применительно к РФ и РК. В работе использованы следующие методы экономического исследования: сбор фактов, анализ и синтез, метод сравнения.

Результаты исследований. Сравнивая системы государственного управления в России и в Германии, можно выделить общие подобные правила и принципы функционирования системы управления, т.к. оба государства стремятся придерживаться принципов демократии и избираемости власти. При этом существует ряд принципиальных отличий, обусловленных историческими, политическими и другими факторами.

Важнейшая характеристика сходства заключается в разделении системы государственного управления в Германии и в России на три ступени. В Германии ступени представлены федерацией, землями и союзами общин (коммун). В России же государственное управление осуществляется на федеральном уровне, на уровне регионов, и отдельно функционирует местное самоуправление (рисунок 1).

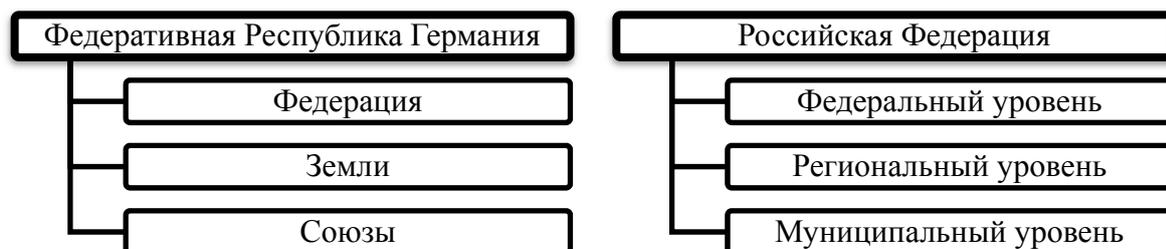


Рисунок 1 – Системы государственного управления ФРГ и РФ

При этом принципиально важным моментом является тот факт, что функционирование уровней системы управления в Германии происходит независимо и

автономно, в то время как в России субъекты управления не обладают подобными широкими полномочиями и самостоятельностью. Для России характерными остаются иерархическая зависимость между субъектами управления различных уровней, отсутствие достаточной законодательной базы, четко разграничивающей и регламентирующей функционирование субъектов управления и определяющей сферы их полномочий и ответственности.

В Германии четко определены сферы деятельности как федерации, так земель и общин. Так в сферы деятельности земель входят строительство учебных заведений, улучшение региональной аграрной структуры и защита прибрежных зон. При этом в обязанности федерации входит обеспечение половины расходов в землях. Таким образом, федеральный уровень занимается финансированием сфер деятельности, находящихся в ведении земель. При этом федерация получает право на участие в планировании и надзоре при реализации проектов, осуществляемых на уровне земель.

Что касается схожих черт местного самоуправления, то стоит отметить тот факт, что система местного самоуправления, как в Германии, так и в России строится на базе универсальных принципов демократии Европейской хартии местного самоуправления. При этом в России местное самоуправление рассматривается как вид публичной, но в то же время не относящейся к государственной власти. В Германии же управление на уровне общин, оно же коммунальное, характеризуется как часть государственного управления. В то время как муниципальное управление в России не входит в систему государственного управления, в Германии модель коммунального управления закреплена в земельных законах об общинах, а организационное верховенство коммун ограничивается правом определения внутренних административных структур, некоторых других вопросов внутренней организации в соответствии с законом земель.

Применительно к современным условиям в Республике Крым можно выделить следующие положительные факторы государственного и муниципального управления ФРГ: стимулирование муниципального развития со стороны государства, то есть федерального уровня; применение принципов демократии; развитие промышленности на уровне отдельного муниципалитета; улучшение аграрной структуры.

На сегодня, из 4 факторов развития Крыма наиболее медленно и неэффективно интегрированы развитие промышленности и улучшение аграрного сектора. Это обусловлено большими затратами со стороны федерального, регионального и муниципальных бюджетов для формирования полноценной инфраструктуры в Республике Крым. Однако для полноценного развития и уравнивания дисбаланса, именно опыт развития отстающих отраслей в ФРГ является наиболее показательным.

Выводы. В современных реалиях всесторонней интеграции Республики Крым в состав Российской Федерации, устранение отставания и дисбаланса по сравнению с другими субъектами и регионами возможно при условии изучения и применения положительного опыта других государств, в частности Германии, как образца эффективного государственного и муниципального управления.

ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Скоробогатова Т.Н.¹, Шейко А.В.²

*¹профессор кафедры государственного и муниципального управления
Института экономики и управления КФУ*

*²ассистент кафедры государственного и муниципального управления
Института экономики и управления КФУ*

Государственные закупки представляют собой неотъемлемое звено социально-экономической системы Российской Федерации. Они являются необходимыми для выполнения функций и полномочий государственных и муниципальных органов, решения общегосударственных задач по жизнеобеспечению, безопасности и реализации федеральных и региональных целевых программ. Современные условия российской экономики с тенденцией к росту расходной части бюджета определяют большое значение эффективности работы системы государственных закупок.

Необходимость повышения эффективности системы государственных закупок предполагает ее совершенствование, которое должно основываться на построении целостного процесса, включающего как грамотное определение потребностей государственных заказчиков, так и последующее предоставление населению необходимых государственных услуг в необходимом количестве, качестве, в установленном месте и определенном времени с минимальными затратами.

Настоящий период экономики характеризуется переходом к контрактной системе в сфере государственных и муниципальных закупок. Данная система основывается на ряде принципов, а именно: принципе открытости и прозрачности информации, принципе обеспечения конкуренции, принципе профессионализма заказчиков, принципе стимулирования инноваций, принципе единства контрактной системы, принципе ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд, эффективности осуществления закупок. Указанные принципы связаны с общепризнанными принципами управления. Например, принцип единства контрактной системы является производной принципа системности, принцип профессионализма заказчиков коррелирует с принципом компетентности.

Среди перечисленных принципов завершающим (последним по очередности, но никак не по важности) является принцип ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд, эффективности осуществления закупок (ст. 12 ФЗ-44). Данный принцип требует разделения, естественно вытекающее из его формулировки. Некоторые авторы также рассматривают данные принципы отдельно, в частности, выделяя принцип ответственности и принцип эффективного расходования бюджетных средств. В таком контексте представляется важным рассмотреть вопрос о составляющей принципа, касающейся эффективности государственных закупок. В данной работе акцентируем внимание на работе бюджетных учреждений, большинство из которых функционирует в сфере услуг.

Эффективность является важным качественным индикатором, имеющим всеобъемлющий характер. Отличием сферы услуг от материального производства является то, что здесь оценивают не только экономическую, но и социальную эффективность. В секторе же здравоохранения упор вообще делается на социальную эффективность.

А.А. Кириллова в своей работе отмечает что социальная эффективность контрактной системы закупок в целом характеризует уровень качества жизни населения и социально-экономического развития территорий с позиций масштабов строительства и реконструкции объектов социальной, жилищной, инженерной инфраструктуры, объемов закупки социально значимых товаров, работ, услуг по заключенным и реализованным контрактам. Эффектом в данном случае выступает прирост числа объектов инфраструктуры и социально значимых

товаров, работ, услуг, отвечающих потребностям населения территорий. Затраты на достижение социального эффекта складываются из стоимости контрактов, профинансированных государством и выполненных поставщиками (подрядчиками, исполнителями), а также из затрат, возникающих в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением поставщиком (подрядчиком, исполнителем) своих обязательств, а также связанных с поступившими жалобами и обращениями населения, и причиненным при этом ущербом. Экономическая составляющая эффективности контрактной системы в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд в обобщенном виде характеризует общеэкономическую ситуацию в стране и ее регионах с позиций влияния контрактной системы закупок на масштабы и динамику валового продукта, состояние занятости населения и его доходов. В расчете экономической эффективности закупок необходимо учитывать эффекты, связанные с созданием новых рабочих мест, сокращением безработицы, ростом валового продукта и пр. Затраты на достижение экономического эффекта складываются из стоимости профинансированных государством и выполненных поставщиками (подрядчиками, исполнителями) контрактов.

Заметим, что покупка отдельных видов продукции может рассматриваться в аспекте и экономической, и социальной эффективности. Например, приобретение новых картин для художественного музея привлечет новых посетителей и принесет дополнительный доход, но в то же время доставит эстетическое удовольствие потребителям услуг культуры. Покупка холодильника предприятием ресторанного хозяйства позволит увеличить запасы и сэкономить денежные средства, одновременно расширив ассортимент блюд для клиентов. Эти же изделия, покупаемые для больничных учреждений (за исключением коммерческих организаций), повышают только социальную эффективность.

В данном ракурсе ставится вопрос о целесообразности их приобретения. Группа авторов такую целесообразность отрицает, приводя в качестве примера нерациональной закупки приобретение пианино для больницы. Но, на наш взгляд, данный вопрос является спорным, поскольку для больных пианино может выступить инструментом арт-терапии (такой случай описан Пауло Коэльо). Возможно, оно действительно не требуется в хирургическом отделении, но в других отделениях совсем нелишнее. Естественно, что районная больница приобрести новый инструмент не может, поскольку не всегда хватает средств на покупку современного оборудования. Однако возможно использовать старый инструмент или найти соответствующего спонсора.

Возвращаясь к учреждениям культуры, укажем, что многие из них также делают акцент на социальной эффективности. Известно, что выпускаются так называемые «некассовые» (по-другому, не приносящие доход) фильмы, спектакли. Многие музеи и театры, особенно в провинциях, находятся на дотации.

Оценить социальную эффективность, конечно, сложно. Обычно эффективность рассматривается с помощью двух подходов: целе- ориентированного и экономо- ориентированного). Первый подход предполагает определение эффективности как соотношения достигнутого результата с целью (планом). Здесь оценка реальна. Что касается второго подхода, согласно которому эффективность рассчитывается как отношение эффекта к затратам, то здесь оценка будет иметь характер, опосредованный через экономическую эффективность. Например, эффект от проведения каких-либо профилактических мер среди населения, наряду с улучшением жизнедеятельности людей, выражается в уменьшении числа больных. Это приводит к экономии средств больницы на их содержание, а также фонда социального страхования в размере оплаты больничных листов, а с другой стороны, – приносит дополнительный доход за счет увеличения объема продуктов, производимых трудоспособными работниками.

Таким образом, государственная закупка товара бюджетной организацией должна быть продумана и обоснована. При этом следует прогнозировать не только ее экономическую, но и социальную эффективность, которая в конечном итоге также может рассматриваться в экономическом ракурсе.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ С УЧЕТОМ УРОВНЯ АГРАРНОГО ПОТЕНЦИАЛА

Ляпина А.В.

*магистрант кафедры кафедры государственного и муниципального управления
Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»
научный руководитель: д. гос. упр., Гиндес Е.Г.*

Аннотация. В работе выделены основные направления социально-экономической политики в сфере обеспечения продовольственной безопасности и механизмы обеспечения продовольственной безопасности России. Приведены зарубежные подходы к обеспечению продовольственной безопасности страны.

Введение. Обеспечение продовольственной безопасности, как составляющей национальной и экономической безопасности, является важным направлением государственной политики Российской Федерации. Особенную остроту проблема продовольственной безопасности приобретает в современных условиях, сопряженных с инфляцией, падением уровня жизни населения, ростом социальных противоречий, а также внешних факторов – санкционных ограничений западных стран.

Цель и задачи исследования. Цель – изучить и выделить основные направления обеспечения и механизмы обеспечения продовольственной безопасности России.

Для решения поставленной цели использованы общенаучные методы, в частности: методы анализа и синтеза, системный анализ, абстрактно-логический метод.

Результаты исследования. Обеспечение продовольственной безопасности на национальном уровне, как основная задача государства независимо от его социально-экономического уровня развития, осуществляется на основе реализации различных методов, принципов и мер как экономической, так и аграрной политики в отношении гарантирования продовольственной безопасности. Среди основных направлений социально-экономической политики в сфере обеспечения продовольственной безопасности РФ:

1. Качество продовольствия.
2. Внешнеэкономическая деятельность.
3. Институциональные преобразования.
4. Развитие сельского хозяйства.
5. Экономическая доступность продовольствия.
6. Физическая доступность продовольствия.

Основные механизмы обеспечения продовольственной безопасности РФ разделяются на две категории: сфера повышения доступности продовольствия и сфера аграрного производства. Сфера повышения доступности: адресная помощь населению; технические регламенты; система контроля качества и безопасность продовольствия; нормативно-правовой механизм и развитие товаропроводящей инфраструктуры. Сфера аграрного производства: оптимизация межотраслевых экономических отношений; совершенствование финансово – кредитной системы; таможенно – тарифное регулирование; формирование интервенционных фондов; технико – технологическое развитие.

На основе проведенного анализа направлений обеспечения продовольственной безопасности страны, представленных в экономической литературе, выделяют четыре механизма по увеличению доступности и качества продовольствия. Во-первых, улучшить инфраструктуру продовольственного рынка и повысить ее доступность для всех товаропроизводителей аграрно-продовольственного сектора. Во-вторых, разработать систему адресной продовольственной помощи. В-третьих, сделать изменения в функционирующие нормативно-правовые акты, чтобы получить единый государственный орган по контролю над качеством и безопасностью пищевых продуктов. В-четвертых, стимулировать выпуск отечественных продовольственных товаров, что позволит повысить качество и увеличить конкурентоспособность продукции отечественных производителей.

Исследование зарубежного опыта в области обеспечения продовольственной безопасности страны позволяет нам выделить следующие подходы к обеспечению продовольственной безопасности: протекционистский (Япония, Норвегия), промежуточный (США, Канада, Новая Зеландия, Бразилия), экспортоориентированный (большинство стран ЕС)

Протекционистский и экспортоориентированный подходы считаются противоположными, но при этом отдельные страны мира придерживаются промежуточного пути между ними к обеспечению продовольственной безопасности, используя те или иные элементы указанных выше подходов.

Главное отличие между протекционистским и экспортоориентированным подходами является объем государственной поддержки сельскохозяйственного производства. Одной из самых высоких в мире государственной поддержкой сельского хозяйства является Япония. По данным ОЭСР оценка поддержки сельскохозяйственных производителей в 2014 г. составила 49,2 %. Для сравнения, этот показатель в ЕС составил 18 %, в США – 9,8 %. По России показатель PSE – 8,9 %, по Китаю – 20,2 %.

Экспортоориентированный подход основан на субсидировании экспорта. Например, США обеспечило мировое лидерство в области сельского хозяйства. США удовлетворяет свои потребности в продовольствии, а также выступает крупнейшим мировым его экспортером. Благодаря государственным субсидиям и эффекту масштаба производства увеличилось собственное производство продукции американскими фермерами, тем самым дополнив свои конкурентные преимущества. Государственные программы, направленные на продовольственную помощь беднейшим слоям населения, являются важной частью продовольственной безопасности США. Они содействуют доступности продовольствия, ослаблению социальных противоречий, увеличивают доходы фермеров, избавляют от товарных излишков. В период экономического кризиса они особенно актуальны.

Представителем протекционистского подхода выступает Япония. Она имеет ограниченные сельскохозяйственные ресурсы, не производит многие виды продовольствия и часто использует механизмы, которые направлены на защиту собственного производства. К таким механизмам относятся: высокий уровень субсидирования производителей, ценовое регулирование, ограничение импорта продуктов питания путем таможенно-тарифного регулирования, а также в нетарифной форме.

Правительство Японии использует различные меры для обеспечения продовольственной безопасности страны, среди них: контроль за производством и качеством продукции, регулирование продовольственного снабжения и др. Экспортные субсидии не осуществляются. Существенная государственная поддержка аграрного производства не соответствует требованиям ВТО, которая поддерживает стран-экспортеров продовольствия. Как ответная мера на давление ВТО используется многофункциональный подход к сельскому хозяйству.

Промежуточный подход в обеспечении продовольственной безопасности характерен для многих стран ЕС, которые больше стремятся к обеспечению продовольственной безопасности внутри членом союза, чем лидерству в мировом экспорте продовольствия.

Выводы. Анализ зарубежного опыта свидетельствует, что в ряде стран реализуется умеренный протекционизм в функционировании агропродовольственного сектора. При этом многие экономисты и эксперты считают, что кроме внедрения системы протекционизма целесообразно четко регулировать и распределять мероприятия ответственности между государством и производителем сельскохозяйственной продукции. Основная составляющая механизмов обеспечения продовольственной безопасности РФ это дальнейшее развитие и успешное функционирование ресурсной и материальной базы аграрного производства, глубокой переработки и сохранения аграрной продукции в соответствии с постоянно растущими потребностями населения при одновременном государственном регулировании товарного экспорта.

ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ КЛАСТЕРЫ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Ворошилов А.С.¹, Глушко Ю.В.²

¹студент 4 курса направления государственного и муниципального управления Института экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО "Крымский федеральный университет им. В.И.Вернадского"

²к.э.н., доцент кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО "Крымский федеральный университет им. В.И.Вернадского"

glushkoyulia@mail.ru

Введение. С развитием рыночной экономики в Российской Федерации происходит процесс совершенствования различных механизмов взаимодействия субъектов экономической деятельности. В целях достижения взаимовыгодных целей реализуются многочисленные проекты по сотрудничеству и партнёрству в производственной, организационной, сбытовой и других направлениях деятельности хозяйствующих субъектов. Важнейшей стороной во взаимодействии производителей товаров и услуг является государство в лице уполномоченных органов власти, проводящих соответствующую политику в данном направлении.

Результаты исследования. Кластерная политика является одним из важнейших и действенных инструментов в системе государственной экономической политики по обеспечению устойчивого экономического роста территорий, регионов и Российской Федерации в целом. Принимая во внимание достаточно нестабильное экономическое положение в Российской Федерации, обеспечение выхода из кризисной ситуации посредством реализации эффективной кластерной политики является актуальной темой для исследования. В данном аспекте Республика Крым является перспективной зоной для формирования и функционирования кластеров ввиду выгодного географического положения, природно-ресурсного потенциала, низкой конкуренцией во многих отраслях экономики.

Одним из основополагающих документов, отражающих рамки проведения кластерной политики в Российской Федерации, является «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», содержание которой, в том числе, предполагает создание сети территориально-производственных кластеров для реализации конкурентного потенциала территорий. В то же время, необходимость создания кластеров туристско-рекреационной направленности закреплено в ФЦП «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года». Также, в целях поддержки хозяйствующих субъектов, входящих в кластер, уполномоченные органы власти издадут нормативные документы, регламентирующие оказание содействия в функционировании данной сети предприятий и проводят соответствующую политику в данном направлении.

Реализация проектов и программ по созданию кластеров при нынешнем состоянии инвестиционного климата в Республике Крым возможно только при системной и целенаправленной поддержке со стороны государства. Следует отметить, что институциональные условия по поддержке и развития кластерных инициатив на сегодняшний день стремительно совершенствуются, что выражается, в том числе в создании Центра кластерного развития в Республике Крым. Целью функционирования данного Центра является выявление предпосылок по формированию кластеров, содействие малому и среднему предпринимательству, которое обеспечивает развитие кластеров.

Формирование кластеров на территории Республики Крым, безусловно, сопряжено с проблемами привлечения иностранных инвестиций из-за политического статуса Крыма. Тем не менее, необходимо более тесно взаимодействовать с международными финансовыми организациями по направлению инвестирования в крымскую экономику, что возможно отразится на политическом статусе Крыма. Также выгодным будет сотрудничество со

странами Азии, которые не имеют выхода к морю, на предмет партнерства в направлении популяризации крымских курортов и соответствующей политике местных властей по привлечению к посещению Крыма граждан данных стран.

Выводы. На данном этапе развития достаточно сложно оценить эффективность проводимой кластерной политики на территории Республики Крым. При этом следует отметить, что положительно повлиять на ее результативность могут действия органов государственной власти в направлении межведомственного взаимодействия на предмет поиска потенциальных кластеров, на основе чего возможно будет создать платформу для сотрудничества хозяйствующих субъектов и формирования соответствующей сети предприятий. Между тем, достижение максимальной эффективности в функционировании кластера возможно только при одновременном сочетании интересов трех составляющих: бизнеса, науки и власти. В данном контексте более высокая ответственность за реализацию кластерных инициатив ложится на органы государственной власти, так как государство в современных экономических условиях становится важным фактором в формировании кластерных групп, обеспечивая и поддерживая их создание и развитие.

Проводимая кластерная политика на территории Республики Крым направлена на развитие, в первую очередь, туристской сферы из-за сложившихся предпосылок для формирования кластеров и достаточной ресурсообеспеченности данной отрасли. Между тем территория Республики Крым является перспективной территорией для развития кластеров с сельскохозяйственной, инновационной, жилищно-строительной, логистической специализацией.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Глухова В. Н.¹, Глушко Ю.В.²

¹*студентка 4 курса направления государственного и муниципального управления Института экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО "Крымский федеральный университет им. В.И.Вернадского"*

²*к.э.н., доцент кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО "Крымский федеральный университет им. В.И.Вернадского"*
glushkoyulia@mail.ru

Введение. Значение благоприятного инвестиционного климата для развития региона трудно переоценить, так как он гарантирует поступление достаточного количества финансовых ресурсов как отечественного, так и иностранного происхождения, имеет большое значение как для экономики отдельного региона, так и для государства в целом.

Цели и задачи. Целью данного исследования является изучение современного состояния инвестиционного потенциала Республики Крым, рассмотрение возможных источников повышения инвестиционной привлекательности региона, а также внесение предложений по созданию благоприятного инвестиционного климата в Республике.

Результаты исследования. В Республике Крым проводится политика, направленная на создание платформы инновационной экономики за счет привлечения инвестиций. Крым является дотационным регионом, бюджет которого более чем на 60% формируется за счет безвозмездных платежей. Экономика Республики подвержена значительному реформированию, конечной целью которого является создание платформы, позволяющей успешно развиваться малому и среднему бизнесу, а в социальной политике – среднему классу.

Согласно принципу самостоятельности бюджетов разных уровней, представительные органы власти и органы местного самоуправления каждого уровня бюджетной системы наделены полномочиями самостоятельного осуществления бюджетного процесса, определения доходной и расходной частей бюджета, а также источников покрытия дефицита - все это говорит о заинтересованности органов государственной власти и местного самоуправления в самостоятельном поиске источников доходов бюджетов, а соответственно и в создании благоприятного инвестиционного климата для успешного дальнейшего экономического

процветания. Бюджетный потенциал Крыма можно отметить исходя из источников его создания как собственный, формируемый за счет налогов региональных и местных, а также налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами, и неналоговых поступлений. Однако, сегодня Крым пока является дотационным регионом, соответственно имеет также привлеченный бюджетный ресурс, формирующийся за счет безвозмездных поступлений из федерального бюджета и иных источников.

Конечная стратегическая цель социально-экономического развития Республики Крым заключается в достижении высоких стандартов качества жизни, развития потенциала региона, стабильного экономического роста. Проводится ряд мероприятий, направленных на создание платформы инновационной экономики, основанной на внедрении современных достижений науки и технологий. Согласно Стратегии социально-экономического развития региона, ведется борьба за достижение трех целей в регионе: победы в борьбе за человеческий капитал, победы за инновации и победы за инвестора. В период до 2030 года в социальной сфере Республики Крым произойдут значимые качественные изменения.

Выводы. Анализируя основные направления социально-экономического развития, можно сделать вывод, что основной упор развития приходится на стимулирование развития промышленности, поднятие сельского хозяйства и ориентирование на туристический бизнес. Масса различных инвестиционных проектов, таких как «Развитие аэропортового комплекса «Симферополь», создание промышленного парка «Бахчисарай», реконструкция аварийных участков жилищно-коммунального хозяйства, строительство объектов государственной и муниципальной собственности и прочее позволит Республике в дальнейшем добиться самостоятельности в формировании бюджета и высоких социально-экономических показателей. В Крыму проводится стимулирующая экономическая политика, направленная на снижение налоговых ставок для хозяйствующих субъектов, привлечение инвесторов различных уровней и повышение расходов бюджета как регионального, так и муниципального в сторону социальной направленности. Несмотря на то, что сегодня доходная часть бюджета региона более 50% основывается на безвозмездных поступлениях, разработанная «Стратегия социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года» позволяет говорить о дальнейшей самостоятельности бюджета за счет формирования инновационной экономики, модернизации прежних основ и создании благоприятной инвестиционной среды.

Создание благоприятного инвестиционного климата путем внедрения налоговых преференций недостаточно для получения общего экономического эффекта. Здесь необходим комплексный подход – также поиск инвесторов. Сегодня ряд разработанных инвестиционных проектов, таких как создание индустриальных парков «Бахчисарай», «Евпатория», агропромышленных комплексов, парковых комплексов и иных, ждут своего инвестора. На разработку инвестиционных предложений затрачены большие суммы из бюджетов различных уровней, а практическая реализация невозможна, поскольку не проводится поиск конкретных заинтересованных инвесторов. Однако, несмотря на созданный благоприятный инвестиционный климат, реальные инвесторы опасаются вложения своих финансовых средств в развитие региона, находящегося под санкциями. Таким образом, подход к подъему инвестиционной деятельности в Крыму необходимо искать не на региональном, а на общегосударственном и даже международном уровне. Политические вопросы находят довольно точное отражение в экономических процессах, что доказывается именно сложившейся ситуацией в Республике Крым. Необходимость привлечения инвесторов становится все острее, поскольку разработанные проекты со временем теряют свою финансовую точность в связи с изменениями на рынке валюты. Необходимо проводить «политику стабильности», доказывающую, что политическая и экономические стороны региона остаются непоколебимыми. Кроме того, на международном уровне России необходимо добиваться устранения санкций с территории Крыма в первую очередь, и лишь потом уже начинать более активную политику, направленную на экономический рост и развитие, а также на привлечение как иностранных инвестиций в Крым, так и иностранных туристов.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ КУРОРТНОГО СБОРА НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Колоскова Е.Г.

*студентка кафедры государственного и муниципального управления факультета
управления Института экономики и управления КФУ*

Введение. Понятие "курортный сбор" широко применяется в странах ближнего и дальнего зарубежья. Иностранная практика показывает, взимание данного налога позволяет внести весомый вклад в развитие туристической сферы и улучшить курортную инфраструктуру.

На территории России располагаются востребованные для посещения гражданами самого государства и иностранными туристами курортные субъекты Российской Федерации, в число которых входит и Республика Крым. В связи с этим неоспоримым фактом, для создания благоприятных условий развития туристической сферы Государственная Дума приняла Федеральный закон от 29 июля 2017 год № 214-ФЗ "О проведении эксперимента по развитию курортной инфраструктуры в Республике Крым, Алтайском крае, Краснодарском крае и Ставропольском крае", который будет осуществляться путем введения в муниципальных образованиях туристической местности платы за пользование курортной инфраструктурой.

Цель и задачи.

Целью настоящей работы является выявление и анализ возможных проблем, которые могут возникнуть в Республике Крым после внедрения туристического налога, а также формирование и обоснование перспектив развития курортной инфраструктуры полуострова.

В соответствии с целью были поставлены следующие задачи:

1. Раскрыть понятие "курортный сбор";
2. Изучить зарубежный опыт взимания туристического налога;
3. Обозначить особенности проведения эксперимента в субъектах Российской Федерации;
4. Выявить проблематику сбора налога на территории Республики Крым;
5. Обозначить перспективы развития туристической сферы полуострова путем внедрения курортного сбора.

Методологической основой исследования послужили методы: метод позитивного и нормативного анализа, логический метод, теоретические методы анализа и синтеза.

Результаты исследований:

1. Курортный сбор - это дополнительный местный налог, уплачиваемый физическими и юридическими лицами, взимание которого направляется в региональный или муниципальный бюджет с обязательным условием расходования его на проблемные аспекты туристической инфраструктуры.

2. В международной практике курортный налог широко применяется и во многих странах функционирует на протяжении достаточно длинного временного периода. Иностранный опыт показывает, что существуют преимущества и недостатки данного сбора. Примером могут послужить Франция и Балеарские острова-архипелаг в Испании. Французы первыми в Европейском Союзе применили на практике дополнительные уплаты, начало было положено с 1994 года в Париже и продолжается на сегодняшний день. Налог играет положительную роль, ведь значительный поток туристов во Франции сохраняется круглый год, а значит обеспечивает стабильно высокие денежные поступления в бюджет. На Балеарском архипелаге складывается противоположная ситуация. Остров Майорка, входящий в его состав, последний год ввела курортный эконалог в размере от 50 евроцентов до 2 евро за ночь. Однако спустя несколько месяцев после старта нововведения местная федерация гостиниц обратилась в суд с требованием

отмены налога, причиной послужил большой наплыв туристов, которые в большей степени обходили уплату сбора путём размещения в частной собственности, не попадающей под категорию объектов, с которых взимается эконалог. По мнению бизнесменов-отельеров, бюджет острова не пополняется на новом налоге, а лишь теряет доходы от туристической отрасли.

3.Ныне принятый Федеральный закон об эксперименте имеет свою специфику, некоторым образом отличающуюся от предыдущего. Документ предусматривает проведение эксперимента с 1 января 2018 года по 31 декабря 2022 года. Субъекты РФ самостоятельно определяют муниципалитеты, облагаемые налогом, устанавливают размер сбора, не превышающий отметки 100 рублей в день с человека, который будет взиматься в объектах размещения операторами- зарегистрированными в налоговой службе физическими лицами, которые предоставляют гостиничные услуги и услуги по временному размещению (включая временное предоставление в пользование жилых помещений, частных домов), индивидуальными предпринимателями, отелями и гостиницами. В их обязанность входит не только сбор средств, но и перечисление их в региональные бюджеты. Налогоплательщиками же являются физические лица, достигшие совершеннолетия, находящиеся в объектах размещения дольше 24 часов. Отдельная статья законопроекта посвящена категориям лиц, которые освобождаются от уплаты, такие как: участники инвалиды Отечественной войны, инвалиды I и II групп, Герои СССР и России, малоимущие семьи, студенты очной формы обучения, образовательные организации которых расположены на территории эксперимента и прочие. Кроме того, правом не уплачивать сбор обладают лица, имеющие собственное жильё, постоянно проживающие и работающие на экспериментальной местности. Стоит отметить, что сбор средств может функционировать не полный календарный год, а варьироваться в зависимости от сезона, в том числе и снижаться до 0 рублей. Собранные налоги направляются в Фонд развития курортной инфраструктуры- некоторая часть субъектного бюджета. По окончании эксперимента будет сделан вывод о его эффективности и рассмотрен вариант внедрения его во всех территориальных единицах Российской Федерации.

4.Рассматривая 1/4 часть экспериментальной местности- Республику Крым, можно предположить, что реально возникновение ряда проблемных моментов с внедрением законопроекта, учитывая специфику субъекта: административный центр Крыма не является муниципальным образованием, в котором предусматривается туристический налог; наличие теневого рынка в сфере предоставления услуг временного проживания; законопроект не предусматривает сбор с автотуристов, отдыхающих в автокемпингах, а также туристов, прибывших в регион на морском транспорте; при условии установления субъектом максимального размера курортного сбора, с учетом, что средняя продолжительность отдыха в республике составляет 14 дней, совокупная сумма налога значительно превысит стоимость отдыха на европейских курортах с минимальной ставкой сбора, данный факт позволит российским гражданам сделать выбор в пользу туристической поездки в зарубежные страны.

5.Параллельно с проблемными нюансами находят место и позитивные моменты. В период нахождения Крыма в составе Украины улучшения туристической инфраструктуры не являлось приоритетным направлением, показательным можно считать факт отставания уровня курортной базы по сравнению с другими близлежащими субъектами. Собранные средства от налога на отдых позволят осуществить в полном объёме реконструкцию и строительство всего южного берега, осуществить перепланировку баз и домов отдыха старой постройки, начать финансирование новых проектов по обеспечению туристов временным проживанием.

Выводы. Таким образом, в ходе исследования были выявлены основные проблемы и перспективы, которые становятся возможными после введения в Республике Крым курортного сбора и сделан вывод в пользу положительного влияния данного нововведения на развитие туристической инфраструктуры полуострова.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В КРЫМУ

Цымбал Е. С.

*студентка кафедры менеджмента устойчивого развития Института Экономики и
Управления КФУ*

научный руководитель: к.э.н., доцент Вязовик С. М.

Аннотация. В статье проанализирована отраслевая структура государственных закупок в Крыму за первые два квартала 2017 года, рассмотрены основные исполнители госзаказов, изучена возможность экономии бюджетных средств за счет исполнения государственных заказов.

Введение. В данном разделе рассматривается система проведения государственных закупок в Крыму, проводится анализ эффективности госзакупок в Республике Крым за 2 квартала 2017 года.

Цель и задачи исследования. Цель – анализ тенденций развития государственных закупок в Крыму в первом полугодии 2017 года.

Для реализации цели поставлены и решены следующие задачи:

- рассмотреть отраслевую структуру государственных закупок;
- выявить количество осуществлённых государственных тендеров;
- изучить экономию бюджетных средств, благодаря проведению государственных закупок;
- определить основных исполнителей государственных заказов в Республике Крым по месту регистрации.

Методика исследования. Изучение официальной государственной статистики и мнений авторитетных отечественных аналитиков в области государственных закупок и экономики в целом.

Результаты исследования. Не так давно вошедшая в состав Российской Федерации территория Республики Крым является новым вектором инвестирования федерального бюджета, так как освоение новых территорий требует капитальных вложений.

Государственные закупки в Крыму – область реализации бизнес-проектов, привлекающая внимания множества поставщиков как в самой Республике, так и за ее пределами. Основными причинами этого являются масштабность и дороговизна проектов.

По данным официального портала «Тендеры Республики Крым» к числу приоритетных отраслей для формирования предложений по государственным закупкам относят [2]:

- строительство и реконструкция дорог и мостов (6 933,78 млн. руб., что составляет 38,7% от общего объема заключенных государственных контрактов за 2 квартала 2017 года (17 918,65 млн. руб.). Если выделять отдельные объекты, то стоит сказать о строительстве моста через Керченский пролив. Примерная стоимость многолетнего объекта в настоящее время оценивается Министерством транспорта РФ выше 50 млрд рублей. Кроме этого, по всей территории Республики Крым проводятся реконструкция дорог в соответствии со стандартами РФ.

- закупка лекарственных средств и оборудования (1 958,36 млн. руб. или 10,9%). По данным реестра «Открытого бюджета Республики Крым» государственные учреждения здравоохранения формируют топ-5 заказчиков государственных тендеров. К ним относятся Государственное бюджетное учреждение здравоохранения Республики Крым "Республиканская клиническая больница им. Н.А. Семашко" (4,98% от всех закупок), Государственное бюджетное учреждение здравоохранения Республики Крым "Крымский республиканский клинический центр фтизиатрии и пульмонологии" (3,24%), Государственное бюджетное учреждение здравоохранения Республики Крым

"Симферопольская городская клиническая больница №7" (3,13%), Государственное бюджетное учреждение здравоохранения Республики Крым "Республиканская детская клиническая больница" (3,03%) и Государственное бюджетное учреждение здравоохранения Республики Крым "Крымский республиканский онкологический клинический диспансер имени В.М. Ефетова" (2,18%).

- строительство и ремонт недвижимости (1 660,16 млн. руб. или 9,3%).
- горюче-смазочные материалы, т.е. газо- и нефтедобыча (761,10 млн. руб. или 4,2%)
- туризм и отдых.

На данный момент в Республике Крым открыты тысячи предложений для поставщиков, желающих принять участие в электронных торгах. Однако выиграть в тендере достаточно сложно из-за жестких критериев отбора, связанных с лицензированием, стандартизацией и в принципе правильной оформленной документации, требующейся для участия в торгах.

В таблице 1 представлены данные о географическом расположении исполнителей госзаказов.

Таблица 1 – Топ-5 поставщиков по месту регистрации по количеству контрактов (по данным «Открытого бюджета Республики Крым» [1])

Место регистрации поставщика	Доля от общей суммы заказов, %
Республика Крым	47,11
Город Севастополь	7,24
Ростовская область	6,99
Город Москва	6,8
Город Санкт-Петербург	3,57

Информация о государственных и муниципальных закупках любой территориальной единицы Российской Федерации, в том числе и Республики Крым, находится в открытом доступе. Как видно из Таблицы 1, большая часть поставщиков зарегистрирована в Республике Крым, это объясняется наложением транспортных издержек при выполнении заказа. Однако и фирмы с материка тоже заходят на крымский рынок в достаточном количестве.

По сведениям о государственных и муниципальных закупках за первое полугодие 2017 года в Крыму была зарегистрировано 6 144 извещений на сумму 7 597 млн. руб., при этом экономия бюджетных средств составила 1 139,178 млн. руб.. Опираясь на эти данные, Аналитический центр при правительстве России признал Крым регионом с самыми эффективными государственными закупками. Такое положение объясняется тем, что Республика Крым (а именно ее власти) находятся сейчас под жесточайшим контролем. По этой причине обе стороны заинтересованы в прозрачности и эффективности государственных закупок и тех многочисленных программ, которые финансируются сейчас на полуострове.

От показателя эффективности реализации федерального бюджета зависит оценка крымских властей в Крыму, что влияет на перспективы сохранения их должностей и продолжения финансирования полуострова. Так же не стоит забывать о проблемах интеграции Крыма в Российскую экономику. Как отметил руководитель отдела Финансы и экономика Института современного развития Никита Масленников в своем обращении «Эффективность госзакупок: контроль создает условия для роста экономики Крыма»: «интеграция Крыма в состав России продолжается уже четвертый год и, несмотря на то, что дела здесь идут лучше, чем ожидалось, пока какого-то существенного прорыва в этом деле еще не произошло и здесь существуют объективные причины. На сегодняшний день Крым по своим показателям и общему объему экономического прироста является одним из депрессивных регионов России, но в ближайшие годы ожидаются серьезные перемены к лучшему благодаря решению ряда инфраструктурных проблем» [3].

Выводы. Республика Крым является перспективным и динамично развивающимся регионом по части государственных контрактов. На сегодняшний день правительство республики показало хорошие результаты эффективности реализации федерального бюджета, однако следует учесть, что это произошло во многом благодаря большим инфраструктурным недочетам, проблемам благоустройства полуострова и тщательному контролю федеральных органов власти.

ИМУЩЕСТВЕННАЯ И ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ ПОСРЕДСТВОМ МЕХАНИЗМА ЛИЗИНГА

Цельковская А.А.

студентка кафедры менеджмента устойчивого развития

Института экономики и управления КФУ,

научный руководитель: Вязовик С.М., к.э.н., доцент кафедры менеджмента

устойчивого развития Института экономики и управления КФУ

celykovskaya_nastya@mail.ru

Аннотация. В статье рассмотрен механизм лизинга, как один из эффективных способов имущественной и финансовой поддержки МСБ в России в сложившейся экономической ситуации. В ходе исследования выявлены главные преимущества лизинга перед другими способами финансовой поддержки МСБ, а также представлены отдельные примеры реально работающих программ поддержки МСБ с использованием механизма лизинга.

Введение. Основной проблемой, препятствующей стабильному развитию малого и среднего бизнеса (МСБ), выступает недостаточность начального капитала и собственных оборотных средств, которая усугубляется труднодоступностью банковского кредитования. В этих условиях особую актуальность для развития предпринимательства в России приобретает лизинг, который способен ускорить формирование МСБ.

Цель и задачи исследования. Целью данного исследования является рассмотрение лизинга, как одного из способов поддержки МСБ. Для этого:

- были рассмотрены главные преимущества лизинга перед другими способами финансовой поддержки МСБ;
- представлены отдельные примеры реально работающих программ поддержки МСБ с использованием механизма лизинга.

Результаты исследований. На современном этапе развития экономики России одной из главных задач является стимулирование МСБ. С учетом интересов различных финансирующих структур можно выделить три основных блока методов финансовой поддержки МСБ: льготное кредитование субъектов МСБ посредством компенсации части процентных ставок, лизинг как способ финансово-имущественной поддержки бизнеса и финансирование МСБ за счет собственных средств – кооперативное кредитование.

Однако лизинг всё же имеет ряд преимуществ перед банковским кредитом:

1. Лизинг дает возможность законно снизить налогооблагаемую базу, т.к. платежи по договору лизинга включаются в себестоимость продукции, снижая этим налог на прибыль; в силу ускоренной амортизации при использовании лизинга, почти в 3 раза сокращается общий объем налога на имущество; по договору лизинга сумма НДС ставится к зачету в полном объеме.

2. Лизинг позволяет быстро обновить технологическое оборудование предприятия, тем самым увеличив производственный потенциал.

3. Лизингополучатель, экономя на налогах и с учётом возросших технологических возможностей предприятия, полностью компенсирует процентную разницу, которая в договорах лизинга иногда на 2-4% больше процента по кредиту.

4. Оформление лизингового договора не требует никакого залога, в отличие от банковского кредита.

5. При длительной рассрочке, как правило, размеры лизинговых платежей, меньше, чем по кредиту.

6. Лизинговые сделки несут минимальный риск для лизингодателя, т.к. тот, имеет полное право на владение передаваемого в пользование имущества, что, в случае банкротства лизингополучателя, гарантирует ему возврат этого имущества. В следствии этого, заключить договор лизинга гораздо проще чем получить кредит в банке.

7. Договор лизинга более гибкий, чем кредитное соглашение. Он не предполагает ограниченных сроков и размеров погашения: лизингополучатель совместно с лизингодателем разрабатывают удобную для себя схему погашения.

Лизинговые компании в свою очередь также заинтересованы в поддержке МСБ, поскольку оборудование для этого сегмента стоит относительно недорого, а рынок лизинга достаточно широк. Так, многие лизинговые компании стремятся к участию в федеральных и региональных программах поддержки МСБ, в рамках которых заключают лизинговые договоры на льготных условиях.

Примером такой компании является ООО «УралБизнесЛизинг», которая финансирует проекты предприятий крупного, среднего и малого бизнеса любых отраслей промышленности. Предметом лизинга здесь выступают автотранспорт и спецтехника, любое оборудование и объекты коммерческой недвижимости. С 2015 года компания принимает участие в подпрограмме «Автомобильная промышленность» в рамках государственной программы «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности». Лизингополучатели, желающие приобрести новые автотранспортные средства, произведенные на территории России, могут получить скидку на авансовый платеж по договору лизинга в размере 10% от стоимости приобретаемого автотранспорта.

По данным Минпромторга России на возмещение потерь российских лизинговых организаций, участвующих в программе, предусмотрено 5 млрд. рублей.

В 2016 году 42 предприятия малого и среднего бизнеса Удмуртии (республики базирования головной компании) воспользовались преимуществами государственной программы и получили от ООО «УралБизнесЛизинг» скидку на авансовый платеж при приобретении 77 автомобилей на общую сумму 146 млн. рублей.

В реализации еще одной такой государственной программы финансовой поддержки МСБ с использованием механизма лизинга участвует НАО «Межотраслевая лизинговая компания» совместно с банками-партнерами и в партнерстве с МСП Банком.

Компания предлагает своим клиентам услуги на льготных условиях. При сумме финансирования на одного клиента от 1 до 30 млн. руб.: срок лизинга составит до 5 лет; аванс лизингополучателя будет достигать максимум 30%; максимальное удорожание приравнивается 9% в год. При этом возможна разработка индивидуальной удобной схемы лизинговых платежей, а учет имущества сохраняется на балансе лизинговой компании.

Помимо различных программ государственные органы все чаще проводят бесплатные консультационные семинары на тему эффективности использования лизинга, цель которых – рассказать о возможностях и способах использования лизинга как инструмента развития бизнеса.

Вывод. Таким образом, можно сделать вывод о том, что преимущества лизинга для финансирования МСБ несомненны, главное – это создать условия, при которых лизинговые компании смогут и захотят работать с субъектами малого и среднего предпринимательства, а малые предприятия, в свою очередь, почувствуют эффективность применения системы лизинга в приобретении основных средств. Немаловажную роль здесь играет налаженность и синхронизированность работы государственных органов, банков, лизинговых компаний и различных организаций по поддержке МСБ, которые лишь совместно смогут создать условия для эффективного его развития. Закрыв этот вопрос, будет решена одна из основных проблем становления и развития малого предпринимательства – имущественная поддержка субъектов МСБ.

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ САНАТОРНО-КУРОРТНОЙ СФЕРЫ

Вязовик С.М.

*к.э.н., доцент кафедры менеджмента устойчивого развития
Институт экономики и управления (структурное подразделение),
ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»
vsm-crimea@mail.ru*

Аннотация. Рассмотрен процесс формирования и возможные варианты конкурентной стратегии предприятий санаторно-курортной сферы. Выявлены особенности формирования и реализации конкурентной стратегии предприятий санаторно-курортной сферы в зависимости от специфики нишевой стратегии.

Введение. Основная цель любой конкурентной стратегии - скорейшее достижение поставленных целей при наличии имеющихся ресурсов и сложившихся внешних факторов на рынке. Здесь стратегия является инструментом достижения целей, а сами цели - результатом. Хотя для стабильного развития организации мало сформировать эффективную стратегию и воплотить ее в реальность, целесообразно также предусмотреть систему мер, которые помогут вовремя среагировать на внешние изменения, требований рынка и растущей конкуренции. Стратегия предприятия состоит из запланированных действий и необходимых исправлений, в случае непредвиденных обстоятельств. То есть, стратегию лучше рассматривать как комбинацию, из запланированных действий и быстрых решений по адаптации к прогрессивным технологиям и новой позиции на поле конкурентной борьбы. А вот сам процесс формирования стратегий, чаще всего рассматривается как процесс, установления миссии руководителей, формирующих систему ценностей и целей, определяющих стратегии, а также все составные элементы процесса стратегического управления предприятия.

Цель и задачи исследования. Выявить особенности формирования конкурентной стратегии предприятий санаторно-курортной сферы.

Результаты исследований. Конкурентная стратегия состоит из набора процедурных шагов, которые следует неукоснительно соблюдать при ее разработке и реализации. Особенно разработчикам стоит сосредоточиться на унифицированном алгоритме формирования стратегии, но не следует забывать и о специфике отрасли, в которой будет действовать предприятие.

По нашему мнению, первоочередным при разработке конкурентной стратегии для предприятий санаторно-курортного комплекса, является исследование отрасли и ее особенностей. В лечебно-оздоровительной сфере в России занимаются тысячи различных по размеру и форме собственности предприятий, это говорит о высоком уровне раздробленности отрасли, характерной чертой для которой является отсутствие лидеров, обладающих значительной долей рынка и признанных покупателями. Исходя из этого, для перерабатывающих предприятий эффективной будет стратегия, основанная на низких издержках или товарной дифференциации, в случае если товар не является стандартизированным. А производителям лечебно-оздоровительных услуг стратегию необходимо формировать на основе принципа фокусировки, благодаря этому предприятие получит больше конкурентных преимуществ, чем ориентированное на рынок. Хотя при раздробленности предприятий в лечебно-оздоровительной сфере есть свобода выбора, при формировании стратегии, поскольку возможно использование одновременно нескольких подходов.

Размер предприятия также может влиять на ход процесса формирования и возможные варианты конкурентной стратегии. Поскольку в нашей стране, последние пять лет, более 80% туристских услуг производится населением и мини-пансионатами, то следует обратить внимание на особенности формирования стратегии малых предприятий. Этим предприятиям в борьбе за конкурентные преимущества присуща значительная гибкость, что позволяет быстрее реагировать на изменение предпочтений потребителей, изменение государственной политики или иного внешнего фактора. При этом гибкость должна быть осознанной и агрессивной, и чтобы такое преимущество предприятие должно оставаться небольшим по размерам. В противном случае можно использовать следующие варианты конкурентного поведения:

повысить эффективность деятельности, и за счет этого добиться низких средних издержек, или выработать узкую специализацию. Если же руководство не сформирует новой конкурентной стратегии, то такое предприятие не выдержит конкурентной борьбы и со временем станет банкротом.

По конкурентной стратегии крупных предприятий, то ей в подавляющем большинстве присущи: силовые черты ведения борьбы, при которой эффективно массово производить стандартные продукты, и комплекс мероприятий по привлечению массового потребителя, является жизненно необходимым для производителя услуги. Такая стратегия предусматривает меры, с «подкупа» потребителя, когда на первый план выходят преимущества, а о недостатках продукта никто не говорит, и с помощью полноты ассортимента, низкой цены и высокого качества, покупателя стимулируют забыть о них. Внедрение конкурентной стратегии, стандартизированного производства, предусматривает повышение эффективности работы производственных и сбытовых мощностей, и осуществления инвестиционной деятельности в научно-технический прогресс, поскольку новейшие технологии - основа конкурентоспособности крупных предприятий.

Очень часто, особенно в развитых странах мира, крупные предприятия лечебно-оздоровительных услуг являются узкоспециализированными. При формировании конкурентной стратегии для таких предприятий необходимо обратить внимание на специфику нишевой стратегии: дифференциация продукта дополняется узкой специализацией, и это обеспечивает высокую степень конкурентоспособности. Последовательность процесса формирования стратегии этих компаний несколько отличается от других, поскольку перед разработкой необходимо провести глубокий анализ рынка и выявить, кто является реальным потребителем продукции, как и в каких целях используется продукция, определить важность качественных характеристик товара для потребителя. Исходя из этого, нужно ответить на следующие вопросы: какие возможности у предприятия по дифференциации продукта (услуги), по созданию дополнительных преимуществ перед конкурентами и стоимости различных вариантов создания дополнительных преимуществ. Проанализировав ответы на эти вопросы, необходимо выбрать тот вариант дифференциации продукта, который предоставляет клиенту максимум дополнительных удобств.

Одним из основных факторов внешней среды, влияющим на формирование конкурентной стратегии, является международный рынок. При формировании конкурентной стратегии предприятию лечебно-оздоровительных услуг на международном рынке, необходимо соблюдать следующие требования: выбранная стратегия должна основываться на основе анализа потребностей рынка, учитывать ограниченность ресурсов, иметь характер потенциальной завершенности и конкретности.

Соединив национальные особенности рынка лечебно-оздоровительных услуг с ключевыми аспектами формирования стратегии предприятий, функционирующих в различных конкурентных условиях, предлагается последовательность проведения основных этапов при формировании конкурентной стратегии для предприятий отрасли.

Вывод. Таким образом, несмотря на особенности процесса формирования стратегии предприятий различных групп, большинство подходов объединяет общая цель - повышение эффективности деятельности предприятия по отношению к конкурентам.

Для повышения эффективности внедрения конкурентной стратегии, не нужно процесс формирования отделять от процесса реализации. Управленческий аппарат должен создать необходимые предпосылки для успешной реализации стратегии, и дальнейшего мониторинга осуществления контролирующей функции. Основными причинами невыполнения конкурентной стратегии являются управленческие: отсутствие четкого перехода стратегических целей в индивидуальные плановые задания; отсутствие долгосрочного видения, фокусировка на краткосрочные результаты; отсутствие определенности основных процессов при реализации; несогласованность личных целей исполнителей.

СТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Станкевич А.А.

*старший преподаватель кафедры менеджмента устойчивого развития
Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н.*

Аннотация. Автор статьи дал комплексное определение устойчивому развитию экономики агропромышленного комплекса Республики Крым. Было отмечено, что концепция устойчивого развития агропромышленного комплекса затрагивает многие научные знания: экологию, экономику, политику, социологию, географию, агрономию, защиту растений и многое другое. Автор рекомендует для придания устойчивости в структуру предприятия ввести статьи расхода на выпуск нового вида продукции в случае стихийного бедствия или изменения конъюнктуры рынка.

Введение. Наиболее характерная особенность сельского хозяйства Республики Крым это неустойчивый уровень получения сельскохозяйственной продукции. Это связано с тем, что Республика Крым находится в зоне критического земледелия. И, в связи с этим, получение продукции растениеводства напрямую связано с погодными условиями Крыма. Основной причиной неустойчивости сельскохозяйственного производства считаем, является то, что оно зависит от количества выпадающих осадков, от повторяющихся длительных засух, от длительности и волнообразности весенних заморозков и многих других факторов.

Актуальность проблемы, ее теоретическая значимость и практическая ценность обусловили структуру работы, а именно, поиск путей снижения колебаний в производстве продуктов питания.

Цель и задачи исследований. Целью данной статьи является определение устойчивого развития экономики агропромышленного комплекса Республики Крым.

Основной задачей данного исследования является создание устойчивого использования аграрных ресурсов в целом, возможно, в меньшей степени зависящих от влияния внешних негативных факторов: погоды, конъюнктуры рынка, экономических санкций и др.

Результаты исследований. В условиях современного рынка стабильная, экономически эффективная деятельность любого производства, как отдельно взятого предприятия, так и целой отрасли, является важнейшим условием его существования. Предпосылкой стабильного функционирования любого производства является целый ряд факторов и условий, среди которых главным должна быть устойчивость его развития.

Устойчивость агропромышленного комплекса стали рассматривать как характеристику экономической системы с того момента, когда увидели ее динамичность, то есть то, что имеется постоянное и положительное развитие.

Концепция устойчивого развития агропромышленного комплекса затрагивает многие научные знания: экологию, экономику, политику, социологию, географию, агрономию, защиту растений и многое другое.

Можно отметить, что устойчивое развитие агропромышленного комплекса – это такое развитие, которое полностью удовлетворяет потребности местного населения и отдыхающих в данный момент времени, не ставя под угрозу экономическую деятельность целой отрасли и отдельно взятого предприятия в будущем.

Необходимо отметить, что устойчивость отрасли также заключается в способности противостоять внутренним и внешним угрозам, в умении адаптироваться к меняющимся условиям. Под состоянием устойчивости агропромышленного комплекса понимают способность экономической системы, которая подвергается неблагоприятным условиям и отклоняется за пределы допустимых значений, уметь возвращаться в состояние равновесия за счет собственных или привлеченных ресурсов.

Понятие устойчивости развития агропромышленного комплекса является

комплексным, критерии его оценки многочисленны и многообразны по внутриотраслевым и межотраслевым связям.

Специфичность агропромышленного комплекса Республики Крым считаем, что прослеживается в следующих его особенностях. Во-первых, в высоком природном биопотенциале, который позволяет выращивать широкий набор культур с высокими их требованиями к условиям окружающей среды. Во-вторых, в уникальных рекреационных способностях республики. В-третьих, осуществления сельскохозяйственного производства в природных условиях, имеющих крайне низкий гидротермический коэффициент, в зонах ощелачивания почвенного слоя, в зонах пыльных бурь и других разрушительных факторов, характерных для Республики Крым.

Обязательно устойчивое развитие должно включать экологическую оценку последствий производственной и перерабатывающей деятельности отрасли в целом.

Считаем, что устойчивое развитие агропромышленного комплекса Республики Крым это такое экономическое увеличение производства, которое имеет положительный многолетний рост, темп развития, но, в то же время, включает цикличность, волнообразный характер природных колебаний, который на современном уровне деятельности предприятий не может быть устранен. Для придания устойчивости в структуре предприятия должны быть предусмотрены статьи расхода на выпуск нового вида продукции в случае стихийного бедствия или изменения конъюнктуры рынка. В связи с этим, хозяйство, отрасль в целом, отдельно взятое предприятие, должны иметь в своей структуре достаточные мощности и необходимые резервы для преодоления внезапных трудностей как субъективного, так и объективного характера.

Такие системы, которые могут дублироваться, должны быть во всех отраслях агропромышленного комплекса: в виноградарстве, плодоводстве, овцеводстве, птицеводстве и других. Считаем, что наличие дублирующих систем является реальной предпосылкой по снижению кризисных ситуаций производства, является средством повышения его устойчивости. То есть, отрасль, хозяйство, предприятие должны иметь возможность быстро адаптироваться без существенных потерь и материальных затрат к меняющимся условиям функционирования, к новым требованиям, которые предъявляет современный рынок на производимую продукцию.

Выводы. Обобщая вышеописанное, можно сделать вывод, что устойчивое развитие агропромышленного комплекса Республики Крым это комплексное понятие. Следует понимать, что важным условием устойчивого развития каждого хозяйства, отрасли, предприятия является прогноз спроса и предложения на ту или иную сельскохозяйственную продукцию. Наиболее достоверный прогноз основных тенденций, оптимальных направлений и способов решений проблем, с которыми сталкиваются сельскохозяйственные производители, может обеспечить только отраслевая наука. Можно утверждать, что без привлечения ее к решению многих проблем, предприятия, отрасли в целом, руководители сталкиваются с ростом рисков при принятии управленческих решений.

Таким образом, устойчивое развитие агропромышленного комплекса Республики Крым включает способность структурировать хозяйствам, предприятиям, отраслям свою эффективность и конкурентоспособность не только за счет увеличения производства продукции, но и за счет повышения ее качества.

СТАНОВЛЕНИЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ СОВЕТОВ КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Кузьмин С. П.

студент магистратуры третьего года обучения Крымского федерального университета им. В. И. Вернадского, *кафедры государственного и муниципального управления института экономики и управления.*

Хриенко П. А., профессор, доктор социологических наук

Вхождение Крыма в Состав России актуализирует проблему образования и развития здесь структур гражданского общества, формирования эффективных, полезных для населения взаимодействий между этими структурами и органами государственной власти, а также местного самоуправления. Анализ этой проблемы показывает, что возникшие ячейки гражданского общества в Республике (по крайней мере большинство из них) не обладают пока опытом работы, их деятельность часто носит не постоянный, а эпизодический характер. Многие общественные организации существуют лишь на бумаге.

Целью исследования является анализ становления Общественных советов как одного из компонентов гражданского общества в Республике Крым. Задачи исследования: выявление противоречий и трудностей становления Общественных советов в Крыму; изучение основных направлений и форм взаимоотношений Общественных советов и государственных органов в современном Крыму; выяснение путей повышения эффективности работы Общественных советов.

Методы исследования: общелогические (анализ, синтез, систематизация); общетеоретические – описательный; структурно-функциональный; эмпирический и прикладные методы – ситуационный, статистический, анализ документов.

Проблеме становления и развития гражданского общества в России посвящено множество работ. Следует выделить следующих авторов, исследующих эту тему – Р. Абызова, Л. Алексееву, Л. Грудцыну, А. Глухову, З. Зотову, Ю. Красина, Л. Мамута, С. Перегудова и др. Среди крымских ученых данная проблема изучается О. Габриеляном, Е. Гросфельд, И. Кальным, Н. Киселевой, П. Кузьминым, А. Филатовым, А. Чемшитом и др. Одновременно отметим, что процессы, протекающие в общественно-политической жизни Крыма с весны 2014 года, требуют постоянного их анализа, выявления новых явлений, в том числе в развитии гражданского общества.

Приступая к раскрытию заявленной в названии тезисов проблемы, отметим, что в целях создания условий для реализации гражданами конституционного права на участие в управлении государственными делами, обеспечения взаимного партнерства исполнительных органов государственной власти Республики Крым и представителей общественных объединений и иных негосударственных некоммерческих организаций в Республике Крым при исполнительных органах государственной власти формируются общественные советы. Порядок их формирования определен соответствующим Положением об общественном совете при исполнительном органе государственной власти Республики Крым, разработанным на основании Типового положения, утвержденного Указом Главы Республики Крым от 21 июля 2014 года № 156-У «О формировании общественных советов при исполнительных органах государственной власти Республики Крым» (с изменениями на 8 декабря 2015 года).

Указанные общественные советы являются совещательными органами, осуществляющими рассмотрение вопросов, связанных с реализацией в Республике Крым прав и свобод граждан Российской Федерации и прав общественных объединений при формировании и реализации государственной политики в соответствующих сферах.

Основными принципами деятельности общественных советов, осуществления ими процедур общественного контроля является беспристрастность, компетентность и гражданская ответственность всех участников этой системы, что позволяет вырабатывать

квалифицированные заключения, предложения и рекомендации органам государственной власти, органам муниципальных образований. Эти принципы реализуются путем приоритетного привлечения к участию в деятельности субъектов общественного контроля граждан, продемонстрировавших свою профессиональную компетентность и гражданскую ответственность, способность принимать активное участие в осуществляемых процедурах общественного контроля.

Одной из основных областей деятельности общественных советов является взаимодействие институтов гражданского общества – некоммерческих организаций (НКО), саморегулируемых организаций (СРО), профессиональных объединений, общественных объединений. Основная задача состоит в том, чтобы обеспечить максимальное участие структур гражданского общества в системе общественного контроля, используя потенциал их гражданской активности и квалификации.

В ежегодном докладе Общественной палаты Республики Крым «О состоянии гражданского общества в Республике Крым в 2016 году», отмечается, что многие общественные советы сталкиваются с трудностями реализации выдвинутых ими инициатив по ряду причин, в числе которых: недостаточная эффективность взаимодействия общественных советов с соответствующими исполнительными органами государственной власти; отсутствие четких предложений от членов общественных советов, размытость формулировок предложенных инициатив; недостаточное понимание членами общественных советов целей и задач исполнительных органов государственной власти и соответствующих общественных советов; недостаточный уровень координации деятельности общественных советов; недостаточный уровень подготовленности самих членов общественных советов к работе в составе общественных советов; отсутствие действенных рычагов контроля за реализацией инициатив общественных советов и другие.

Представляется, что преодоление перечисленных трудностей связано, с одной стороны, с совершенствованием работы в этом направлении государственных органов и органов местного самоуправления, а с другой, с улучшением работы общественных советов. Необходимо осуществить целый ряд мер, чтобы общественные советы могли выполнять свое предназначение. К числу этих мер можно отнести: разработку Типовых требований к кандидатурам в состав общественных советов; инициирование внесения изменений в принятые положения об общественных советах при исполнительных органах государственной власти; подготовку единых стандартов деятельности общественных советов в Республике Крым; привлечение представителей общественных советов к работе Общественной палаты в качестве помощников членов Общественной палаты; участие в координации работы общественных советов Комиссии Общественной палаты по связям с органами государственной власти, местного самоуправления и информационной политике и др.

Таким образом, общественные советы при исполнительных органах государственной власти являются необходимым компонентом гражданского общества. В Республике Крым общественные советы находятся в начальной стадии своего развития. Условия эффективности их деятельности связаны с преодолением трудностей своего становления, освобождением от имеющихся сегодня недостатков. Необходимо внесение изменений в «Типовое положение об общественном совете при исполнительном органе государственной власти». Целесообразно дополнить его положениями о том, что советы формируются с учетом мнения структур гражданского общества; следует определить стандарты деятельности общественных советов, а также предусмотреть их финансирование.

ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Станкевич А.А.

*старший преподаватель кафедры менеджмента устойчивого развития
Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н.*

Аннотация. В данной статье автор выявил актуальные проблемы по подбору персонала. Были изучены основные процедуры по подбору персонала. Автором проанализированы этапы по подбору персонала, как традиционные, так и нетрадиционные. Автор в своем исследовании рекомендует менеджерам высшего звена использовать те методы, которые являются универсальными для каждого предприятия в определенное время и уникальными для каждой должности отдельно.

Введение. Руководство предприятия в современных условиях для формирования кадрового потенциала использует различные инструменты. Процесс создания и формирования кадрового потенциала на предприятии является важным и неоспоримым. Перед руководителем встает вопрос: как правильно и какие методы по подбору персонала актуальны?

Актуальность проблемы, ее теоретическая значимость и практическая ценность обусловили структуру работы, а именно, планирование количественных потребностей, построение модели компетенций вакантных должностей, поиск и отбор персонала, принятие решения о найме сотрудника, заключение трудового договора.

Данная проблема по правильному подбору кадров особо актуальна в условиях рыночной экономики, так как важную роль играет конкурентоспособность предприятий.

Цель и задачи исследований. Целью данного исследования является изучение процедуры по проведению подбора кадров.

Основной задачей данного исследования является изучение современных методов подбора кадров, определение лучших методов для эффективных результатов деятельности предприятия.

В данном исследовании проанализированы этапы по подбору персонала, как традиционные, так и нетрадиционные.

Результаты исследований. Считаем, что человеческие ресурсы способны уберечь предприятие от внешних и внутренних угроз, повысить его репутацию, и достичь определенного успеха за счет того, что дает интеллектуально-логический характер человека.

Правильно произведенный процесс подбора кадров обеспечит предприятию сильный рабочий тыл, и, конечно, повысит экономические показатели ее деятельности.

Любая действующая организация при подборе персонала использует свои методы, которые приемлемы для ее организационной структуры и соответствуют ее принципам деятельности.

Как известно, сама процедура проведения подбора кадров проводится поэтапно: планирование количественных потребностей в персонале, построение модели компетенций, организация поиска кандидатов, первичный и вторичный отбор персонала, принятие решения о найме сотрудников, заключение трудового договора.

Планирование количественных потребностей в персонале заключается в определении количественных потребностей организации в человеческих ресурсах, то есть: какая численность сотрудников необходима для выполнения плана организации и соответствия ее стратегическим целям? Задача предприятия на данном этапе – это определение оптимального количества специалистов.

Построение модели компетенций подразумевает построение модели компетенций вакантных должностей. Когда перед менеджером по персоналу уже имеется четкое представление будущего работника, тогда переходят к организации поиска кандидатов.

Организация поиска кандидатов охватывает сам процесс организации поиска

кандидатур на вакантное место. Возможно использование различных методов и технологий подбора кадров, которые, в свою очередь, подразделяются на внешние и внутренние источники.

Первичный и вторичный подбор и отбор персонала. При первичном подборе персонала принимают участие все кандидатуры, которых рассматривает предприятие после того, как будет подготовлена индивидуальная кандидатура. Руководство предприятия по своему усмотрению может проводить телефонное интервьюирование, в ходе которого специалист, занимающийся подбором персонала, может ближе познакомиться с кандидатами на вакантные места. Более тесное ознакомление проходит на вторичном отборе персонала: тестирование, собеседование, кейс-методы и другое. Не обязательно, что могут быть использованы данные методы в определенном порядке или комплексно.

Принятие решения о найме сотрудников предусматривает принятие решений о найме сотрудника на работу высшим руководством предприятия.

Далее с будущим сотрудником заключают трудовой договор, в котором указывают на права и обязанности обеих сторон. Заключение трудового договора является последним этапом в процессе подбора кадров.

Данные этапы по формированию кадрового потенциала включают как традиционные методы по подбору персонала – это вышеописанные, а также нетрадиционные: brainteaser-интервью, физиогномика, шоковое интервью, графология.

Выводы. Обобщая вышеописанное и опираясь на теоретический материал, можем сформулировать общий вывод исследования по рассмотрению современных методов подбора персонала: методы не следует использовать в едином формате, это связано с тем, что комплексный подход по применению данных методов даст наиболее эффективные результаты. Считаем, что рассмотренные методы поиска кандидатов и их оценки при подборе не могут быть разделены на лучшие или худшие, подходящие или не подходящие для конкретного предприятия, должности и ситуации. Обычно, процесс подбора включает в себя полный комплекс методов, которые зависят от вакансии и ситуации на рынке труда.

Можно утверждать, что в этом заключается талант менеджера по персоналу, а именно, использовать те методы, которые являются универсальными в определенное время и уникальные для каждой должности.

ТРУДОУСТРОЙСТВО ВЫПУСКНИКОВ, КАК ПОКАЗАТЕЛЬ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Жаворонкова О. Р.¹, Жаворонков А. Н.²

¹*доцент кафедры менеджмента устойчивого развития института «Экономики и управления» (структурное подразделение) КФУ им. В. И. Вернадского*

²*ведущий менеджер по качеству департамента управления качеством и проектных решений КФУ им. В. И. Вернадского*

Аннотация. В данной работе рассмотрен вопрос оценки качества образовательных услуг. Обосновано, что трудоустройство выпускников является итоговым показателем качества, который отражает как качество процесса и содержания образовательных услуг, так и соответствие специалистов потребностям рынка труда.

Введение. Расширение рынка образовательных услуг, идентичность направлений подготовки, рост уровня конкуренции обосновывают необходимость формирования конкурентных преимуществ за счет повышения качества образовательных услуг. Большое количество бенефициаров образовательной деятельности обусловило необходимость комплексной оценки качества образовательной услуги, в качестве которой может выступить трудоустройство выпускников.

Цель и задачи исследования. Цель исследования – обосновать необходимость учета фактического трудоустройства выпускников, как показателя качества образовательной услуги. Задачами исследования является анализ современной оценки трудоустройства выпускников.

Методика исследования в работе используются общие формально-логические методы, а именно методы анализа, синтеза и аналогий.

Результаты исследования. Специфичность образовательной услуги проявляется в том числе и в оценке ее качества, которая объективно проявляется после окончания учебного процесса, при участии работодателей. Образовательная услуга, как товар, предполагает удовлетворение потребности в работе, потребность в творчестве и самореализации, потребность в общении. В конечном итоге выпускник – носитель полученной образовательной услуги, работодатель - ее потребитель. Именно работодатель объективно определяет качество специалиста, формирует спрос на новые специальности, задает необходимые критерии и решает, будут ли востребованы полученные компетенции выпускника и достойно оплачены.

Вместе с тем, оценка со стороны получателей образовательных услуг – выпускников является наиболее эффективным источником информации для совершенствования самого процесса предоставления услуги. Кроме того, оценка качества выпускниками, в конечном счете, зависит от степени успешного применения полученных компетенций на практике.

В данном случае, целесообразно разделение оценки качества образовательного процесса, партнерства, как с получателями, так и с потребителями и оценку качества образовательной услуги – степень освоения необходимых компетенций и их востребованность на рынке труда. Причем качество партнерства, его прочность и формальность определяет результат процесса обучения и конечного продукта.

Одной из востребованных моделей взаимодействия высших учебных заведений и представителей других сфер является целевая подготовка специалистов, которая финансируется будущим работодателем. В некоторых случаях работодатели и высшие учебные заведения совместно разрабатывают программы, нацеленные на удовлетворение потребностей конкретного предприятия. Уровень качества образовательной услуги отражается в степени удовлетворении потребностей производства и повторный спрос на них.

Оценкой уровня взаимоотношений ВУЗа с работодателями и качества удовлетворения их запросов является показатель трудоустройства выпускников. В настоящее время в статистической отчетности трудоустроенными, помимо фактически получивших рабочие места, считаются призывники в ряды ВС РФ, лица, продолжившие обучение, находящиеся в отпуске по уходу за ребенком. Перечисленные категории не могут являться отражением качества образовательного процесса в виде конечного результата. Для получения объективных данных следует продолжить мониторинг профессиональной деятельности указанных категорий. Кроме того рассматривая трудоустройство, как показатель качества образовательной услуги, следует учитывать тех трудоустроенных выпускников, которые получили рабочие места в соответствии с полученными специальностями.

Общая ситуация с трудоустройством выпускников в стране достаточно проблематичная. Так «В России значительно выросло число безработных с высшим образованием... по данным, в 2015 году доля безработных, получивших высшее образование, увеличилась на 19,6%». «...Политика Министерства образования и науки РФ в отношении ВУЗов не соответствует потребностям рынка труда».

Рассматривая эффективность деятельности ВУЗов, следует отметить, что большинство из них не ориентированы на новые специальности, которые востребованы рынком труда. Зачастую такая ситуация наблюдается в регионах, где отсутствует партнерство между образованием и бизнес средой. Предприятия и организации не заинтересованы в подобном сотрудничестве по ряду причин: низкий уровень развития предпринимательства в регионе, желание экономить на рабочей силе, уход от совместной ответственности за востребованность подготовленных кадров.

Отсутствие в регионе партнерства между работодателями и ВУЗами, оторванность подготовки кадров от внешних условий подрывает развитие всех сфер экономики, в том числе и стратегических направлений развития. На примере Республики Крым, можно отметить, что больше всего от нехватки профессиональных кадров страдают промышленные предприятия. «Например, завод «Фиолент» в Симферополе уже не первый год ищет инженеров с узким профилем специализации. Севастопольский государственный университет и Крымский инженерно-педагогический университет кадры почти не поставляют».

Привлечь толковых специалистов на сельхозпредприятия так же достаточно сложно. «На одном из самых крупных в Крыму мясоперерабатывающих комплексах - «Скворцово» 50 свободных вакансий. Комплекс нуждается в таких кадрах как главный энергетик, зоотехник, оператор животноводческих ферм, оператор отдела копчения с высшим образованием. Но в этой области специалистов в Крыму не готовят. Это касается и операторов копильного цеха, обвальщиков, большого спектра специалистов в сфере мясопереработки».

Выводы. В свою очередь студентоцентрированный подход как один из глобальных принципов Европейского пространства высшего образования требует углубленной типологии и индивидуального внимания к обучающимся и работодателям. Маркетинг партнерства в системе высшего образования предполагает интеграцию ответственности всех участников подготовки востребованных кадров.

Изменение оценки уровня трудоустройства, как результата качественной образовательной услуги. Только фактическое трудоустройство, подтвержденное работодателем, может являться показателем востребованности образовательной услуги на рынке труда.

МЕСТО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ В РАЗВИТИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Майданевич Ю.П.

д.э.н., доцент, заведующая кафедрой менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ

Введение. Современная отечественная экономика характеризуется дальнейшим совершенствованием экономической стратегии на всех уровнях управления. Тенденции общеэкономической стабилизации, насыщения отечественных рынков, усиление конкуренции, перспективы вхождения предприятий в хозяйственные связи обуславливают необходимость комплексного стратегического управления и, в первую очередь, его главной составляющей – разработки и внедрения стратегии экономической деятельности предприятий.

Решение проблемы стабилизации и возрождения экономики Республики Крым, ее дальнейшее развитие в сложившихся условиях возможны только при создании конкурентоспособного производства, особенно в сфере агропромышленного комплекса, который является сырьевой базой для других отраслей, развивающихся на полуострове. Современным предприятиям необходимо учитывать ряд важнейших факторов, влияющих на эффективность экономической стратегии, а именно те, которые составляют внешнюю и внутреннюю среду, силу и активность конкурентной борьбы, потенциал маркетинга, экономические составляющие.

Развитие сельскохозяйственных предприятий как одной из основных сфер экономики региона будет способствовать насыщению рынка региона товарами. Однако количество и качество производимой продукции, зависят также и от объемов спроса на соответствующем рынке. То есть для эффективной деятельности предприятия в условиях конкурентной среды необходимо формирование организационно-экономического механизма на базе систематического изучения рынка, поведения потребителей, их требований к товару. Это требует создания преимущественно новой системы стратегического планирования и управления предприятиями, адаптированной к проблемам развития экономики региона, ее трансформации на рыночных принципах.

Целью исследования обоснование необходимости разработки экономической стратегии развития сельскохозяйственного предприятия как одной из составляющих стратегии развития.

Задачи исследования: рассмотреть влияние экономической стратегии развития сельскохозяйственного предприятия на его конкурентоспособность.

Результаты исследования. Находясь внутри конкурентной среды, сельскохозяйственные предприятия стремятся занять определенную нишу на рынке. Чтобы удержаться на занятых позициях, а в перспективе и улучшить их, сельскохозяйственному предприятию необходимо развиваться. Развитие предприятия должно быть направлено не только на активизацию производственной деятельности и завоевание рынков сбыта, но и способствовать повышению показателей его деятельности.

Именно показатели результативности деятельности являются основными индикаторами предприятия, они позволяют инвесторам судить о перспективности его работы в дальнейшем.

Поэтому развиваясь предприятия, а точнее руководство предприятия, должно придерживаться определенной траектории, обеспечивающей повышение показателей деятельности в перспективе, что значительно усложняется, если на предприятии не разработана стратегия развития. Обеспечению роста показателей деятельности предприятия будет способствовать экономическая стратегия его развития.

Экономическая стратегия предприятия – это совокупность взаимосвязанных и взаимообусловленных составляющих элементов, объединенных единой глобальной целью –

созданием и поддержкой высокого уровня конкурентного преимущества предприятия. То есть экономическая стратегия – это система обеспечения конкурентного преимущества предприятия.

Создание и разработка стратегии развития предприятия – это, прежде всего, предпринимательская деятельность, направленная на развитие организации в конкурентной среде, поэтому, разработчик стратегии (предприятие) в большей степени должен быть ориентирован на изучение внешней среды, чем на изучение внутренних проблем предприятия.

Стратегия развития предприятия состоит из действий и подходов управленческого персонала для достижения определенной цели деятельности. При разработке стратегии необходимо понимать, что она должна обеспечивать направленность и адаптированность действий предприятия в рыночных условиях. Чтобы максимально повысить результативность стратегии экономического развития необходимо до мелочей продумать цели деятельности предприятия, отдельно выделить каждую функциональную сферу деятельности предприятия и выявить возможные направления активизации производственной деятельности.

Для обоснования стратегии экономического развития сельскохозяйственных предприятий считаем целесообразным сначала определить их стратегические позиции на основе оценки уровней и типов их развития, которые комплексно отражают одну из четырех стратегических позиций (агрессивная, конкурентная, консервативная или оборонительная). А уже потом, на основании определенного конкурентного и производственно-технологического состояния предприятия, осуществить выбор оптимально возможной стратегии экономического развития его деятельности.

Одним из основных составляющих элементов структуры стратегии экономического развития сельскохозяйственного предприятия на основе активизации производственной деятельности является корректировка функциональных направлений: управление, ассортиментная политика, ценовая ориентация, оптимизация сбыта, особенности продвижения продукции (работ, услуг) на рынке, использование инновационно-информационных технологий и т.д. Такая корректировка способствует достижению поставленных бизнес-задач, и является этапом перехода от уровня стратегического планирования к оперативным планам по подразделениям.

Применение экономической стратегии развития обеспечивает взаимозависимость результатов производственной деятельности с производством и управленческим персоналом, что особенно необходимо на сельскохозяйственных предприятиях, где производственный цикл имеет свои специфические особенности.

Разработанная и научно обоснованная стратегия экономического развития может стать для предприятия своего рода инструментом перехода от глобальных целей деятельности на оперативное управление, направленное на достижение конкретного результата. А это в свою очередь будет положительно влиять на позиционирование предприятия в определённой рыночной среде.

Вывод. Применение экономической стратегии в производственной деятельности сельскохозяйственного предприятия, во-первых, позволит обеспечить взаимозависимость результатов производственной деятельности с производством и управленческим персоналом, а во вторых – станет инструментом перехода от глобальных целей деятельности на оперативное управление, направленное на достижение конкретного результата. Что положительно скажется на уровне конкурентного преимущества предприятия.

МАЛЫЙ БИЗНЕС В РАЗВИТИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ворошилина Т.О.

магистрант кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: д.э.н., доцент Майданевич Ю. П.

Введение. Развитие малого бизнеса в Российской Федерации обусловило вхождение ее в ряды мирового хозяйства и создания в ней благоприятного инвестиционно-предпринимательского климата, поскольку именно малые предприятия во всех странах являются универсальным инструментом участия граждан как в экономической жизни страны, так и в системе международного разделения труда. Сектор малого предприятия выступает неотъемлемым, объективно необходимым элементом любой развитой хозяйственной системы, без которой экономика и общество в целом не могут нормально функционировать и развиваться.

Эффективность функционирования малых предприятий в долгосрочном периоде, их развитие, повышение конкурентоспособности во многом определяется уровнем управления финансовыми ресурсами. Совершенствование процесса управления финансовыми ресурсами малых предприятий в значительной степени связано с исследованием современных тенденций их развития, определению основных направлений дальнейшего повышения эффективности этого управления и условий их выхода на международные рынки.

Целью исследования является изучение особенностей организации малого бизнеса в Республике Крым, как одного из регионов РФ, и определение проблемных вопросов их выхода на мировой рынок.

Задачи исследования: рассмотреть функции малого предприятия во внешнеторговой деятельности являются; выявить риски для малых предприятий при выходе на международный рынок; определить направления совершенствования внешней стратегии российских малых предприятий.

Результаты исследования. Еще недавно малый бизнес идентифицировался с позиций значимости относительно внутреннего рынка, но нарастающая интеграция национальных экономик в мировые хозяйственные процессы и глобализация объективизировала преобразования малого предпринимательства на равноправный субъект внешнеэкономической деятельности.

По данным официальной статистики, в сфере малого предпринимательства в Республике Крым на 1 января 2017 действовали 1016 единиц. Согласно данным Министерства экономики развития России сектор малого предпринимательства Республики Крым сосредоточен преимущественно в сфере торговли и предоставления услуг.

Возможными формами международного сотрудничества субъектов малого предпринимательства выступают внешняя торговля, международная специализация и кооперация, совместная предпринимательская деятельность, предоставления / получения лицензий, международные арендные операции и др.

Таким образом, основными функциями малого предприятия во внешнеторговой деятельности являются:

- 1) производственно-хозяйственные (выбор экспортной стратегии, производство экспортной продукции, работ, услуг, производственные связи с внутренними партнерами);
- 2) организационно-экономические (выбор форм и методов работы на внешнем рынке, процесс выхода на внешний рынок, планирование внешнеторговой операции, организация рекламы);
- 3) коммерческие (внешнеторговые операции - экспортные и импортные, а также вспомогательные операции - транспортные, страховые, валютные и финансово-кредитные).

Все эти функции вместе с входящими в них операциями представляют собой совокупность элемента внешнеэкономической деятельности малого предприятия.

Внешнеэкономическая деятельность малого бизнеса имеет свою специфику, обусловленную его характерными чертами, такими как ограниченность финансовых, управленческих ресурсов, международного опыта и возможностей технологического трансфера, недостаток технических навыков для перенятия технологий и доминирование краткосрочных целей. Эти внутренние свойства негативно отражаются на конкурентоспособности малых предприятий и делают их более уязвимыми к внешним детерминантам международной деятельности, обуславливают большую зависимость от внешнеэкономической и инвестиционной политики, условий конкурентной борьбы, степени развития инфраструктуры, макроэкономической и политической ситуации, культурных, информационных и других факторов, по сравнению с крупными компаниями.

Также возникает ряд рисков для малых предприятий при выходе на международную арену. Анализ современного состояния экономики России позволяет выделить следующие причины, увеличивающие риск внешнеэкономической деятельности, одни из которых являются внешними по отношению к предпринимательской фирме, другие – внутренними. Под внешними факторами следует понимать те условия, которые предприниматель, как правило, не может изменить, но должен учитывать, поскольку они сказываются на состоянии его дел. Существует четыре группы внутренних факторов, влияющих на уровень предпринимательского риска: стратегия фирмы, принципы деятельности фирмы, ресурсы и их использование, качество и уровень использования маркетинга. Главными факторами, также влияющими на организационную готовность малой компании к международной деятельности, являются ее ресурсы, качественные характеристики управления и мотивация внешнеэкономической деятельности. Также существенное влияние на развитие малого бизнеса оказывает и правительственная политика страны. Одним из главных недостатков правительственной политики в отношении малого бизнеса в России в целом и ее регионах является недостаточный учет особенностей функционирования МП при разработке программ их поддержки и неопределенность целевой аудитории среди субъектов мелкого предпринимательства, на которую направлены те или иные государственные программы и предлагает следующие направления совершенствования внешней стратегии российских малых предприятий: 1) содействие внешней торговле и прямому зарубежному инвестированию мелких фирм; 2) привлечение прямых иностранных инвестиций в национальный малый бизнес.

Выводы. Для Республики Крым и других регионов России необходимо сконцентрировать усилия на «прогрессивной» части малого бизнеса (предприятиях, ориентированных на рост и интернационализацию). Для улучшения возможностей существования малого бизнеса на мировых рынках необходимо усилить услуги по поддержке бизнеса, улучшить координацию с ассоциациями производителей, а также улучшить использование существующих на сегодня ресурсов в поддержку малого и среднего бизнеса.

ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА СОВРЕМЕННОГО РУКОВОДИТЕЛЯ

Андреасян М.Г.¹

¹студент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела

научный руководитель: к.э.н., ст. преподаватель Пегушина А.А.

kameliya1983@mail.ru

Аннотация. Обоснована необходимость формирования имиджа руководителя в современных условиях; рассмотрена структура имиджа и его основные составляющие.

Введение. Процесс создания имиджа сложный, но неотъемлемый элемент построения и развития успешного бизнеса. Современные руководители уделяют внимание созданию своего имиджа, прибегая к помощи специалистов в данной области, ведь для формирования

целостного образа необходимо знать не только основные составляющие имиджа, пути их формирования, но и обладать практическими навыками использования психологических и поведенческих приемов.

Цель и задачи исследований. Цель – изучение особенностей формирования имиджа руководителя на современном этапе. Задачи исследований: раскрыть теоретические основы формирования имиджа, его структуру и аспекты влияния.

- методика исследований. Применялись общенаучные методы: индукции и дедукции, обобщения, логического анализа.

Результаты исследований. Имидж в современном понимании – это представление других о какой-либо личности. Важной чертой имиджа в управлении является то, что он продолжает работать на человека в его отсутствие. От того, насколько удачен имидж руководителя, во многом будет зависеть и восприятие организации сотрудниками, партнерами, инвесторами, СМИ и другими заинтересованными в сотрудничестве с организацией лицами.

В экономической литературе представлено множество определений понятия «имидж». Имидж рассматривается как основное средство психологической обработки потребителей, манипулирования их сознанием; сложившийся в сознании массовом и имеющий характер стереотипа эмоционально окрашенный образ кого-либо или чего-либо.

Но единой трактовки понятия «имидж» нет, это скорее собирательное понятие. Имидж личности основывается на личностно-деловых характеристиках, таких как: воспитанность, эрудиция, профессионализм и состоит из различных элементов (рис.1).



Рис. 1 Структура имиджа руководителя

Таким образом, имидж – неотъемлемый атрибут делового человека. Из чего же он складывается? Специалисты приводят различные варианты комбинаций элементов, составляющих имидж руководителя. Так, многие руководители, а также политические и общественные деятели убеждены, что имидж связан в основном с внешностью.

Вне всякого сомнения, красивым людям легче создавать эффект личного обаяния. Психологи неоднократно убеждались, что из десяти случаев, по меньшей мере, в восьми наше первоначальное впечатление о других людях складывается по их внешним данным.

Но отсутствие привлекательных внешних данных не перекрывает дорогу к созданию благоприятного личного имиджа. Для этого только надо хотеть и уметь наилучшим образом выразить свои сильнейшие личностные качества. Как показывают исследования, чем больше прилагается усилий в проявлении способности нравиться людям, тем ярче высвечиваются интеллектуальные, художественные и информационные характеристики личности. Внешность – важная составляющая имиджа, но отнюдь не единственная. Следует помнить, что кроме внешних данных, значение имеет внешний облик в целом. Одежда подчеркивает личность и характеризует его как индивидуальность. Существуют определенные принципы выбора делового костюма: единство стиля; соответствие стиля и мероприятия; правило трех цветов, т.е. минимизация цветовой гаммы и ее сопоставимость; совместимость материала и

фактуры, а также рисунка в различных элементах; соблюдение соответствия уровня качества аксессуаров качеству костюма.

Ключевыми факторами, которые производят положительное впечатление, являются: элегантная одежда, хорошая прическа, тонкий макияж и подходящие аксессуары. Женщины в этом плане имеют большую свободу выбора фасона одежды, цветовой гаммы.

Внешний облик руководителя наглядно предоставляет информацию об экономических возможностях, эстетическом вкусе, профессиональном уровне человека.

Существует также и внутренняя составляющая имиджа - менталитет, т.е. образ мыслей, интеллект, профессионализм, интересы, ценности, хобби и многое из того, что относится к душе и разуму. Кроме того, необходимо учитывать:

- вербальный имидж – что говорит руководитель, как говорит, что и как пишет. К такому элементу, как тактика общения предъявляются следующие требования: необходимо иметь несколько вариантов поведения в однотипной ситуации; не следует допускать возникновения конфликтной ситуации; умение использовать механизмы психологического воздействия, такие как: привязанность, симпатия, доверие, уважение и манеры. Оценке подлежат также деловой этикет и протокол, этика делового общения;

- овеществленный имидж – предметы, вещи, которые его окружают;

- кинетический имидж – движения рук, головы и т.д.

Среди составляющих имиджа руководителя в современных условиях все чаще выделяют персональные характеристики, социальные характеристики, личную миссию и ценностные ориентации руководителя:

- персональные характеристики: физические, психофизиологические особенности, характер, тип личности, индивидуальный стиль принятия решений и т. д.;

- социальные характеристики: статус руководителя организации, который включает не только статус, связанный с официально занимаемой должностью, но также и с происхождением и личным состоянием. Социальные характеристики включают связь руководителя с различными социальными группами, а социальная принадлежность в значительной мере определяет нормы и ценности, которых придерживается руководитель;

- личная миссия руководителя: своего рода конституция, выражающая стратегическое видение руководителя. Личная миссия руководителя определяет то положение, в котором он находится в данный момент, и то, чего он хочет достичь в будущем. Личная миссия руководителя является важным моментом в выработке миссии и целей организации;

- ценностные ориентации руководителя: наиболее важные предположения, принимаемые руководителем организации и оказывающие воздействие на ее организационную культуру.

Выводы. Обобщая вышеизложенное отметим, что процесс формирования имиджа – это сложная целенаправленная работа, требующая больших усилий и внимания как руководителя, так и специалистов в данной области. Данный процесс включает следующие этапы; анализ первоначального имиджа; постановка цели; выбор средств; самооценка; получение результатов; создание плана; реализация плана; оценка себя через окружающих.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Андриенко О.Г.

*магистрант кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и
управления КФУ*

научный руководитель: д.э.н., доцент Майданевич Ю. П.

Введение. В последние годы подходы к разработке стратегий претерпели значительные изменения. Владельцы и руководители предприятий не сразу видят необходимость создания стратегии. Отношение к этому процессу меняется по мере роста предприятия и ответственности владельца за его будущее. На начальной стадии функционирования организации основная цель руководителя заключается в обеспечении безубыточности. В дальнейшем деятельность руководителя направлена на обеспечение контроля над растущими денежными потоками, кроме того владельцев и руководителей начинает волновать вопрос позиции на рынке, а также создание устойчивых конкурентных преимуществ.

Агропромышленный комплекс Республики Крым функционирует в сложной экономической ситуации. Вхождение в состав Российской Федерации, санкции по отношению к России, ухудшение технического и технологического состояния производства, кризис платежей, пассивная инвестиционная деятельность, потеря традиционных рынков сбыта, медленная структурная перестройка приводят к простоя большого количества предприятий и производств. А это, в свою очередь, негативно сказывается на развитии конкуренции как в регионе в отдельности, так и в стране в целом.

В сложившихся условиях выжить смогут только конкурентоспособные предприятия, а формирование стратегии является необходимым условием для эффективного использования возможностей и преимуществ деятельности предприятия с учетом его позиции в отрасли.

Целью исследования является анализ основных этапов формирования стратегии на сельскохозяйственных предприятиях как фактора повышения их конкурентоспособности.

Задачей исследования: раскрыть алгоритм формирования стратегии повышения конкурентоспособности сельскохозяйственного предприятия; определить предпосылки функционирования стратегии на предприятии; определить место государственного влияния в реализации стратегии.

Результаты исследования. Нестабильность бизнес-среды предопределяет необходимость решения проблем гибкой адаптации аграрных предприятий к внешним изменениям в процессе достижения целей их развития. Согласно этим изменениям и условиям функционирования предприятий, меняются методы принятия управленческих решений, и возрастает необходимость применения стратегического управления.

Стратегическое управление, направленное на создание конкурентных преимуществ и утверждение эффективной стратегической позиции, обеспечивает в будущем жизнеспособность предприятия в меняющихся условиях. Так как постоянно растущая нестабильность (непредсказуемость, новизна, сложность) внешней среды требует разработки все более сложных и детализированных систем управления.

Отдельные стратегии могут на определенный период обеспечить конкурентоспособность хозяйствующих структур. Однако, как подтверждают исследования реальной практики, конечную высокую результативность предприятий и их конкурентоспособность можно обеспечить системой стратегий, которые формируются на принципах комплексного подхода. Особенно нуждаются в дальнейшей теоретической разработке методические подходы к формированию портфеля стратегий, обеспечивающих конкурентоспособность предприятий. Учитывая разнообразие факторов, обеспечивающих конкурентоспособность, формировать портфель стратегий необходимо на основе принципов системности и комплексности. Такой подход позволит сформировать систему на

сбалансированной основе (от общего к частному) и определить возможности для обеспечения конкурентоспособности предприятий АПК.

Разработка алгоритма (системы этапов) формирования стратегии должна осуществляться таким образом, чтобы каждый следующий этап планирования отличался от предыдущего своими специфическими методами выполнения. При этом процесс разработки стратегии в аграрных предприятиях может быть представлен в виде этапов последовательного решения ряда взаимосвязанных стратегических вопросов.

Этап I

1. Выявление сферы деятельности для использования капитала предприятия.
2. Определение основной стратегической цели, миссии деятельности предприятия.
3. Определение предприятия.

Этап II

1. Оценка влияния факторов.
2. Определение тактических задач и приоритетов в процессе осуществления преобразований и стратегии. Оценка современного технического и технологического состояния.

3. Анализ деятельности потенциальных конкурентов на данном рынке. Формулирование стратегии достижения поставленной цели.

На завершающем этапе выбирается альтернативный вариант, на основе которого управленческий персонал разрабатывает детальный бизнес-план реализации стратегии. Не стоит забывать, что даже самые лучшие планы могут быть не реализованы из-за некачественного выполнения.

Для того чтобы выбранная стратегия начала функционировать, необходимо:

- 1) разработать систему целевых показателей, которые ориентировали бы предприятие на достижение целей, заложенных в стратегии;
- 2) осуществить соответствующие изменения в организационной структуре;
- 3) обеспечить производственный комплекс необходимыми ресурсами в соответствии с утвержденной стратегией.

Выводы. Стратегия предусматривает управленческую деятельность, направленную на обеспечение развития и координацию действий согласно изменениям внешней среды и рынка и повышение конкурентоспособности предприятия в целом. Итак, как средство достижения оптимальных параметров социально-экономического развития, которое удовлетворяло бы все субъекты экономических отношений, стратегия обеспечения конкурентоспособности АПК должна формироваться и реализовываться на государственном, производственном и общественном уровнях.

На государственном уровне должны обсуждаться и решаться вопросы финансовой, ценовой, социальной, внешнеэкономической политики, а также политики доходов. Здесь определяются и устанавливаются основные задачи мер экономической политики, конкретные инструменты, которые должны максимально учитывать потребности национальной экономики и способствовать достижению высокого уровня общественной эффективности аграрного производства.

На производственном уровне (уровне предприятия) должен прорабатываться комплекс вопросов, касающихся специфики функционирования конкретного предприятия или группы предприятий с целью определения потребностей по внедрению тех или иных рычагов или ограничений.

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Доможилкина Ж.В.

*к.э.н., доцент кафедры менеджмента устойчивого развития
Института экономики и управления КФУ*

Аннотация: представлен анализ уровня развития системы стратегического менеджмента в аграрных предприятиях, обоснована потребность в оценке их стратегического потенциала.

Введение. Для полного представления о состоянии системы стратегического менеджмента в аграрных предприятиях возникает потребность в оценке действующей системы стратегического менеджмента, а также в выявлении проблем, которые возникают в процессе деятельности аграрных предприятий.

Цель и задачи исследования. Представить анализ уровня развития системы стратегического менеджмента и обосновать потребность в оценке стратегического потенциала аграрных предприятий.

Результаты исследований. Уровень развития системы стратегического менеджмента в аграрных предприятиях можно определить методом экспертных оценок. Для этого были выполнены следующие действия: выбрана методика и форма опроса экспертов, и на основе этого была подготовлена таблица для опроса экспертов; отобраны эксперты; обработаны результаты опроса; составлены выводы по результатам опроса.

Для анализа системы стратегического менеджмента в аграрных предприятиях была разработана анкета, включающая следующие критерии: стратегическое мышление работников (отсутствует/присутствует); цели деятельности (определены/не определены); наличие стратегии (отсутствует/присутствует), необходимость установления стратегий (возникает только лишь в результате чрезвычайного положения/регулярно используются на основе анализа и прогнозов); стратегические мероприятия (формируются на основе интуиции, опыта и навыков руководителей/формируются как результат стратегической диагностики и целей); стратегические планы развития (отсутствуют/разработаны на основе исследований); выполнение планов (не контролируется/сопровождается периодическим контролем).

Проведенный анализ анкет, заполненных экспертами (руководителями 10 аграрных предприятий Симферопольского района), показал, что стратегический менеджмент в аграрных предприятиях данного района находится на стадии зарождения. Деятельность большинства предприятий основывается на решении текущих проблем, что обеспечивает успех только в краткосрочном периоде. Планы разрабатываются без учета воздействия на предприятие факторов внешней среды, которые постоянно изменяются. Руководители, решая текущие проблемы, оставляют без внимания стратегическое развитие предприятия, т.к. большинство из них видят необходимость в применении систем, которые дают быстрый результат и не требуют дополнительных расходов. Руководители не осознают, что внедрение стратегического менеджмента даст возможность предприятию развиваться в долгосрочной перспективе и быть конкурентоспособным.

Отсутствие у руководителей аграрных предприятий желания уделять внимание стратегическому менеджменту обусловлено такими причинами, как: непонимание значения стратегического менеджмента для деятельности предприятий; сложность формирования стратегий и внедрения системы стратегического менеджмента; отсутствие знаний и опыта по формированию стратегии; сложность формирования и реализации целей; отсутствие мотивации у персонала по достижению стратегических целей. С помощью разработанной анкеты-диагностики нами была выявлена потребность в оценке стратегического потенциала аграрных предприятий, так как он обеспечивает достижение целей в будущем.

Вопросами, на которые необходимо было ответить респондентам, были:

1. Осуществляется ли на предприятии стратегическое планирование?

2. Проводится на предприятии работа по повышению конкурентоспособности предприятия и выпускаемой продукции?
3. Пытается ли предприятия приспособиться к новым возможностям на рынке?
4. Имеются ли на предприятии подразделения, которые осуществляют консультирование по вопросам стратегического менеджмента?
5. Рассматриваете ли Вы возможность привлечения консультантов с целью поддержки по всем вопросам стратегического менеджмента?
6. Как вы оцениваете уровень корпоративной культуры на предприятии?
7. Целесообразно ли, на Ваш взгляд, информировать сотрудников о стратегических целях и планах?
8. Применяется ли на предприятии премиальная система оплаты труда по результатам работы?
9. Как вы оцениваете уровень финансовой устойчивости предприятия?
10. Каков уровень инвестиционной привлекательности предприятия?
11. Каков, по Вашему мнению, уровень конкуренции в отрасли?
12. Имеется ли на предприятии отдел маркетинга?
13. Внедряются ли инновации в деятельность предприятия?
14. Как вы оцениваете уровень развития технологий на предприятии?

Результат исследования показал, что в большинстве аграрных предприятий не проводится работа по повышению конкурентоспособности предприятия, или проводится бессистемно. Большинство руководителей аграрных предприятий отметили, что их предприятия пытаются приспособляться к новым требованиям и возможностям рынка. В основном, это обусловлено необходимостью выжить в условиях рыночных отношений.

Что касается перспектив внедрения системы стратегического менеджмента в аграрные предприятия, то ответы экспертов в целом негативные: разделения стратегических и оперативных задач не происходит, подразделения, которые осуществляют консультирование по вопросам стратегического развития, отсутствуют, в некоторых случаях эти функции выполняет один работник.

Для решения задач стратегического менеджмента руководители аграрных предприятий готовы привлекать консультантов, однако, только лишь на бесплатной основе. Это свидетельствует о том, что важность стратегического менеджмента для аграрных предприятий пока не осознается, и руководители предприятий не понимают механизмов внедрения системы стратегического менеджмента. Большинство экспертов соглашается с тем, что сотрудников необходимо информировать о стратегических планах и целях, однако никто из руководителей до конца не понимает понятие «корпоративная культура». Что касается премиальной системы оплаты труда, то можно отметить, что она применяется в аграрных предприятиях крайне редко. Эксперты отмечают, что уровень финансовой устойчивости оцениваемых предприятий находится, в основном, на среднем уровне.

Уровень инвестиций, которые вкладываются в аграрные предприятия, на данный момент находится на низком уровне, однако региональная программа развития сельского хозяйства Крыма предполагает в ближайшее время стимулирование инвестиционной деятельности в отрасли сельского хозяйства. Аграрные предприятия Симферопольского района функционируют в условиях жесткой конкуренции, так как производят однородный товар. Конкурентными преимуществами аграрных предприятий являются, в основном, являются качество, цена товара, а также месторасположение предприятия.

Выводы. Таким образом, по нашему мнению, проблемами, которые затрудняют процесс внедрения стратегического менеджмента в деятельность аграрных предприятий, являются недостаточный уровень экономического и организационного развития предприятия, недостаточный объем финансовых ресурсов, отсутствие опыта внедрения системы стратегического менеджмента, недостаточная квалификация работников, а также управленческого персонала, ориентация на выживание в рыночных условиях.

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Дудко А.О.

магистрант кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: д.э.н., доцент Майданевич Ю. П.

Введение. Современное развитие рыночной экономики обуславливают новую роль системы внешнеэкономических связей страны и управления ВЭД предприятий ее регионов, что диктует необходимость разработки новых методов управления и создания соответствующих управляющих влияний. При этом повышение внимание уделяется вопросам эффективности управления.

Целью исследования является изучение вопросов эффективного управления ВЭД, как фактора развития предприятия.

Задачи исследования: рассмотреть влияние организации менеджмента самого предприятия на эффективность управленческих решений в сфере ВЭД; раскрыть функции менеджмента.

Результаты исследования. Эффективность управления ВЭД на предприятии напрямую зависит от организации менеджмента самого предприятия, при условии выполнения основных функций менеджмента (планирование, организация, мотивация, контроль и регулирование).

Планирование является важной частью менеджмента ВЭД, основной ее функцией. Сущность планирования как функции управления предприятием, заключается в обосновании целей и путей их достижения на основе выявления комплекса задач и работ, а также определения эффективных методов, способов и ресурсов всех видов, необходимых для выполнения этих задач и установления их взаимосвязи» связи.

Существует много подходов к процессу планирования, но конечной целью планирования, за счет моделирования развития предприятия, является определение будущего состояния основных показателей деятельности, выявление путей и средств достижения этого состояния.

Следующая функцию менеджмента – организация. С целью решения поставленных задач важным является определение сущности категории организация. Организация представляет собой процесс разделения, группировки и координации работ, видов деятельности и ресурсов для достижения поставленных целей. Важность организационной функции подчеркивает Кириченко А.А., утверждая, что «для эффективного управления ВЭД на уровне предприятия, необходима адекватная условиям его работы структура управления.

Организационная система ВЭД зависит не только от внешних и внутренних факторов, но и непосредственно от методов выхода на внешние рынки. Необходимо выбирать такой метод организации ВЭД, который бы максимально учитывал имеющиеся ресурсы и потенциал предприятия.

Функция менеджмента – мотивация, должна быть частью общей системы управления персоналом предприятия. Руководителю важно всегда помнить, что даже тщательно составленные планы и самая структура организации мало чего стоят, если кто-то не выполняет конкретной работы в организации.

Мотивация один из главных факторов для достижения целей и успешного развития предприятий. Она должна быть тщательно разработана, правильно использоваться на практике.

Факторы, которые влияют на систему мотивации при управлении ВЭД:

1. Целеустремленность. Система мотивации должна обеспечивать реализацию стратегии компании, через достижение определенных целей.

2. Система мотивации должна учитывать психологические особенности и тип работников.

3. Система мотивации должна постоянно пересматриваться и совершенствоваться, учитывая изменение внешней и внутренней среды, целей компании, погрешности и просчеты.

4. Система мотивации должна включать как материальные, так и нематериальные методы.

Ведущие фирмы разрабатывают и используют целую систему форм и методов активизации трудового поведения. Среди них надо назвать: программы привлечения работников к управлению производством; программы развития трудового потенциала рабочей силы; нетрадиционные формы организации рабочего времени; программы реконструкции самого процесса труда; разнообразные методы материального стимулирования.

Итак, главная цель мотивации – активизация деятельности работников и повышение эффективности работы для достижения поставленных целей. Процесс мотивации позволяет увеличить производительность труда, существенно отражается на прибыли компании и эффективности производства за счет реализации указанных мероприятий вместе с внешними и внутренними факторами, с задачами повышения эффективности управления и эффективности ВЭД. Важным фактором является то, что при разработке мотивационных программ для достижения высокой эффективности необходимо максимально учитывать психологию каждого рабочего.

На всех этапах регулирования менеджмента внешнеэкономической деятельности необходим контроль за входящими и исходящими величинами, так как любое управление осуществляется на основе оценки внешней ситуации или внешних параметров, которые определяют внутреннюю ситуацию, или тех внутренних параметров, которые определяют внешнюю ситуацию на основе разработанных планов и принятых мотивационных решений. Эффективность внешнеэкономической деятельности существенно зависит от всех функций менеджмента одновременно. Одной из важнейших функций является контроль, поскольку ни одно из управленческих влияний не может быть осуществлено без контроля за входящими и исходящими параметрами и за процессом осуществления регулирования. Если цель регулирования – устранение отклонений от запланированных показателей, то целью функции контроля является выявление данных отклонений.

Функция контроля включает учет и анализ информации о фактических результатах деятельности всех подразделений организации, сравнение их с плановыми показателями, выявление отклонений и анализ их причин, разработку мероприятий по достижению поставленной цели. В процессе контроля выявляются, насколько согласованными являются все функции управления, поскольку выявляются недостатки, допущенные при их выполнении. Если предприятие постоянно осуществляет контроль, то ошибки можно вовремя заметить и вовремя принять соответствующие меры для предупреждения проблем. Поэтому от его эффективности в конечном итоге зависит качество принимаемых решений и своевременное их выполнение. Итак, можно сделать вывод, что без надлежащей реализации такого процесса как контроль, который выявляет проблемы и причины их возникновения, все остальные функции будут не результативны.

Выводы. Осуществление эффективного управления ВЭД возможно только при условии выполнения функций менеджмента. На базе функций менеджмента руководители могут принимать обоснованные управленческие решения, которые обеспечат достижение запланированных целей с максимальной экономией ресурсов. Используя указанные подходы, а именно, системное применение функций менеджмента при организации эффективного управления внешнеэкономической деятельностью, можно достичь поставленной цели – получение максимально возможной прибыли за минимальное время, за счет повышения степени оборота денег, снижение затрат, количества технологических, финансовых и других видов ресурсов.

АНАЛИЗ ОТРАСЛЕВОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ ПОСЛЕ ПРИСОЕДИНЕНИЯ К РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Кузьмина О.М.

*доцент кафедры менеджмента устойчивого развития
Института экономики и управления (структурное подразделение) КФУ
kuzmina-tnu@ukr.net*

Аннотация Анализ отраслевой специализации производственного комплекса Республики Крым.

Введение. Одним из актуальных вопросов в «переходный период», в котором крымская экономика периодически оказывается вследствие геополитического воздействия факторов внешней среды, является анализ тенденций развития регионального производственного комплекса как индикатора адаптивности экономической системы.

Цель и задачи исследования – проанализировать отраслевую специализацию производственного комплекса Республики Крым после присоединения к Российской Федерации в условиях «переходного периода».

Методика исследования. Используются воспроизводственный подход и методы расчета коэффициентов специализации (локализации, уровня специализации, душевого производства продукции отраслей региона, межрайонной товарности региона), сущность которых систематизировалась в предыдущем исследовании автора. Из-за отсутствия некоторых статистических данных не удалось рассчитать некоторые коэффициенты. Исследование проводилось на основе анализа отчетов Министерства экономического развития Республики Крым, статистических данных Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации и Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым за 2014-2016 года, а расчет коэффициентов специализации осуществлялся на базе данных 2015 года, как наиболее полноценного периода по наличию статистического материала.

Результаты исследования.

Отрасли производства сельскохозяйственной продукции (растениеводства и животноводства) по показателям коэффициента локализации и уровня специализации в 4 раза превышают пороговое значение, а по коэффициенту душевого производства продукции отраслей региона практически равны пороговому значению, что и определяет их в совокупности как отрасли специализации. Республика Крым на российском рынке выделяется производством ягод и плодов, овощей, меда, шерсти, зерна, скота и птицы на убой, яиц, семян подсолнечника, а на зарубежном рынке - зерном, мясом, масличными семенами и плодами.

Производство продукции пищевой промышленности по коэффициентам локализации и уровню специализации демонстрирует превышение порогового значения в 1,5 раза, по коэффициенту межрайонной товарности региона уровень специализации чуть ниже порогового значения, но при этом производство винодельческой продукции имеет пороговый или повышенный коэффициент по коньяку, винам игристым и шампанским, винам виноградным, что говорит о специализации региона на производстве, в основном, винодельческой продукции; коэффициент душевого производства продукции пищевой отрасли региона ниже порогового значения, очевидно за счет потребляемой туристами части продукции на внутреннем рынке. Из продукции пищевой промышленности на российском рынке в наибольшей степени представлена винодельческая продукция, в меньшей степени - мука из зерновых культур, масло сливочное, мясо, а на зарубежном рынке - винодельческая продукция и пищевые мясные субпродукты.

Обрабатывающая промышленность Республики Крым в комплексе отраслей и в отдельности (за исключением пищевой промышленности) в масштабах Российской

Федерации не имеет межрайонного значения. Причины низких показателей специализации кроются в сложной ситуации «переходного периода» отразившихся на сокращении объемов производства продукции отраслей машиностроения, металлургической и химической промышленности, на которых Крым специализировался раньше. Данные отрасли занимают незначительный объем в отраслевой структуре валового регионального продукта, но более половины объема экспорта товаров Крыма.

Расчет показателей специализации и анализ статистических данных показал противоречивые результаты относительно производства и распределения электроэнергии, воды и газа в Крыму - по расчетам показателей эта отрасль имеет повышенные пороговые значения коэффициентов локализации и уровня специализации, но коэффициент душевого производства продукции ниже порогового значения, и анализ имеющихся статистических материалов показывает, что Республика Крым не может специализироваться на производстве и распределении электроэнергии, воды и газа из-за отсутствия собственных ресурсов в достаточном объеме для собственного потребления, так как в Крыму электроэнергии, газа и воды потребляется больше чем производится, а недостаток в «переходный период» восполнялся за счет ресурсов с материка.

Вывод. Анализ отраслевой специализации производственного комплекса Республики Крым после присоединения к Российской Федерации в условиях «переходного периода» показал, что отраслями специализации продолжают оставаться отрасли растениеводства и животноводства, производства пищевой промышленности (в основном по производству винодельческой продукции), которые способны производить продукцию в расчете на внешний (межрегиональный и международный) рынок даже в сложных условиях энергетической, водной, продуктовой блокады, смены рынков сбыта, так как в своем размещении ориентированы, прежде всего, на местные избыточные факторы производства (особенно климатические и почвенные условия и ресурсы, а также квалифицированные трудовые ресурсы), что позволяет производить данную продукцию свыше потребностей местного рынка. Отрасли обрабатывающей промышленности с учетом модернизации производственного процесса, повышения конкурентоспособности и поиска новых рынков сбыта, смогут стать ведущими отраслями крымской экономики в масштабах региона и отраслями специализации в масштабах российского и международного рынков. Позитивным фактором в условиях «переходного периода» стало внедрение в производственные процессы инновационных, сберегающих и генерирующих технологий, использование альтернативных источников энерго- и водоснабжения, которые необходимо развивать для поддержания устойчивого развития хозяйственного комплекса региона.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ АУТСОРСИНГА В РОССИИ

Терешков Н. О.

магистрант кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: д.э.н., доцент Майданевич Ю. П.

В современных условиях рыночной экономики возрастает необходимость быстрого реагирования субъектов хозяйствования на изменения рынка. Чтобы принять правильное и обоснованное управленческое решение необходимо обладать информацией, быть уверенным в ее достоверности и точности, знать особенности, преимущества и недостатки внутренней и внешней среды предприятия.

Основным источником информации при принятии управленческих решений являются данные бухгалтерского учета, которые могут быть использованы в чистом виде только при принятии оперативных решений. Для принятия решений на перспективу (на долгосрочный период) данных бухгалтерского учета недостаточно, и возникает необходимость в

проведении дополнительных исследований, которые осуществляются узкопрофильными специалистами.

В международной практике для этих целей используются аутсорсинговые компании, деятельность которых направлена на изыскание возможностей повышения эффективности деятельности предприятия.

Целью исследования является определение факторов, оказывающих непосредственное влияние на развития аутсорсинга в России.

Исходя из поставленной цели **задачей исследования** является выявление факторов, влияющих на развитие аутсорсинга в России, а также определение путей их устранения.

Результаты исследования. Аутсорсинг (out – внешний, source – источник) – передача части обязанностей по деятельности фирмы стороннему исполнителю. Можно утверждать, что данная деятельность развивается и видов аутсорсинга становится всё больше, поскольку необходимость в передаче обязанностей стороннему исполнителю возникает либо в момент невозможности исполнения этих самых обязанностей первичным исполнителем, либо же тогда, когда все усилия первичному исполнителю необходимо концентрировать на определенном виде деятельности и выполнять параллельно иные действия не является эффективным с точки зрения экономической эффективности или целесообразности. Аутсорсинг, в таком виде, обрел немалую популярность и развился в полноценный вид деятельности, поскольку фактических недостатков в обращении к стороннему исполнителю нет, а определенный уровень ответственности перед заказчиком не позволяет выполнять работу на плохом уровне.

В настоящее время аутсорсинг является интенсивно используемой методологией управления и/или является частью стратегии большинства крупных мировых компаний. В России же аутсорсинг, на данный момент, развивается и является не до конца изученной темой с точки зрения практического использования, за исключением IT-аутсорсинга, поскольку компании предпочитают экономить средства на содержание собственной IT-инфраструктуры, перекладывая данную ответственность на организации, специализирующиеся на данном профиле.

В целом же, отсталость в развитости российского аутсорсинга обусловлена историческим фактором. Если на западе аутсорсинг получил большой толчок в развитии с приходом научно-технического прогресса и стал неотъемлемой частью, прежде всего, крупных производственных концернов, то на востоке, в СССР и странах Социалистического лагеря, понятия «аутсорсинг» не существовало в принципе. От части это обусловлено различием типов экономик, и говоря про СССР, в командно-административной экономике с централизованной властью об аутсорсинге говорить не приходится.

Даже после распада Советского Союза и перехода к рыночной экономике, в Российской Федерации уровень развития услуг аутсорсинга слишком низок по сравнению с остальными государствами. Развитие происходит исключительно по инициативе тех, кто предоставляет услуги аутсорсинга на территории РФ. Низкий уровень развития обусловлен следующими факторами:

1. Неправильное понимание концепции аутсорсинга. Необходимо понимать, что аутсорсинг является одним из основных инструментов достижения стратегических целей и повышения эффективности бизнеса. Для обеспечения эффективности аутсорсинга необходимо сформировать особое экономическое мышление посредством создания структур корпоративного и управленческого контроля с тем, чтобы гарантировать плавный переход к новой организации бизнеса и обеспечить эффективное осуществление последующих операций.

При этом необходимо понимать, что успешность аутсорсинга зависит от соответствия корпоративных культур компаний заказчика и поставщика услуг.

2. Отсутствие нормативного регулирования отношений аутсорсинга. Еще одним «барьером» в развитии аутсорсинга в России является отсутствие нормативно-законодательных документов (положений) прямо регулирующих права и обязательства

сторон по договору аутсорсинга. Разработка документов, позволяющих четко регулировать данные вопросы могла бы стать толчком для развития услуг аутсорсинга в России.

3. Слабый уровень развития конкуренции. Низкий уровень конкуренции внутри страны не способствует развитию аутсорсинга. Кроме того не конкурируя между собой аутсорсинговые компании не развиваются.

4. Низкий уровень развития малого и среднего бизнеса. Непосредственно на развитие аутсорсинга оказывает влияние и развитие малого и среднего бизнеса, так как в мировой практике именно данные представители бизнеса являются основными заказчиками услуг аутсорсинга.

5. Крайне слабая интеграция в мировую экономику. При слабом уровне развития интеграции в мировую экономику услуги аутсорсинга не востребованы.

Если государство будет заинтересовано в решении этих проблем, снизит вес государственных монополий, то тенденции развития услуг, осведомленность о них, рост конкуренции среди представителей услуг не заставит себя ждать.

Что же касается современного использования услуг аутсорсинга, то большинство субъектов хозяйствования к ним все еще относятся скептически. Это обусловлено как раз тем самым историческим фактором, и переход на аутсорсинг для большинства людей, связанных с бизнесом, является риском. Необходимо отметить и другой фактор, который влияет на отказ от перехода на аутсорсинг – отсутствие законодательной базы как IT-аутсорсинга, так и аутсорсинга бизнес-процессов, хотя у компании-аутсорсера существует юридическая обязанность к исполнению обозначенных в контрактах пунктов.

Выводы. Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что в бизнесе все еще существует недоверие к аутсорсингу со стороны большинства руководителей. Он постепенно развивается, несмотря на указанные выше причины. Но развитию будет дан толчок только тогда, когда произойдет государственное вмешательство в конкурентную среду.

ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА

Харитонов К.В.

магистрант кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: д.э.н., доцент Майданевич Ю. П.

Введение. Стратегическая деятельность в гостиничном бизнесе, как важная функция в индустрии гостиничного бизнеса, должна обеспечивать конкурентоспособное функционирование и развитие предприятий гостиничного бизнеса с учетом состояния стабильности внешней среды.

В условиях конкурентной борьбы предприятиям гостиничного бизнеса необходимо правильно выбрать стратегию, принципы стратегического управления, что является актуальным вопросом в современных условиях.

Целью статьи является исследование стратегического развития предприятий гостиничного бизнеса. **Задачей** исследования является изучение принципов стратегического управления и правильное планирование этапов при применении стратегии инновационного развития.

Результаты исследования. Стратегическое планирование – это управленческий процесс создания и поддержания стратегического соответствия между усилиями гостиничного бизнеса, ее потенциальными возможностями и шансами в гостиничном бизнесе. В процессе своей деятельности каждое гостиничное предприятие должно иметь определенный комплекс действий и решений, которое основано на проведении стратегического анализа, и стратегически важно обосновать возможные варианты

обеспечения достижения целей, которые обеспечат в будущем устойчивость и конкурентоспособность предприятия на рынке гостиничных услуг.

Важнейшая проблема любого предприятия сферы услуг, работает в сегодняшних рыночных условиях – это проблема его выживания, обеспечения его безопасности.

Стратегии развития отеля – это эффективное решение этой проблемы. Стратегия гостиничного бизнеса разрабатывается на основе исследований и прогнозирования конъюнктуры рынка гостиничных услуг, инвестиционного климата, законодательной базы страны, изучение покупателей услуг, гостиничного продукта, конкурентов, то есть постоянного мониторинга внутренней и внешней среды деятельности фирмы.

Деятельность предприятия гостиничного бизнеса будет наиболее успешной только в том случае, когда выход предприятия на рынок гостиничных услуг будет не столько хорошо продуманный и всесторонне обоснованный, сколько будет выходить из долгосрочных целей.

Важной является последовательность систематических действий, которая способна помочь при определении стратегии. Только благодаря комплексному использованию методов и моделей в определенной логической последовательности можно получить реалистичную картину для стратегического планирования.

Выбирая стратегию, отелям, в зависимости от конкретной ситуации, целесообразно применять такие инновационные стратегии.

1. BTL-стратегия – это стратегия отеля, которая предполагает целенаправленную деятельность по воздействию на потребителя в момент принятия решения о покупке услуги. Она включает в себя проведение промоакций, сэмпинга, демонстраций, тестовых использований, предоставление скидок, бонусов и тому подобное.

2. Бизнес-стратегия для отеля должна предусматривать комплексный план управления, который должен укрепить положение предприятия на рынке гостиничных услуг и обеспечить координацию усилий, привлечение и удовлетворение потенциальных потребителей, успешную конкуренцию и достижение глобальных целей. Процесс выработки бизнес-стратегии отеля основывается на тщательном изучении всех возможных направлений развития и деятельности предприятия гостиничного бизнеса и заключается в выборе общего направления, методов конкуренции и моделей бизнеса, то есть бизнес-стратегия означает выбор гостиницей пути развития, методов конкуренции и ведения бизнеса.

3. Стратегия дифференциации предполагает придание услугам отличительных свойств, которые важны для гостей отеля и которые отличают их от услуг конкурентов. Отличительные качества услуги способствуют привлечению большего количества покупателей. Эта стратегия может создать защиту для отеля от стратегий конкурентов.

4. Инновационная стратегия. Инновационные технологии влияют на конкурентоспособность фирмы на сегодняшнем рынке. Использование компьютерных сетей, Интернета и интернет-технологий сегодня не просто вопрос лидерства и конкурентных преимуществ, но и выживания на рынке в ближайшем будущем. Использование инновационных продуктов в деятельности гостиницы повысит его конкурентоспособность, качество предоставляемых услуг, что положительно повлияет на имидж предприятия гостиничного бизнеса, увеличивая поток постоянных клиентов, что соответственно гарантирует получение прибыли предприятием.

5. Стратегия аутсорсинга очень важна на нынешнем рынке гостиничных услуг. Аутсорсинг – это передача неосновных функций предприятия и всех с ними активов в управление профессиональному подрядчику (аутсорсера).

6. Стратегия конкуренции отелей, которые знают свое место на рынке, сконцентрирована на поиске и захвате тех мест на рынке, которые не вызывают интереса или временно не заняты более сильными конкурентами. Стратегия конкуренции компании включает в себя подходы к бизнесу и инициативы, которые она использует для привлечения клиентов, ведения конкурентной борьбы и укрепления своей позиции на рынке.

7. Стратегия маркетинга гостиничного бизнеса – это формирование целей, достижение их и решения задач гостиничного бизнеса относительно каждого отдельного гостинично-

хозяйственного продукта, по каждому отдельному рынку на определенный период. Указанная стратегия предусматривает, что отель, в зависимости от ситуации, имеет несколько вариантов действий: проникновение на новый гостиничный рынок; развитие нового гостиничного рынка; разработка новых гостиничных продуктов; диверсификация гостиничного продукта данного гостиничного рынка и потребителя.

8. Стратегия маркетинга персонала отеля заключается в особом отношении к собственному персоналу со стороны отеля. При этом каждый работник отеля рассматривается как непосредственный потребитель услуг гостиницы. Этой стратегией предусмотрено, что предприятия гостиничного хозяйства является инструментом привлечения работника.

9. Стратегия бенчмаркинга для предприятий гостиничного бизнеса имеет важное значение. Бенчмаркинг развивает анализ конкурентоспособности, который ограничивается изучением конкурентов их продукции, затрат и технологий, характеристик, экономических и финансовых показателей, отношений с клиентами и поставщиками.

Все это необходимо для поиска наиболее выгодного продукции для предприятия. Анализ конкурентоспособности позволяет выявить различия между конкурентами, но это не объясняет, как эти различия преодолеть и завоевать наилучшие позиции в бизнесе.

В зависимости от выбранной стратегии предприятия, необходимо придерживаться определенных принципов.

Выводы. В современных рыночных условиях главной целью предприятия гостиничной индустрии является достижение конкурентных преимуществ в долгосрочном периоде, которые предоставят высокую норму прибыли и стабильный экономический рост. Развитие рыночных отношений в России получение предприятиями гостиничной индустрии, предоставляющих конкурентоспособные услуги, права выхода на гостиничный рынок требуют постоянного совершенствования подходов к стратегическому управлению.

РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛОМ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ РЕСУРСОВ КРЫМСКОГО РЕГИОНА

Башта А. И.¹, Смирнов В. О.²

¹директор Научно-образовательного центра ноосферологии и устойчивого ноосферного развития КФУ, д.э.н., проф.

²ученый секретарь Научно-образовательного центра ноосферологии и устойчивого ноосферного развития КФУ, к.г.н.

Введение. Обоснование концептуальных основ управления потенциалом возобновляемых ресурсов в условиях изменения социально-экономических отношений в регионе представляется является для региона крайне важной тематикой. Представляемая тема находится в русле проблем природопользования и устойчивого развития. Авторы в течение последних 15 лет занимались анализом многих аспектов рассматриваемых вопросов. Исследования проводились, во-первых, в рамках осуществления четырех международных научно-образовательных проектов, связанных с охраной окружающей среды, территориальным планированием и подготовки специалистов в области энергетики на возобновляемых ресурсах.

Цель и задачи исследований состоят в разработка концепции управления потенциалом возобновляемых ресурсов Крымского региона в условиях перестройки экономики и изменения климата на базе новых представлений о возобновляемых ресурсах в рамках достижения устойчивого развития.

Методика исследований: используются разнообразные исследовательские приемы и методы: картографические методы, ГИС-технологии, геоморфометрический и пространственно-временной анализ, SWAT- анализа, лабораторная обработка полевых

данных, теория вероятностей и математической статистики, математическое моделирование. В качестве исходных данных используются справочные материалы, материалы полевых наблюдений, космические и фондовые материалы.

Результаты исследований:

Новизна результатов связана с несколькими обстоятельствами:

1) с новой ситуацией, в которой находится Крымский регион после вхождения в состав России, с изменением социально-экономической обстановки, транспортно-географического положения и ресурсной базы;

2) с характером мировых экономических тенденций, сменой технологических укладов, с развитием мирового экономического кризиса, перестройкой мировых экономических отношений;

3) с идущим глобальным экологическим кризисом, который активно проявляется и в Крымском регионе. Это выражается в росте экстремальных событий, связанных как с природными стихийными явлениями, так и с ростом плотности населения и увеличением техногенных аварий. Затраты на ликвидацию ущерба от экстремальных событий начинает поглощать все более значительную долю национального дохода. Ожидается, что к середине XXI века весь прирост продукции может поглощаться возрастающими потерями от природных катастроф;

4) с идущими климатическими изменениями. В этих условиях быстро идущих изменений в природной, техногенной и социальной средах представления о ресурсах также меняются, что требует научного осмысления. Новые представления о ресурсах могут быть эффективно использованы в разных видах деятельности.

Полученные знания могут быть использованы для эффективного развития природоохранной, сельскохозяйственной, рекреационной, водохозяйственной, энергетической, градостроительной отраслей.

Природоохранная деятельность получит в руки эффективный инструмент для обоснований и расчетов оптимизации земельного баланса, экологической сети, учета данных об устойчивости различных типов ландшафтов, допустимости изъятия соответствующих видов ресурсов в рамках сохранения уровня экосистемной ситуации и лимита возобновляемых ресурсов.

Энергетическая отрасль получит возможность ориентироваться на достижение оптимальных пропорций получения видов энергии и их распределения по видам деятельности. Выявление возможностей решения энергетических и водных проблем за счет местных ресурсов, в том числе солнечной, ветровой биологической и других видов возобновляемой энергии. Зонирование региона по характеру возможностей использования возобновляемых ресурсов. Построение модели природно-хозяйственного энергетического баланса. Оценка энергоэффективности региона.

Для водохозяйственной отрасли региона будут составлены карты составляющих водного баланса и увлажнения (в масштабе 1:600000), которые позволят уточнить и детализировать водохозяйственный баланс территории, более эффективно планировать размещение водных мелиораций.

Сельскохозяйственная отрасль получит необходимые данные для дифференцированного пространственно-временного подхода к выбору сортов сельскохозяйственных культур, сроков сева и уборки урожая, применения удобрений, мелиоративных приемов. Оценка биоклиматического потенциала на уровне ландшафтных местностей.

Рекреационная отрасль получит возможность опираться на данные о структуре типов погод (как в среднемноголетнем, так и в аспекте распределения вероятностей, в том числе экстремальных проявлений) в различных рекреационных зонах Крыма для выбора эффективного климатолечения, видов рекреации и туризма, прогнозирования погодных ситуаций и планирования рекреационных потоков.

Градостроительная отрасль хозяйства получит рекомендации по оптимизации планировочных решений с учетом высокой дифференциации природных условий и техноценозов в городском ландшафте, а также рекомендации по созданию энергопозитивного дома.

Образовательная деятельность получит в руки более эффективные приемы и примеры анализа и пропаганды образовательных методик.

Исследование составит базу для расширения геоинформационного банка данных для обеспечения обоснования моделей устойчивого ноосферного развития региона с целью разработки документов стратегического планирования развития территорий. Органы регионального управления и местного самоуправления получают материалы для детализации планирования развития на местном уровне.

Выводы. Результаты исследования планируются использовать для разработок концепций и программ эколого-социально-экономического развития региона, для создания моделей территориального планирования, для внедрения в отрасли народного хозяйства, коммунально-бытовую сферу, в природоохранную и преподавательскую деятельность (с оценкой разных видов потенциалов, рисков и направлений развития), для уточнения и расширения концепции устойчивого развития Крыма, разработанной при выполнении темы за 2015-2016 гг.

МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СИСТЕМЕ ТОВАРОПРОДВИЖЕНИЯ ОРГАНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ ДО ПОТРЕБИТЕЛЯ

Митина Э.А.

ассистент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ по проекту «Рынок органической сельскохозяйственной продукции: формирование товародвижения и прогнозирования конъюнктуры в регионе» №17-32-00009.

Аннотация. В работе рассмотрены важнейшие факторы обеспечения коммерческого успеха предприятия на рынке органической продукции, выявлены основные виды продвижения продукции органического производства, описан зарубежный опыт реализации органической продукции в розничной торговле, определены перспективные направления развития отечественного рынка органической продукции.

Введение. В связи с увеличением спроса потребителей на экологически чистые и безопасные для здоровья людей продукты питания в настоящее время одним из наиболее динамично развивающихся рынков в мире является рынок органической продукции. В Российской Федерации развитие органического производства в агропродовольственной системе, несмотря на существующие проблемы, является достаточно перспективным для нашего государства. Одним из важнейших условий для осуществления данного процесса является формирование устойчивых и надежных маркетинговых каналов сбыта такой продукции.

Цель нашей работы - определение возможных путей развития каналов сбыта органической продукции на агропродовольственном рынке.

Методологической базой исследования стали диалектический метод познания, концептуальные положения экономической теории по вопросам функционирования рыночной системы, рыночные законы, системный подход к изучению экономических явлений, научные работы отечественных и зарубежных ученых.

Результаты исследования. Важнейшим фактором обеспечения коммерческого успеха предприятия на рынке органической продукции выступает направленность конечных

результатов деятельности на потребности и запросы потребителей, а так же обеспечение эффективного их удовлетворения. Для достижения поставленных целей предприятие должно постоянно изучать поведение потребителей, их требования, уровень удовлетворения потребностей в конкретном органическом продукте, мотивы покупки, товарную структуру рынка и корректировать свою производственную деятельность в соответствии с этими требованиями, то есть осуществлять разработку и производство таких товаров, в которых нуждается потребитель на рынке, что возможно лишь при условии внедрения маркетинговой концепции в практическую деятельность предприятий, занимающихся производством органической продукции.

Основными видами продвижения продукции органического производства следует считать: рекламу, создание доброжелательной мысли, персональные продажи, стимулирование сбыта. Важнейшие позиции занимают ключевые элементы формирования маркетинговых каналов сбыта органической продукции товаропроизводителями, некоторые из которых находятся на стадии становления, а другие только формируются и имеют прямую зависимость от законодательной базы государства, позволяющей четко определить стандарты органического производства, гарантировать, что органические продукты, поставляемые на рынок, заслуживают доверия и являются действительно экологически чистыми. Таким образом, государственное регулирование поможет органическому сектору приобрести свое место на рынке, получить признание пищевой индустрии и звеньев распределения, включая супермаркеты и общего потребителя.

Следует отметить, что активизация поставки органической продукции и органических пищевых продуктов товаропроизводителями на агропродовольственный рынок требует внедрения соответствующей маркетинговой стратегии ее сбыта.

Так, опираясь на зарубежный опыт реализации органической продукции в розничной торговле можно сделать вывод, о том, что выбор каналов сбыта зависит от уровня развития этого рыночного сегмента. Например, для развивающихся рынков, большинство продаж осуществляется через специализированные магазины органической продукции, а позже, когда рынок созревает, доля супермаркетов в общей совокупности точек продаж растет и в некоторых случаях составляет более 50%, однако, может быть небольшое количество супермаркетов, которые доминируют на рынке каждой страны.

Отдают предпочтение специализированным магазинам при покупке органической продукции потребители, которые больше подвержены факторам эмоционального влияния и согласны платить за сервис и широкий ассортимент более высокую цену.

Органические рестораны стали одними из первых клиентов производителей органической продукции, сделав тем самым хорошую рекламу на начальных стадиях развития рынка экологически чистой продукции использования такого канала сбыта. Прямой канал продаж имеет своих сторонников, ведь происходит тесный контакт производителя с потребителем, цены без посреднических наценок, однако, отсутствует широкий ассортимент органической продукции, которую может предложить один производитель. Существует сегмент покупателей, которые склонны совершать покупки на рынках, мотивацией для которых является свежесть продуктов сельскохозяйственного назначения, а недостатком в этом случае будет выступать сезонность продукции.

Для достижения хорошей осведомленности потребителей об органической продукции и создания спроса на нее, важно изучить передовой опыт ведущих стран мира, применив интенсивную рекламную кампанию через средства массовой информации, подчеркивая преимущества органических продуктов для человеческого здоровья, связав их с положительными атрибутами: "благополучие", "продолжительность жизни", "здоровье" и др.

Так, большую часть среди каналов сбыта органической продукции занимает розничная торговля, которая преобладает во многих странах мира, однако, следует отметить, что каждый из каналов сбыта имеет свои характерные черты, преимущества и недостатки; все

эти факторы производитель обязательно должен учитывать при осуществлении своей маркетинговой деятельности.

Интенсивный маркетинг органических продуктов в нашей стране через сети оптовой торговли и супермаркеты имеет значительный потенциал для развития внутреннего рынка органических продуктов и может стимулировать спрос потребителей, что может способствовать созданию позитивного отношения общественности к органическому сектору в целом. Большая проблема заключается в том, что из-за ограниченного ассортимента органических продуктов российского производства супермаркеты вынуждены предлагать большой объем импортируемых марок, что создает серьезную конкуренцию для отечественных производителей.

Выводы. Таким образом, учитывая зарубежный опыт, одним из факторов для перспективного развития отечественного рынка органической продукции является осуществление эффективной маркетинговой деятельности субъектов хозяйствования в агропродовольственной системе Российской Федерации, которая зависит от сбалансированности распределения каналов сбыта и от выбора соответствующей маркетинговой стратегии для различных групп товаров. Перспективы дальнейших исследований заключаются в определении эффективных маркетинговых инструментов для обеспечения конкурентоспособности органической продукции на рынке нашей страны.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ВЫЯВЛЕНИЮ МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ

Салабутин А. В.

*студент кафедры государственного и муниципального управления Института экономики
и управления КФУ*

научный руководитель: к.ф.н., доцент Кухар В. В.

Введение. Страхование является неотъемлемым элементом экономической системы России, занимает основополагающее место в совокупной системе макроэкономических, а также микроэкономических отношений, является стабилизатором национальной экономики. В реалиях перехода экономики Российской Федерации на рыночные отношения, а также преобразования социальной и экономической системы, актуализируется проблема всестороннего развития приоритетного направления страхования – страхование жизни. Наиболее развитая отрасль страхования является одним из основных видов предоставляемых услуг в мире. В странах с развитой экономикой подавляющее большинство заключенных договоров страхования приходится на страхование жизни, которые составляют от 35% до 80% сборов страховых компаний, в России данный показатель не превышает 5%. На данную динамику оказывают воздействие проблемы, требующие системного подхода для их решения. В результате проведенного исследования будет выявлен механизм решения проблем и дальнейшая тенденция развития страхования жизни.

Цель исследования – выявить механизм и тенденцию развития страхования жизни.

Задачи – анализ, выявление основополагающих проблем развития страхования жизни и способов их разрешения.

Методика: анализ и синтез, аппроксимации и когнитивности, прогнозирования.

Результаты исследований. Страхование позволяет успешно решать вопросы социального обеспечения, является важным элементом социально-экономической системы государства. В странах с развитой рыночной экономикой системой страхования является стратегическим сектором экономики. В Российской Федерации наблюдаются проблемы, замедляющие динамику развития страхования жизни, которые непосредственно связаны с высокой инфляцией, снижением доходов населения, отсутствием доверия по отношению к страховой отрасли, отсутствием льготного кредитования и профессиональных финансовых

консультантов. Проблему отсутствия льготного налогообложения по страхованию жизни необходимо решить, путем внесения поправки в действующий налоговый кодекс России. Предоставить льготы по подоходному налогу при получении выплаты по договору страхования жизни, заключенному на срок более 3 лет, вместо установленных 5 лет и отсутствие страховых выплат в первые 16 месяцев. Для развития данного сегмента страхования необходимо решить проблему доверия по отношению к страховой отрасли. Необходимо сократить сроки по долгосрочным вложениям, в виду предоставления возможности приобретения полиса не менее, чем на 5 – 10 лет, что является потенциально привлекательным и безопасным вложением для граждан. Отсутствие и нехватка достаточного количества грамотных и профессиональных финансовых консультантов не позволяет развивать страховой бизнес, необходимо создать государством условия, позволяющие соответствовать международным стандартам.

В результате государственной поддержке во взаимоотношениях со страховыми организациями, возможно, устранить проблемы, сдерживающие развитие данного вида страхования. Первоочередным решением проблемы невысокой платежеспособности населения является повышение уровня доходов граждан, способствующее увеличению заинтересованности в страховании жизни, количества взносов и страховых программ. На что направлена социально-экономическая политика России, подтверждающаяся положительным прогнозом на 2017 год, вследствие использования функции тенденция в Excel (рис 1.)

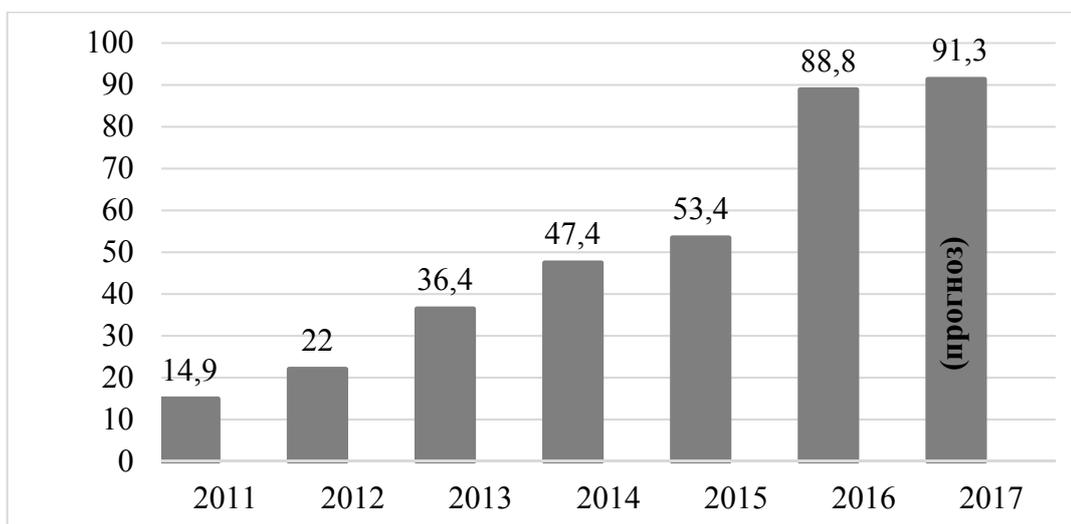


Рисунок 1. – Взносы по страхованию жизни, млрд. рублей

Вывод. Для развития рынка страхования жизни государство должно разрабатывать правовые нормы, совершенствовать налоговое законодательство в результате внесения поправок, которые предусматривают снижение налоговой нагрузки для страхователей. В условиях экономической нестабильности, большая часть граждан заинтересована в социально-экономической защите со стороны государства, предоставлении льгот для страхования жизни. Социально-экономическая политика государства обладает потенциалом, способным создать комфортную экономическую среду, платежеспособный спрос населения и достаточный уровень финансовой устойчивости и платежеспособности страховых организаций. На данный момент поддержка и меры по стабилизации экономической системы со стороны государства отражаются в положительной тенденции – прогнозе взносов по страхованию жизни. Таким образом, реализация перечисленных методов системного решения проблем способствуют увеличению динамики – темпов развития данного сегмента страхования – страхования жизни. Надежная и стабильная система страхования обеспечивает высокий уровень экономической защиты ее участников и успешного функционирования их в рыночной экономике, что является необходимой предпосылкой роста и стабильности экономики в целом.

РЫНОК ЦВЕТОВ В РОССИИ

Леснецкая А.О.

студентка направления подготовки «Международный менеджмент», Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»

научный руководитель: к.э.н., доцент кафедры «Менеджмента устойчивого развития» Вязовик Светлана Михайловна
arisha.smail@mail.ru

Аннотация. Рассмотрено состояние отечественного рынка цветов в РФ. Выявлены особенности формирования цветочного бизнеса в Республике Крым. Проанализирована сбытовая структура рынка, определены количественные показатели рынка цветов, и выявлены основные страны лидеры по импорту цветов.

Введение. Цветочный бизнес – это всегда красиво и прибыльно. Ёмкость отечественного рынка цветов составляет более полутора миллиардов долларов в год и продолжает неуклонно увеличиваться. В данной работе мы проведем исследование, почему же цветочный рынок в РФ не слишком развит.

Цель исследования: изучение рынка живых цветов, определение его основных качественных и количественных характеристик.

Задачи исследований:

- определить количественные показатели рынка;
- описать сбытовую структуру рынка;
- определить соотношение объемов импорта и экспорта продукции с российским производством;
- выявить основных стран-лидеров по импорту срезанных цветов.

Результаты исследования.

Цветы актуальны в любой праздник. Люди покупают цветы испокон веков. И раньше, и сейчас их дарят артистам, женам, любимым, учителям, а некоторые покупают букеты для себя, просто чтобы поставить их в вазу дома. Поэтому цветы не утрачивают свою популярность, а их продажи будут выгодными еще много лет.

Россия с ее огромными просторами и климатическими условиями многих регионов, где нерентабельно производство собственной цветочно-декоративной продукции, по-прежнему остается крупнейшим потребителем и импортером цветов. Эксперты включают ее в шестёрку стран-лидеров по импорту срезанных цветов всех видов после США, Германии, Нидерландов, Великобритании, Франции. Выходят на российский рынок и новые страны такие, как Индия и Вьетнам. С интересом относится к российскому рынку Япония. Главный сдерживающий фактор здесь - логистика.

Известно, что рынок цветочной продукции подчиняется законам сезонности, причем в каждый сезон есть свои цветочные лидеры, которые пользуются наибольшим спросом у покупателей.

Пик продаж приходится на период с Нового года до конца весны — это время праздников и букеты часто приобретаются в дополнение к основным подаркам. Увеличение спроса наблюдается и в сентябре-октябре — День знаний и День учителя делают неплохие продажи. В марте фаворитами у покупателей являются тюльпаны, в мае лидируют гвоздики, а розы в почете круглый год.

Отечественный рынок находится в заметной зависимости от импорта. В России производство цветочной продукции — бизнес не очень популярный. Это связано с природными условиями, которые становятся препятствием при попытке конкурировать по стоимости с цветами, выращенным в естественных условиях теплых стран. Играет роль и качество продукции, большой опыт западных селекционеров дает о себе знать.

Анализ структуры поставок позволяет сделать вывод о том, какие цветы наиболее популярны в нашей стране. Так, более 40 % закупок приходится на розы, 22 % — на хризантемы и 11 % — на гвоздики, а оставшуюся долю занимают цветы других видов.

Спрос на цветы - своеобразный барометр финансового состояния общества. Чем богаче город или регион, тем большее количество проданных цветов приходится на душу населения.

Цветочный бизнес стал одним из наиболее перспективных, но в тоже время, рискованных направлений розничной торговли. Основной риск заключается в том, что высока вероятность неправильной оценки объемов планируемой для реализации цветочной продукции. Ведь она практически не хранится – максимальный срок реализации большинства цветов ограничен одной неделей.

В целом, рынок живых цветов представлен такими видами, как: срезанные цветы, цветы в горшках, посадочный материал. По итогам за последние годы, цветочный бизнес в России имеет оборот порядка 1,2 млрд. долл. в год. Но при этом рынок отнюдь не перенасыщен, потому, что устойчивый спрос на цветы есть круглый год.

В Крыму рынок по торговле цветочной продукцией нельзя назвать полностью сформировавшимся, но за последние годы отечественные производители изрядно потеснили тех же голландцев. Если проанализировать ситуацию на цветочном рынке в Крыму, то можно сказать, что динамика развития положительная, объёмы продаж растут.

Главными драйверами роста являются – флористические услуги и рост продаж за счет увеличения средней частоты покупки. Цветы постепенно перестанут восприниматься исключительно как атрибут праздника. Вслед за общемировой тенденцией в течение ближайших лет россияне начнут приходить к восприятию цветов как ежедневному обязательному атрибуту оформления и украшения дома.

Прогнозируется, что, преодолев кризис, в ближайшие 10 лет Россия займет по объему импорта цветов второе место в Европе после Германии. Реальная емкость российского цветочного рынка продолжает оцениваться аналитиками в 40 млрд. долларов.

Известно, что в мае 2017 года маркетинговое агентство DISCOVERY Research Group завершило исследование российского рынка свежесрезанных цветов. Согласно расчетам аналитиков DISCOVERY Research Group, объем импорта свежесрезанных цветов в Россию в 2016 году составил в натуральном выражении 972,4 млн. шт., что на 13,3% меньше показателя 2015 года. По оценкам аналитиков DISCOVERY Research Group, в импорте свежесрезанных цветов в Россию в 2016 году в стоимостном выражении лидируют Нидерланды – 34%.

Большая часть продукции на российском цветочном рынке представлена зарубежными производителями, из чего следует, что простор для развития отечественного цветоводства очень широк. Большинство российских предприятий, занимающихся выращиванием и поставкой цветов, расположены на юге, но есть и "жемчужины" в средней полосе и даже в Сибири, а в Крыму одним из таких предприятий является тепличное хозяйство в селе Терновка. Многие из них созданы на базе бывших тепличных комплексов, и предоставляют множество услуг - занимаются озеленением, оформляют клумбы, выращивают цветы под срез, горшечные культуры, цветочную рассаду, зелень для оформления букетов, саженцы, все это является неотъемлемым условием в организации цветочного рынка в России.

Выводы. Итак, подводя итог можно сказать, что рынок цветов России будет продолжать развиваться благодаря увеличению доли отечественных производителей.

За последние годы было произведено много вложений в развитие отечественного производства. Однако, Россия не сможет отказаться от широкого ассортимента иностранных поставщиков, которые поставляют тысячи наименований различных растений, так как большинство видов растений у нас не выращивают, из-за климатических условий.

СОЗДАНИЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО ДЕТСКОГО КАФЕ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ В БИЗНЕСЕ

Бурлай Е.М.

студентка направления подготовки «Международный менеджмент», Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»

научный руководитель: Вязовик С. М. к.э.н., доцент кафедры

«Менеджмента устойчивого развития»

burlay_katya@mail.ru

Аннотация. В данной работе проанализирован рынок общественного питания в столице Республики Крым и обоснована эффективность создания специализированного детского кафе. Проведена оценка рисков, основных конкурентов предприятия. Определен необходимый объем инвестиций, срок окупаемости проекта, чистая прибыль от предоставления услуг и продажи продукции.

Введение. Сфера общественного питания играет важную роль в жизни каждого человека и современного общества в целом. На сегодняшний день в Российской Федерации существует большое количество заведений с различным уровнем обслуживания, разнообразием используемого оборудования, качеством продукции. Однако ощущается острый недостаток детских кафе, спрос на которые заметно превышает предложение.

Целью исследования является анализ рынка общественного питания г. Симферополя и обоснование эффективности создания специализированного детского заведения.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие **задачи**:

- определить основных конкурентов проектного кафе;
- выделить слабые и сильные стороны предприятия;
- оценить риски, с которыми может столкнуться детское кафе в своей деятельности.

Методика исследования. В процессе написания работы были использованы такие методы исследования, как анализ и синтез, обобщение.

Результаты исследования. Согласно статистике оборот общественного питания в стране по состоянию на 2016 год составил свыше 1352 млрд рублей, а количество различных объектов на начало года насчитывалось 176,5 тыс., вместимостью 10,7 млн мест и общей площадью 19,9 тыс. кв. км.

В Республике Крым сфера общественного питания также активно развивается. По данным Крымстата оборот предприятий в марте 2016 года составил 619,7 млн. рублей или 113,9% (в сопоставимых ценах) к марту 2015 года. На полуострове работает около 2120 кафе, баров и ресторанов. Так, в Симферополе только в 2014 году функционировало свыше 600 объектов ресторанного хозяйства.

В столице Крыма есть множество заведений различного типа и на любой вкус. В большинстве кафе города присутствует детская тематика, но отдельного внимания она практически не удостоивается. В связи с этим, появление детского кафе с высоким качеством предлагаемых блюд и низкими ценами удовлетворит существующий спрос.

Детское кафе будет ориентированно, прежде всего, на создание условий для проведения семейного отдыха, предоставление всего спектра услуг общественного питания, а также различных развлекательных услуг. Так как рынок данной отрасли в городе свободный, то единственными конкурентами будут выступать следующие 3 предприятия: детский развлекательный центр «Мона Всё», кафе «Амиго» и игровой комплекс «Медоборы». Сравнительный анализ позволил выявить основные преимущества и недостатки конкурентов:

1. «Мона Всё» представляет собой детский развлекательный центр площадью более 500 кв. м., где располагаются 3 игровые комнаты, собственное кафе с несколькими залами. Заведение обеспечивает большой выбор услуг, среди которых консультации логопеда,

психолога, изучение английского языка, творческая мастерская, репетиции в детском интерактивном театре, фитнес-йога, спортивные эстафеты, заказ тортов на день рождения и т.д. Недостатками детского центра являются: узкий ассортимент продукции, высокие цены на дополнительные услуги.

2. «Амиго» является крупным семейно-развлекательным комплексом. Кафе предлагает потребителям широкий ассортимент продукции, который включает в себя 20 видов пиццы, более 30 разновидностей пирожных, а также большой выбор салатов, супов, итальянской пасты и др. Также «Амиго» организует детские праздники и дни рождения, утренники и выпускные с разнообразной развлекательной программой и аниматорами. Недостатками заведения выступают: высокие цены на продукцию и дополнительные услуги.

3. Детский игровой комплекс «Медоборы» объединяет в себе фирменное кафе, которое предоставляет различные виды тортов и пирожных и игровую комнату с зоной для родителей. Недостатками данного комплекса являются: узкий ассортимент продукции, небольшая площадь, отсутствие дизайнерского оформления интерьера.

На основании SWOT-анализа были определены сильные и слабые стороны предприятия, а также возможности и угрозы. В качестве основных сильных сторон можно выделить:

- широкий ассортимент и высокое качество продукции;
- использование современного оборудования;
- выгодное месторасположение предприятия;
- низкие цены на продукцию и дополнительные услуги;
- высокий профессионализм сотрудников.

Слабыми сторонами детского кафе будут выступать следующие:

- недостаточный опыт работы в данной сфере;
- слабый маркетинг;
- отсутствие четкой стратегии;
- несформировавшийся имидж предприятия.

Проектное кафе имеет широкие возможности, среди которых ослабление позиций конкурентов, рост доходов, возможность расширения деятельности, увеличение числа потребителей.

В ходе оценки рисков было установлено, что наиболее существенными угрозами, с которыми может столкнуться создаваемое кафе, являются: появление новых конкурентов, увеличение цен на сырье и материалы, непредвиденное снижение спроса на продукцию, политическая и экономическая нестабильность, изменение темпов инфляции. Для минимизации этих рисков необходимо осуществлять ряд мероприятий, направленных на формирование гибкой ценовой политики, постоянный мониторинг экономической ситуации, поддержание контакта с потенциальными клиентами, введение системы скидок и др.

Для реализации проекта по созданию детского кафе планируется приобрести в аренду помещение общей площадью 350 кв. м. в центре города, по адресу ул. Набережная. Данное месторасположение является выгодным, поскольку заведение будет находиться возле парка, где обычно гуляют родители с детьми. Также в этом районе имеется большое количество жилых домов, школ. Это обеспечит высокую посещаемость заведения и позволит получать стабильную прибыль.

В соответствии с концепцией, кафе будет разделено на 3 зала: зал для посетителей, игровая комната для детей, мини-кинотеатр. Зал для посетителей будет рассчитан на 32 посадочных места площадью 140 кв. м. В детской развлекательной зоне планируется разместить лабиринт, мягкие модули. Атракционы в игровой зоне будут направлены не только на активный отдых, но и на развитие ребенка. Мини-кинотеатр будет предназначен для 15 человек. В этом зале дети смогут просматривать различные мультфильмы, обучающие сюжеты. Также кафе будет оказывать следующие услуги: организация детских праздников, проведение различных мастер-классов (кулинарные, художественные).

Финансовый анализ показал, что основными затратами для открытия кафе выступают: официальное оформление и государственная регистрация, аренда помещения, дизайн и ремонт, коммунальные услуги, приобретение оборудования и продуктов, заработная плата работникам, налоги, реклама. Исходя из расчетов, необходимый объем инвестиций для открытия специализированного кафе составляет 4819862 рублей. При этом срок окупаемости данных инвестиций - 1 год 4 месяца. Чистая прибыль от предоставления услуг и продажи продукции в первый год реализации проекта составит 621403 рублей.

Выводы. Таким образом, по результатам проведенного исследования можно сделать вывод, что детское кафе займет свободную нишу на рынке общественного питания в данном городе, и не будет испытывать существенного влияния со стороны конкурентов. Также финансово-экономический анализ показал, что открытие специализированного детского заведения является быстроокупаемым, перспективным и прибыльным бизнесом. Реализация этого проекта позволит создать предприятие со стабильным, прогнозируемым доходом и достаточно высокой устойчивостью к изменению критических факторов.

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ ПАРАДИГМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Пегушина А. А.

к.э.н., ст. преподаватель кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления

Аннотация. Представлена модель исторического развития бизнес-единиц; показана роль ключевой компетенции в обеспечении устойчивых конкурентных преимуществ.

Введение. Развитие рыночных отношений, обострение внутренней и внешней конкуренции вынуждает современные предприятия осуществлять непрерывный поиск новых, адекватных условиям конкуренции, подходов в обеспечении их конкурентоспособности. В конце XX века многолетний западный и уже наработанный отечественный опыт показали, что организации, ориентированные в основном на получение текущей прибыли, забывают о необходимости создания устойчивых конкурентных преимуществ, тем самым обеспечивая себе непродолжительное пребывание на рынке.

Цель и задачи исследований. Цель исследований – раскрыть особенности современной парадигмы конкурентоспособности предприятий. Задачи исследований: охарактеризовать модель исторического развития конкурентоспособности бизнес-единиц; выделить факторы, способствующие формированию ключевой компетенции.

- методика исследований. Применялся системный подход, критический и логический анализ.

Результаты исследований, их краткий анализ. Возможность проследить источники достижения коммерческого успеха представлена в анализе, проведенном зарубежными учеными Р. Пейсом и Э. Стефаном. Предложенная учеными модель исторического развития конкурентоспособности бизнес-единиц позволяет выделить ключевые факторы успеха и источники конкурентных преимуществ в период с к. XIX до н. XXI века (табл.1).

Развитие парадигмы конкурентоспособности

Характеристика исторического периода	Основное требование рынка	Критерий	Ключевой фактор	Источник конкурентных преимуществ
Ремесленничество	Отсутствие несовершенства в товаре	Искусство выполнения, доступность цен	Квалификация мастеров	Наличие факторов производства
Ранняя индустриализация	Отсутствие дефицита товара	Количество и снижение цен	Развитие производственных линий	Снижение затрат
Индустриальная эпоха	Отсутствие жалоб на качество	Высокое качество	Создание кружков качества	Повышение качества
Постиндустриальная эпоха	Своевременные поставки	Прямой характер поставки	Подготовка энергичных сотрудников	Гибкость и адаптивность

В настоящее время способность предприятия обеспечивать конкурентоспособность ученые связывают с возможностью своевременной адаптации к изменяющимся условиям внешней среды, в т.ч. незамедлительной реакцией на потребности потребителей; эффективностью функционировать в условиях противодействия со стороны конкурентов; противостоянием международной конкуренции; генерацией высоких факторных доходов; продуктивностью использования ресурсов; способностью длительное время выпускать конкурентоспособную продукцию, что невозможно без наличия и рационального управления конкурентными преимуществами.

Основная проблема конкурентного преимущества - существование реального и потенциального риска его копирования конкурентами. Решением данной проблемы может стать обеспечение предприятием устойчивых конкурентных преимуществ на основе создания и развития на предприятии ключевой компетенции.

Принято считать, что ключевая компетенция обладает дифференцирующими признаками, т.е. присуща лишь конкретным предприятиям; приспособлена для создания новых товаров или услуг, а также позволяет предприятию предлагать рынку широкий ассортимент инновационных продуктов.

При определении набора ключевых компетенций, присущих организации, необходимо учитывать, что совокупность ключевых компетенций, в их взаимодействии и постоянном развитии, позволяет компании достичь синергетического эффекта и/или эффекта эмерджентности и тем самым обеспечить её конкурентоспособность и устойчивое развитие.

Формированию ключевой компетенции способствует использование интеллектуального капитала. О.Ю. Амосов и С.С. Лебедев полагают, что в интеллектуальном капитале, как факторе производства, главную роль играет его составляющая – человеческий капитал, «поскольку и технологические достижения, и организационные know how, и взаимодействия с клиентами находят свою непосредственную реализацию именно в деятельности работников данного предприятия». Учитывая, что человеческий капитал в современных условиях является определяющим фактором устойчивого развития организации, важно уделять внимание формированию таких компетенций персонала как клиентоориентированность, лояльность к организации, ориентация на достижение, аналитическое мышление, межфункциональное взаимодействие.

Ключевые компетенции требуют абстрагирования от внешних параметров традиционного продукта и формирования концепции нового продукта. Развитие инновационного процесса, совершенствование подсистемы управления инновациями способствует формированию инновационных компетенций, сущность которых раскрывается

в способности сотрудников организации генерировать инновационные идеи, обеспечивать проектирование и вывод на рынок инновационного продукта.

Устойчивые конкурентные преимущества экономических систем достигаются также за счет информации, в частности, использования современных средств, методов и технологий работы с информацией.

С начала XXI века в России для повышения конкурентоспособности предприятий и продукции на предприятиях активно внедряются различные системы качества с последующей их сертификацией на соответствие стандартам серии ISO 9000. Соответствие продукции общепринятым международным стандартам, внедрение системы менеджмента качества способствует расширению целевых рынков, позволяет принимать участие в тендерах и заказах на поставку продукции, как на внутренний, так и зарубежный рынок.

Успех и процветание предприятия зависят от качества организации маркетинговой деятельности, в частности, от проведения системных маркетинговых исследований по выявлению соответствия продукции или услуг обусловленным или предполагаемым потребностям клиентов; уровня сервиса и послепродажного обслуживания. Важно превосходить ожидания потребителей посредством предложения уникальных, в т.ч. персонализированных продуктов или услуг. Необходимым условием достижения предприятием устойчивого и продолжительного успеха на рынке является также положительный корпоративный имидж, бренд.

Выводы. Особенности современной парадигмы конкурентоспособности проявляются в стремлении предприятий производить и реализовывать уникальные, персонализированные продукты, обладающие «ценностью» для потребителей. Превзойти ожидания клиентов возможно, если производство и реализация продуктов или услуг будет осуществляться посредством использования предприятием ключевых компетенций на основе современных информационных технологий, интеллектуального капитала, менеджмента качества и инноваций.

РОССИЙСКАЯ И ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА НАЙМА ПЕРСОНАЛА

Кружко Е.А.

*студент кафедры управления персоналом и экономики труда Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»,
научный руководитель: к.э.н., доцент Плакса Ю.В.*

Тема найма персонала является актуальной вследствие своей в практической значимости для управления человеческими ресурсами на современных предприятиях. Правильный найм кадров имеет определяющее значение для успешной реализации деятельности каждой фирмы. Поэтому необходимым требованием является непрерывный мониторинг этого кадрового процесса.

Проблема верного найма персонала очень серьезна, так как может привести к неудовлетворённости межличностных отношений в коллективе из-за неверной расстановки и совместимости кадров.

Целью написания данных тезисов является определение и раскрытие стратегий найма персонала как на отечественном, так и на зарубежном рынках труда.

В связи с целью можно выделить следующие задачи:

1. Анализ особенностей найма сотрудников за в России и за рубежом.
2. Разбор статистики существующих каналов поиска кадров.
3. Обозначение критериев найма работников в зарубежной и российской практике.

Данную проблему исследовали многие учёные. Известны труды таких авторов как: М. Деванн, Х. Маккей, Ф. Роджерс и Н. Тичи Из отечественных ученых можно выделить работы Е. Авраамовой и И. Гуркова.

Сущность найма персонала заключается не только в подписании трудового контракта, но и другие мероприятия, направленные на определение долгосрочной потребности в работниках. Эти меры включают установление политики в сфере привлечения работников и стратегическое планирование персонала.

В каждой стране особенности и стратегии найма работников различны. Это объясняется сложившейся деловой национальной культурой. В странах зарубежья считают, что умение подбирать для работы наиболее подходящих людей – это огромный талант, который только может иметь менеджер.

Всё большее признание в зарубежной практике получает вторичный найм (т. е. набор во временные подразделения). Он может осуществляться путем подбора исполнителей либо на основе внутреннего конкурса, либо непосредственно руководителем.

Для осуществления вторичного найма обычно публикуется перечень должностей-вакансий, и каждый сотрудник, который желает участвовать должен заранее подать заявление, это заявление может рассматриваться несколько раз. Если работник потерпит неудачу, он может, претендовать на другую открытую вакансию, отзыв предыдущее заявление.

В результате временного привлечения кадров на дополнительную работу, их вертикального и горизонтального перераспределения в крупных организациях образовывается внутренний рынок труда. Его функционирование прежде всего снижает издержки, позволяет быстро закрыть наиболее важные вакансии быстрым перемещением, создает для персонала стимулы, поддерживает стабильность коллектива и помогает сохранить наиболее ценную часть персонала, .

Следует сказать, что спросом за рубежом пользуются нестандартные способы поиска кадров. В основном к ним относят: рекламную рассылку в интернете по электронным почтам, поиски на конференциях тематического характера и на профессиональных выставочных мероприятиях, привлечение собственного штата работников для поиска новых специалистов, с последующим выплачиванием премии, подписку на множество тематических веб – ресурсов, занимающихся размещением объявлений соискателей и работодателей, завлечение персонала разных профессий из провинциальных регионов с низким уровнем жизни населения и другие методы.

Сегодня российский опыт найма персонала во многом стал ориентироваться на западную практику, но всё же сохранила свои отличительные черты. Обозначим основные этапы принятия кадров на работу:

1. Подготовка кандидатов на занятие определённой должности.
2. Предварительное отборочное собеседование.
3. Заполнение анкеты и заявлений претендентов на должность.
4. Беседа непосредственно на тему найма.
5. Тестирование соискателей.
6. Проверка рекомендаций и послужного списка.
7. Медицинский осмотр.
8. Заключительное принятие решения о приёме на работу.

На российском рынке труда работодатели начали интенсивно инвестировать в человеческий капитал своих работников. В связи с этим, вакансии в организациях теперь чаще заполняются в большей мере внутренними кандидатами. Согласно недавним опросам руководителей, большая их часть обучают персонал на рабочих местах или обращаются к сторонним организациям (различные курсы повышения квалификации).

В случае, если используются внешние источники найма, существуют такие каналы поиска сотрудников как: поиск через интернет-источники, через объявления в газетах, поиск по рекомендациям коллег и знакомых, обращения в службы занятости и кадровые агентства.

Поис сотрудников по рекомендациям коллег и знакомых является основным каналом, т.к. 70% респондентов прибегают именно к этому методу. Вторым расположился поиск с помощью объявлений в периодических изданиях и рекламы.

Производственных рабочих как правило ищут через государственные службы занятости. Около четверти опрошенных руководителей обращаются в кадровые и рекрутинговые агентства (от 21,6% до 24,3%). Самым непопулярным каналом поиска персонала является, к сожалению, обращение в учебные заведения. Только лишь 15% организаций ищут будущих специалистов на «студенческой скамье».

Рассмотрев основные особенности найма персонала в России и за рубежом можно сделать определенные выводы. Основными критериями, согласно которым выбираются специалисты в европейских странах, являются: результат теста кандидатов и, обязательно, знание иностранного языка. В зарубежных организациях, в отличие от российских, есть понимание того, что для поиска нужного сотрудника необходимо тратить достаточное количество денег и времени, т.к. издержки, связанные с высвобождением неподходящих работников, и повторный поиск кандидатов является процессом куда более затратным. В российской практике приоритетным каналом поиска персонала является поиск по рекомендациям сотрудников, коллег и знакомых, а решающими критериями служат технические, специальные навыки и возраст. Для усовершенствования российской практики найма персонала следует в будущем создавать различные новые разработки, порядки или дополнения к существующей методике найма сотрудников.

О СИСТЕМЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Буренина Н.Б.

доцент кафедры менеджмента устойчивого развития

Института экономики и управления КФУ

n.burenina@mail.ru

Введение. В условиях жесткой конкуренции и двусторонних санкций большая роль отводится производственным предприятиям, которые сейчас в силу многих причин переживают экономический и финансовый кризис (незащищенность государственных предприятий перед налоговой политикой, несовершенным ценообразованием, инфляцией). После проведения приватизации, став акционерными хозяйственными обществами, предприятия не имели платежеспособных заказчиков (строительные) и не выдерживали конкуренции с иностранными товаропроизводителями (промышленные). В результате многие из них стали нерентабельными, что, в конечном счете, привело к их банкротству и ликвидации.

Повышение эффективности планирования деятельности предприятий - одна из важнейших задач на современном этапе. Решение ее связано с развитием реального сектора экономики, возрождением отечественной промышленности и сельского хозяйства, совершенствованием структуры управления предприятиями, переходом на новый конкурентоспособный уровень управления.

Исследуя работы, касающиеся вопросов оценки деятельности предприятий при планировании, можно сделать вывод о том, что многие аспекты по формированию системы показателей деятельности предприятий исследованы недостаточно. Такая ситуация, несомненно, ведет к низкой эффективности работы предприятий, т.к. применение неправильных методов ведет к неверной оценке ситуации и, соответственно, к снижению эффективности работы предприятия, что может привести к его банкротству.

Решение любого экономического вопроса, затрагивающего интересы предприятия, связано с измерением затрат и результатов труда, с нахождением оптимального соотношения между ними. Поэтому правильность решения всех вопросов экономики зависит от правильности измерения затрат и результатов.

Цель и задачи исследований. Целью работы является выявление и обоснование конечных результативных показателей, по которым можно оценить хозяйственную

деятельность предприятия в условиях рынка, а также формирование системы показателей эффективности работы предприятия, используя диалектический подход, методы системного анализа, синтеза, логический метод, абстрагирование.

Результаты исследований. В связи с тем, что правительство России провозгласило стратегический курс на возрождение реального сектора экономики, возникает необходимость пересмотра механизма планирования, а также разработки новых методов и моделей определения оптимального соотношения между затратами и ожидаемыми результатами хозяйственной деятельности предприятий. Здесь важное значение имеет формирование противозатратного хозяйственного механизма, т.е. механизма безубыточности хозяйственной деятельности предприятий (фирм).

Рассмотрение и решение данной проблемы представляет интерес не только для самого предприятия и его эффективной хозяйственной деятельности, но также для его деловых партнеров, которые смогут оценить надежность предприятия по результатам его текущей и предыдущей деятельности.

Современный уровень развития производительных сил и производственных отношений в капитальном строительстве и в промышленности требует пересмотра и совершенствования методов и механизмов эффективного планирования.

В условиях кризиса и нестабильности рынка важнейшими результативными показателями хозяйственной деятельности предприятий являются: целевая ориентация на выпуск готовой продукции (сдача готовых объектов в эксплуатацию) и получение финансового результата – чистой прибыли, а также показатели производительности труда, рентабельности, эффективного использования ресурсов.

Автор статьи считает, что каждый из этих показателей в отдельности, являясь конечным оценочным показателем, в то же время не может в полной мере отражать положение дел на предприятии и, следовательно, не может служить критерием эффективности. Действительно, как отмечается в работе Любушкина Н.П., Лещевой В.Б. и Дьяковой В.Г., судить о результатах производства, например, только по прибыли было бы ошибочно, особенно в строительстве, так как прибыль заранее можно заложить при составлении договорной цены, и она не всегда будет отражать реальные затраты. При оценке деятельности предприятия следует исходить не из одного оценочного показателя (прибыли, рентабельности, производительности труда, платежеспособности, стоимости основных и оборотных средств), а из совокупности этих показателей. То есть необходимо формировать комплексную оценку, включающую систему оценочных показателей, так как в своем сочетании они позволяют наиболее полно судить об эффективности работы предприятия.

Объем продаж, являясь важным оценочным показателем, по которому можно судить о масштабах деятельности фирмы, о ее производственных возможностях, о темпах роста производства фирмы, имеет ряд существенных недостатков. Так, несмотря на то, что показатель объема продаж является информационным, оценивать результативность работы фирм, опираясь главным образом на показатель объема, будет неверно, так как важное место в условиях рынка занимает требование четкого разграничения показателей результатов и затрат. Показатель объема продаж носит смешанный характер затрат и результатов, поэтому его использование не может дать точную оценку ситуации и ведет к принятию ошибочных решений в управлении предприятием, а значит к снижению его финансовой устойчивости, выживаемости и успеха.

Конкурентоспособность фирмы на рынке также является свидетельством конкурентоспособности ее продукции. Увеличение объема продаж в условиях жесткой конкуренции свидетельствует, как правило, об увеличении прибыли. Следовательно, увеличение капитальных вложений, полная загрузка производственных мощностей, увеличение портфеля заказов говорят о повышении конкурентоспособности фирмы на рынке. Оценка деятельности предприятия необходимо осуществлять именно по результативным показателям, главным образом по его ключевым (конечным) результатам. В

первую очередь необходимо учитывать систему показателей производительности труда, чистой прибыли, рентабельности, фондоотдачи, платежеспособности, качества продукции.

Выводы. Таким образом, необходимость формирования комплексной оценки результатов хозяйственной деятельности должна сводиться к построению системы результативных оценочных показателей и интегрального (обобщающего) показателя эффективности деятельности предприятия. Важным моментом управления предприятием является осуществление планирования по конечным результатам.

Следует также отметить, что для достижения плановых конечных результатов на предприятии особое внимание должно уделяться принятию мер для поддержания трудовой и жизненной мотивации работника, а также включение целей и задач каждого работника в общий план конечных результатов предприятия.

Таким образом, в условиях экономического кризиса и жесткой конкуренции требуется постоянно пересматривать все ранее существовавшие формы и методы управления, в частности, планирования и проводить политику непрерывных улучшений на предприятии. В этом незаменимым помощником будет создание службы контроллинга, концепция которого состоит в переводе управления на качественно новый уровень путем учета, анализа, планирования и контроля затрат, и результатов, и разработки оптимальных вариантов управленческих решений для руководителя.

ASSESSMENT OF LIVING STANDARDS OF THE POPULATION IN THE REPUBLIC OF CRIMEA

Siletskiy I. A.¹, Onischenko J.V.²

¹ *the student of the Department of Management, Institute of Economy and Management, of V.I.Vernadsky Crimean Federal University*

² *English instructor, Chair of Foreign Languages №3, Institute of Foreign Philology Taurida Academy of V.I. Vernadsky Crimean Federal University*

Scientific Supervisor: PhD, Assistant Professor of the Department of Stable Development Management, Institute of Economy and Management, Tverdohlebov N.I.

Introduction. The process of integration of the Republic of Crimea into the Russian socio-economic system is associated with change. Therefore the problem of living standards of the population in the region is extremely important.

The standard of living is a set of quantitative indicators that characterize the provision of the population with material goods and services necessary to meet basic life needs. A relative index to the standard of living of a certain economic group can be gathered from a comparison of the cost of living and the wage scale or personal income.

In Russia and its regions, many indicators are used to assess the standard of living. The main ones are average incomes and living wages.

Components of the standard of living are certain types of needs, the satisfaction of which is an integral part of the standard of living in general. The totality of components covers the whole sphere of human needs, and the degree of satisfaction of needs makes it possible to distinguish four levels of life of the population:

1. Prosperity – the use of the benefits that ensure comprehensive development of man.
2. Normal level – rational consumption, which provides a person with the restoration of his physical and intellectual forces.
3. Poorness – consumption of goods at the level of preservation of efficiency as the lowest limit of the reproduction of labor.
4. Poverty - the minimum allowable set of goods and services, the consumption of which allows only to maintain the viability of man.

Aims and objectives. The aim of research is the assessment of living standards of the population in the Republic of Crimea on the basis of two indicators: average incomes and living wages.

Methods. To assess the living standard of Republic of Crimea two indicators are used: average incomes and living wages. The research consists of 3 stages:

1. Firstly, the indicators for the 2015 and found ratio of living wages with average incomes of population were taken.

2. Secondly, the indicators for the 2016 and found ratio of living wages with average incomes of population were considered.

3. Thirdly, the dynamics of these indicators for the year were determined.

Results. Average income measures the average income earned per person in a given region in a specified year. It is calculated by dividing the region's total income by its total population. According to the Federal State Statistics Service of the Republic of Crimea average incomes of population in 2015 was 15672 rubles.

Living wage is the minimum income necessary for a worker to meet their basic needs. These needs include shelter (housing) and other incidentals such as clothing and nutrition. Living wages in the Republic of Crimea in 2015 was 8926 rubles. Comparing these indicators, I found that living wages is 56,95% from average incomes of population.

Average incomes of population in the Republic of Crimea in 2016 was 18988 rubles. Living wages was 9678 rubles. Comparing these indicators, I found that living wages is 50,97% from average incomes of population.

In 2016 average incomes increased compared to 2015 by 3316 rubles or 21,16%. Living wages increased by 752 rubles or 8,43%. The ratio of living wages with average incomes decreased by 5,98%: from 56,95% in 2015 to 50,97% in 2016.

Average incomes in the Republic of Crimea showed a good growth. For comparison, consider the indicators of living standards of the two neighboring regions – Krasnodarski Krai and Rostov Oblast. In the Krasnodarski Krai the average incomes in 2016 decreased by 5,36% compared with 2015. In the Rostov Oblast the average incomes decreased by 6,39%. Table 1 to compare presents the average incomes in the Republic of Crimea, Krasnodarski Krai and Rostov Oblast in 2016 and their change concerning 2015:

Table 1

Average incomes in the Republic of Crimea, Krasnodarski Krai and Rostov Oblast in 2016 and their change concerning 2015

Indicator	Republic of Crimea	Krasnodarski Krai	Rostov Oblast
Average incomes, rubles	18988	31376	26480
Change concerning 2015	+21,16%	-5,36%	-6,39%

Source: Federal State Statistics Service of the Republic of Crimea.

As can be seen in the Table 1, the average incomes in the Republic of Crimea are the lowest in nominaliy, however, the growth rates are the highest.

The living wages in the Krasnodarski Krai in 2016 increased by 4,45% compared with 2015. In the Rostov Oblast the living wages increased by 4,58%. Table 2 to compare presents the living wages in the Republic of Crimea, Krasnodarski Krai and Rostov Oblast in 2016 and their change concerning 2015:

Table 2

Living wages in the Republic of Crimea, Krasnodarski Krai and Rostov Oblast in 2016 and their change concerning 2015

Indicator	Republic of Crimea	Krasnodarski Krai	Rostov Oblast
Living wages, rubles	9678	9261	9109
Change concerning 2015	+8,43%	+4,45%	+4,58%

Source: Federal State Statistics Service of the Republic of Crimea.

Judging from the data in Table 2, the living wages in the Republic of Crimea are the highest nominally and the growth rate is highest.

Conclusions. The living standard of the population in the Republic of Crimea is steadily increasing. The ratio of living wage to average incomes decreases, from which follows increase of real disposable income. Average incomes increase nominally, however, Crimea still has a large number of poor people. Living standard in the Republic of Crimea is very far behind from Krasnodarski Krai and Rostov Oblast. Increasing of living standard requires attracting investment in the region.

**ХАРАКТЕРИСТИКА БИЗНЕС-СРЕДЫ
ОАО «СЕВЕРНОЕ МОРСКОЕ ПАРХОДСТВО»**

Залян Е.Г.

*студентка кафедры менеджмента предпринимательской деятельности Института
экономики и управления КФУ*

научный руководитель: д.э.н., профессор Бузни А.Н.

Введение. Можно с гордостью говорить о России как о великой морской державе, омываемой 14-ю морями трех океанов. Однако при этом ещё высока доля портов сопредельных стран в общем объёме перевалки российских внешнеторговых грузов, достигающая в настоящее время 17%, а лидерами на рынке морских перевозок являются порты Китая, восточного побережья США и Японии. Важность повышения рейтинга России в этой сфере деятельности определена Стратегией развития морских портов России, по которой суммарный объём перевалки грузов за период с 2011 г. по 2030 г. возрастет по различным сценариям в 1,8 - 2,4 раза. Насущной задачей в решении поставленной задачи является повышение эффективности предпринимательской деятельности в морских перевозках.

Известно, что морские перевозки являются высокодоходной бизнес-деятельностью, т.к. стоимость их значительно ниже других видов грузового транспорта, емкость перевозимых грузов больше и расстояния перевалки грузов значительно длиннее. Поэтому морские перевозки являются все более востребованными и грузооборот их в России из года в год возрастает.

Однако этот бизнес требует для его организации больших средств, что осложняет развитие в нем предпринимательства. Поэтому услуги по морским грузоперевозкам портами Российской Федерации предоставляет небольшое количество компаний, к которым, в частности, относится ОАО «Северное морское пароходство» - одна из крупнейших на Северо-западе России судоходных компаний, выполняющая морские перевозки по всему миру, в том числе по трассе Северного морского пути.

Цель исследования заключается в проведении анализа общей характеристики бизнес-среды ОАО «Северное морское пароходство», в определении путей эффективного развития предприятия.

Методика исследования основывается на проведении контент-анализа с использованием SWOT-анализа и математических методов исследования.

Результаты исследования. Изучение факторов влияния бизнес-среды предприятию необходимо для грамотного стратегического планирования. Анализ бизнес-среды организации дает возможность прогнозировать варианты событий, составлять план на случай непредвиденных обстоятельств, разработать систему предупреждения возможных угроз и стратегий получения выгоды за счет преобразования риска. Рассмотрим, какое влияние на ОАО «СМП» оказывают факторы бизнес-среды.

Состояние экономики. Необходимо отметить, что наиболее сильное воздействие на деятельность ОАО «СМП» оказывает состояние мировой экономики. Данный фактор может сильно повлиять на возможности получения предприятием капитала для своих нужд. Это связано с тем, что правительство часто пытается сгладить последствия ухудшения экономической обстановки, регулируя налоги, денежную массу и ставку процента, устанавливаемую Федеральным резервным банком. Если этот банк ужесточает условия получения кредита и повышает ставки процента, коммерческие банки должны сделать то же самое.

Политические факторы. В условиях нестабильной политической обстановки в Российской Федерации в последние годы и вводом санкций спрос на услуги ОАО «СМП» по

всем направлениям деятельности снизился, при этом спектр предоставляемых услуг остался неизменным. Такое влияние рыночного фактора макросреды свидетельствует о негативных тенденциях в деятельности предприятия.

Демографические факторы. Количество безработных пополняется за счет старения суден, уменьшения объемов грузо- и пассажироперевозок и по другим причинам. Однако каждый год продолжают выпускать новых специалистов высшие и средние морские учебные заведения России. Параллельно возникло уже около 40 различных краткосрочных курсов и тренажерных центров, где на платной основе в течение двух-трех месяцев штампуют представителей рядовых специальностей.

Научно-технический прогресс. На данном предприятии наблюдается рост технологического развития и ускорения научно-технического прогресса, в связи с чем целесообразно уделить внимание НИР и ОКР.

Экологические факторы оказывают меньшее воздействие в связи с низкой потребностью ОАО «СМП» в сырье природного типа. Поэтому деятельность предприятия практически полностью исключает загрязнение окружающей среды, что в свою очередь избавляет ОАО «СМП» от уплаты штрафных санкций.

Необходимо отметить также влияние социальных факторов на деятельность предприятия. Так, в связи с ощутимым воздействием негативных экономических тенденций, таких как инфляция, рост цен на товары первой необходимости, возникает острая проблема повышения уровня оплаты труда.

Выводы. Рассмотрев общую характеристику бизнес-среды предприятия, его структурные элементы, можно сделать следующие выводы: ОАО «СМП» является стратегически значимым для России предприятием. Ряд проблем невозможно решить без участия государства – увеличение пассажиро- и грузооборота, что позволит полностью использовать и увеличить мощность предприятия; пополнить и модернизировать транспортные средства предприятия, перейти на использование ресурсов отечественного и собственного производства, поскольку указанное связано с значительными инвестициями и решением макроэкономических вопросов на национальном уровне. В результате модернизации флота паромства резко снизятся затраты на ремонт, повысится безопасность мореплавания, увеличится общий дедейт флота. Государству необходимо развивать северные территории, а наиболее надежным способом обеспечения этих территорий всем необходимым – морской путь.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ЕДИНИЦЫ «S7 СЕРВИС»
АВИАЦИОННОГО ХОЛДИНГА «СИБИРЬ»

Комарова П.И.

студентка 2 курса магистратуры кафедры менеджмента предпринимательской деятельности
Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского
научный руководитель: д.э.н., профессор Бузни А.Н.
ga-ga276@mail.ru

Введение. Одним из главных партнеров туристских предприятий во всем мире являются авиакомпании, обеспечивающие передвижение туристов во все регионы земного шара. В связи с этим значимость их бесперебойной работы невозможно переоценить. Именно поэтому участвовавшие в 2017 г. случаи банкротств авиакомпаний на рынке международных перевозок (итальянская авиакомпания «Alitalia» - в мае, российские авиакомпании «Континент» и «Аэлига трэвел» - в июле, «Трансаэро» и авиаперевозчик Германии «Air Berlin» - в сентябре, следом авиакомпания «ВИМ-Авиа») обуславливают особую актуальность проблемы стратегического управления их деятельностью.

Целью исследования является анализ системы управления бизнес-единицы «S7 Сервис», входящей в структуру авиакомпаний «Сибирь», и рассмотрение стратегии в качестве основного инструмента обеспечения устойчивости и стабильности функционирования предприятия в условиях турбулентности конкурентного рынка авиаперевозок.

Результаты исследования. В период перехода от планово-административного управления к рыночной концепции всего хозяйства Российской Федерации, в том числе и гражданской авиационной отрасли, появилось множество самостоятельных авиакомпаний, аэропортов и авиапредприятий.

В условиях чрезвычайно динамичных изменений внешней среды возникла острая потребность в адаптационных механизмах авиакомпаний, аэроальянсов и других участников авиационно-транспортной инфраструктуры. Прежде всего, это относится к перспективному и текущему планированию индикаторов производственной и коммерческой деятельности, нацеливающих на долговременный успех в условиях ужесточения конкуренции.

Развитие авиационного сервиса, глобализация и усиление конкуренции на рынках пассажирских авиаперевозок привели к переосмыслению методологии стратегического планирования деятельности авиакомпаний в направлении расширения их географии и методов обслуживания пассажиров. Появление холдинговых структур в авиационном бизнесе, крупные слияния и поглощения авиакомпаний – вот реальность сегодняшних дней.

Одним из положительных примеров существующей зависимости между выбранной стратегией развития бизнес-единицы и доходом, получаемым холдингом в целом, можно считать стратегическое управление деятельности бизнес-единицы «S7 Сервис» авиакомпании «Сибирь».

Задачей современных менеджеров и собственников ведущих корпораций является поиск путей собственного стратегического развития и определение своего места в будущем. Коррекция бизнес-стратегии оценивается как одна из главных задач в условиях адаптации авиакомпаний, аэропортов и других участников авиационно-транспортной инфраструктуры к постоянно меняющимся условиям внешней среды.

Стратегии развития ООО «S7 Сервис» способствует повышению устойчивости функционирования авиакомпании как опорной компании транспортной инфраструктуры государства. Данная стратегия призвана повысить экономическую эффективность и финансовую стабильность предприятия.

ПАО «Авиакомпания «Сибирь» – создана в 1992 г на основе материнской компании «S7 Group» и включает в себя дочернюю компанию «Глобус». Ее главная цель -

авиационные сервисные услуги, направленные на обеспечение удобств пассажирам S7 Airlines в быстром прохождении формальностей в приобретении билетов, регистрации на рейс и комфортного полета. Однако действенных стандартов и других нормативно-правовых актов, касающихся бизнес-единицы в структуре холдинга, которые бы достаточно четко регламентировали ее функции и соответствующую меру ответственности за, например, ненадлежащее выполнение обязательств перед пассажирами, в российской авиационной сфере в достаточной мере не разработаны.

Миссией ООО «S7 Сервис» является согласование интересов внешних взаимосвязанных клиентских групп, внутренних ресурсов и взаимозависимых стратегических позиций, связанных с планированием деятельности, формированием собственного стиля компании, ее имиджевой политики. Стратегия Авиакомпании «Сибирь» должна заключаться в соответствующих рыночной ситуации действиях, носящих наступательный, оборонительный или компромиссный характер.

Главная стратегия «S7 Сервис» должна предусматривать возможности:

- поглощения менее удачливых партнеров/конкурентов;
- слияния в более сильную компанию на основе объединения капитала нескольких компаний;
- открытия региональных представительств «S7» как в стране, так и за рубежом;
- приобретения акций других компаний;
- налаживания партнерских отношений с другими предприятиями в научно-технической, производственной, коммерческой и других видов деятельности;
- вертикальной интеграции на основе аутсорсинга с поставщиков сырья и других сервисных фирм).

Важнейшими составляющими данной стратегии должны также стать:

- высокая ответственность перед клиентами и государством;
- коммерческая стратегия, преследующая выгоды, завоевание рыночных ниш, достижение стабильности и непрерывного развития;
- стратегия повышения конкурентоспособности на рынке услуг по авиаперевозкам;
- функциональная стратегия в осмыслении целей и выбора приоритетных путей развития, имиджбилдинга, лидерства в области сервиса авиауслуг.

Анализ системы управления «S7 Сервис» в ООО «Международный аэропорт «Симферополь» г. Симферополь в настоящее время демонстрирует слаженную работу по обслуживанию пассажиров, гибкость реагирования на изменения во внешней среде, наступательный характер на рынке авиауслуг.

В то же время «S7 Сервис» необходимо выбрать одну из общих маркетинговых стратегии или их комбинацию:

- расширить существующие рынки;
- проникнуть на новые рынки;
- поддержать уровень сбыта на существующих рынках;
- сконцентрировать коммерческие и маркетинговые усилия на меньших сегментах рынка в целях эффективного использования ограниченного количества ресурсов, которые бизнес-единица может выделить на осуществление маркетинговой деятельности;
- возможность беспрепятственного ухода с рынка.

Вывод. Стратегии развития бизнес-единицы «S7 Сервис» авиакомпании «Сибирь» определяет ключевые этапы, цели и способы их достижения. Грамотная стратегия помогает расставлять приоритеты в финансировании различных направлений бизнеса, снижать цену капиталовложений и установить долгосрочные партнерские отношения с инвесторами.

При этом необходимо четко определять уровень планирования, разрабатывать функциональные стратегии только для приоритетных направлений бизнеса. Наиболее важным уровнем стратегического планирования следует считать корпоративную стратегию планирования развития холдинга и его бизнес-единиц.

КОМПЛЕКСНОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ИНДИКАТОРОВ ПОДПРОГРАММЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА МОЛОДЕЖИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Полищук Е.А.

доцент кафедры менеджмента предпринимательской деятельности Института экономики и управления КФУ

Аннотация. Выполнено прогнозирование значений индикаторов, характеризующих реализацию Подпрограммы регулирования рынка труда молодежи республики.

Введение. Актуальным вопросом в процессе прогнозирования целевых индикаторов и показателей государственных программ (подпрограмм), в частности рекомендованной автором Подпрограммы регулирования рынка труда молодежи Республики Крым, является выбор наиболее оптимального варианта из всех возможных альтернатив.

Цель и задачи исследований. Цель настоящего исследования заключается в осуществлении процесса прогнозирования значений индикаторов, характеризующих реализацию Подпрограммы регулирования рынка труда молодежи Республики Крым.

Достижение поставленной цели потребовало решения следующей задачи: выполнить комплексное прогнозирование значений основных индикаторов, характеризующих выполнение Подпрограммы регулирования рынка труда молодежи республики.

Методика исследований. В рамках исследования применен комплексный подход, включающий метод трендовой экстраполяции, дающий возможность получить достоверные результаты на среднесрочную перспективу; сценарно-целевой метод, позволяющий отследить наиболее вероятные (допустимые) направления к заданному результату с целью предвидения всех допустимых вариантов его достижения, выбора наиболее оптимального сценария (траектории) развития.

Результаты исследования. С помощью метода трендовой экстраполяции было построено по пять линий трендов (линейная, логарифмическая, полиномиальная, степенная, экспоненциальная) для каждого индикатора (уровень занятости молодежи, уровень безработицы молодежи (по методологии МОТ), уровень регистрируемой безработицы молодежи, коэффициент напряженности на рынке труда молодежи, коэффициент реального трудоустройства молодежи, коэффициент трудоустройства представителей молодежи из числа получивших услуги, содействующие повышению уровня конкурентоспособности), на основе которых получены уравнения регрессии с указанием величины достоверности аппроксимации (R^2). Учитывая результаты проведенных расчетов, можно заключить, что наиболее подходящей из всех применяемых является модель полиномиальной аппроксимации 2 степени ($R^2 = 1$), которая была применена впоследствии при среднесрочном прогнозировании целевых индикаторов рынка труда молодежи до 2020 года включительно.

По причине того, что развитие рынка труда молодежи в современных условиях зависит от ряда факторов, проекции которых имеют вариантное развитие с учетом причинно-следственных связей, наряду с методом трендовой экстраполяции, был применен сценарно-целевой метод в соответствии с тремя заданными в Стратегии социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года сценариями, разработанными экспертами с учетом ретроспективной оценки основных показателей развития Республики Крым: консервативный (кризисный, стрессовый), модернизационный и инновационный

Отметим, что в рамках реализации Подпрограммы регулирования рынка труда молодежи Республики Крым, уровень безработицы молодежи (по методологии МОТ) являлся сценарным параметром, при этом в качестве базисного периода были приняты данные 2016 года.

Представим сценарные значения результирующих индикаторов:

- 1-й сценарий – консервативный предполагает ежегодный рост уровня безработицы молодежи (по методологии МОТ) на 1,5%;
- 2-й сценарий – модернизационный – уровень безработицы молодежи предполагается не ниже базового значения 2016 года с возможным снижением на 0,3%, что в среднем соответствует уровню Южного федерального округа;
- 3-й сценарий – инновационный – ежегодное снижение уровня безработицы молодежи (по методологии МОТ) на 2%.

В таблице 1 представлены сценарные условия изменения уровня безработицы молодежи (по методологии МОТ) в период с 2017-2020 гг.

Таблица 1

Сценарные условия изменения уровня безработицы молодежи Республики Крым (по методологии МОТ) в период с 2017-2020 гг.

Вариант сценария	Год			
	2017 (оценка)	2018	2019	2020
Консервативный (1-й сценарий)	15,7%	17,2%	18,7%	20,2%
Модернизационный (2-й сценарий)	13,9%	13,9%	13,9%	13,9%
Инновационный (3-й сценарий)	12,2%	10,2%	8,2%	6,2%

При помощи процесса «проигрывания» выделенных сценариев представлен прогноз индикаторов рынка труда молодежи, проведена сравнительная характеристика рассчитанных значений с пороговыми и прогнозными, сделаны выводы о наличии (отсутствии) явных угроз на рынке труда молодежи крымского региона.

Выводы. На основе проведенных расчетов и полученных результатов можно сделать следующие выводы:

- реализация консервативного сценария отражает наихудший вариант развития рынка труда молодежи региона, при котором все протекающие процессы отрицательно сказываются на изменениях анализируемых индикаторов. В современных условиях развития вероятность его наступления значительно снизилась по причине активной реализации ряда государственных программ и подпрограмм Республики Крым, положительно влияющих на развитие рынка труда, о чем свидетельствуют значения отдельных индикаторов в базисном периоде;

- реализация инновационного сценария возможна в условиях высоких темпов роста экономики Республики Крым до 2020 года, однако по результатам исследования и заданным целевым значениям индикаторов можно предположить, что исполнение его в реальность к 2020 году не представляется возможным, по причине недостаточного уровня текущего потенциала развития региона;

- наиболее вероятным для исполнения является модернизационный сценарий, основанием для которого является достижение значений анализируемых индикаторов уровню Южного федерального округа, что обусловлено сформировавшимися тенденциями развития рынка труда Республики Крым.

Реализация рекомендуемой Подпрограммы в рамках модернизационного сценария позволит в среднем на 99% снять существующие на рынке труда молодежи ограничения, что послужит стартом для дальнейшей ее реализации – активное внедрение в процесс регулирования рынка труда молодежи основных мероприятий (2021-2026 гг.).

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА ЛЕКАРСТВЕННЫХ РАСТЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Почупайло О.Е.

*ассистент кафедры менеджмента предпринимательской деятельности
Института экономики и управления КФУ*

Введение. В данных исследованиях были рассмотрены актуальные вопросы производства лекарственных растений. Сегодня во всем мире реализуются национальные программы по оздоровлению населения, проводится большой объем исследований по созданию новых функциональных продуктов, обладающих лечебно-профилактическим спектром действия. Ежегодно производство функциональных продуктов увеличивается на 15-20 %. В связи с этим большую актуальность приобретает производство лекарственных растений, как источник полезных веществ, необходимых организму человека. Лекарственные растения способствуют обогащению пищевых продуктов витаминами, недостающими макро- и микроэлементами в традиционно сложившейся структуре питания. Развитие производства лекарственных растений вызвано также экологическими факторами, связанными с изменением состава и пищевой ценности продуктов питания.

Вместе с тем, необходимость повышения эффективности производства лекарственных растений в настоящее время вызвана и политическими и экономическими санкциями, а также потребностями населения страны в полном импортозамещении лекарственного растительного сырья. Государственное регулирование развития производства лекарственных растений проводится с помощью экономических и административных инструментов. Из экономических государственных мероприятий выделяют следующие: ценовой контроль рынка лекарственных растений, поддержка производителей лекарственного растительного сырья, лизинг с участием государства, развитие инфраструктуры рынка лекарственных растений. Вместе с тем, в систему государственных административных мер входят сертификация и стандартизация лекарственных растений и продуктов на их основе, контроль за качеством лекарственного растительного сырья, карантинная защита, статистический учет состояния ресурсов дикорастущего лекарственного сырья. Благодаря всем этим мерам можно обеспечить равные условия конкуренции отечественного и импортного лекарственного растительного сырья и продукции на его основе, стимулирование притока инвестиций и расширение внутреннего производства, повышение прибыльности деятельности по возделыванию лекарственных растений, что в свою очередь позволит многим хозяйствам приобретать дорогостоящую технику для обработки, уборки и переработки растений.

Чтобы производство оставалось конкурентоспособным и при отмене импортных таможенных барьеров в рамках всемирной торговой организации необходимо вкладывать дополнительные значительные средства в поддержание инфраструктуры с целью повышения эффективности производства лекарственных растений.

Цель и задачи исследований. Целью данных исследований выступило рассмотрение современного состояния развития производства лекарственных растений.

Результаты исследований, их краткий анализ. Анализ производства лекарственных растений в Республике Крым показал, что среди множества задач, поставленных государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, в том числе лекарственного растительного сырья, на первый план выдвигается сложная комплексная проблема, связанная с производством конкурентоспособной продукции. В настоящее время в нашей на рынке лекарственного растительного сырья и продукции на его основе происходит усиление конкурентной борьбы, вызванное тем, что на отечественный рынок в значительной степени оказывает влияние рост поставок более конкурентоспособной импортной продукции. Этому также способствует

несовершенство организационно-экономического механизма хозяйствования производителей лекарственного растительного сырья.

Производство лекарственных растений является одной из перспективных и важных составных частей агропромышленного комплекса Республики Крым. Возделыванием лекарственных растений в данном регионе занимаются не только сельскохозяйственные организации, но и местное население на своих приусадебных участках. Современное производство лекарственных растений характеризуется сокращением доли крупных сельхозпредприятий и ростом доли личного подсобного сектора. Из крупномасштабной отрасли производство лекарственных растений превратилось в мелкотоварное, сократились объемы производства в специализированных предприятиях. Возделыванием лекарственных культур занимаются немеханизированные, низко технологичные небольшие хозяйства, и, как следствие, наблюдается рост себестоимости продукции, нестабильная рентабельность производства и низкая урожайность.

Выводы. Таким образом, можно сделать вывод, что на эффективность производства лекарственных растений влияет недостаточное обеспечение ее собственными оборотными средствами. При наиболее полном использовании биоклиматического потенциала дикорастущей лекарственной растительной среды и модернизации возделывания лекарственных растений, Российская Федерация смогла бы не только удовлетворить потребности в лекарственном растительном сырье внутри страны, но и стать ведущим экспортером.

ВЛИЯНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ

Горовец Н.А.

*старший преподаватель кафедры финансов предприятий и страхования
Института экономики и управления КФУ*

Аннотация. Рассмотрены основные тенденции развития и современное состояние рынка микрофинансовых организаций в результате принятых в последнее время законодательных актов и ужесточения надзорных функций регулятора.

Введение. Сектор микрофинансовых организаций (МФО) в финансово-кредитной системе России является достаточно молодым. Он начал развиваться с середины 1990 годов. Основным регулирующим правовым актом в этой области до недавнего времени являлся Гражданский кодекс РФ. МФО заняли свою нишу на рынке, выдавая займы, даже под проценты, намного превышающие банковские, тем заемщикам, которые не могли получить кредиты в банках. Это, главным образом, физические лица, малые субъекты предпринимательства. Однако отсутствие эффективного государственного, в том числе законодательного, регулирования деятельности МФО, приводило к криминализации бизнеса, нарастанию социальных проблем. Возникла острая необходимость законодательных инициатив, регулирующих данный сектор рынка.

Целью исследования является выявление влияния последних законодательных инициатив в области регулирования деятельности МФО, приведших к качественным изменениям на рынке микрофинансирования.

Результаты исследований. Государственное регулирование микрофинансового сектора, поддержанное законодательно, оказало существенное влияние на его качественное развитие. Принятые Федеральные законы (№ 151-ФЗ от 2.07.2010г., № 353-ФЗ от 21.12.2013, № 407-ФЗ от 29.11.2015г.), нормативные акты Банка России, стандарт по защите прав потребителей были направлены на защиту клиентов МФО, ограничение кредитного риска, повышение финансовой устойчивости МФО, повышение уровня доверия потребителей микрофинансовых услуг и инвесторов. Все это привело к увеличению спроса на микрозаймы отдельных категорий населения и субъектов малого и среднего бизнеса.

Особенно бурно увеличивалось количество МФО в 2010-2014г.г. (увеличение в 15,5). По данным Банка России количество зарегистрированных МФО в 2014г. составляло 4200 компаний. В этот же период росло количество и объемы заключенных сделок, однако, начиная с 2015г. при росте суммы выданных займов, количество МФО уменьшалось. За 2016 год из государственного реестра МФО было исключено порядка 1700 компаний, сокращение составило 28%, при этом объем микрозаймов увеличился на 22,3% и составил 53,8 млрд.руб. В первом квартале 2017 года сокращение количества участников государственного реестра МФО замедлилось и составило 126 компаний, объем микрозаймов на 31.03.2017г. составил 56,6 млрд.руб. На 30.03.2017г. 2461 компания получила статус микрокредитной компании (МКК) и только 17 – статус микрофинансовых компаний (МФК). По итогам первого квартала 2017 года было заключено 5,7 млн. договоров, что выше показателей за аналогичный период 2016 года на 33%. Объем выдач микрозаймов за указанный период составил 56,6 млрд. рублей, что на 5,2% выше показателя четвертого квартала 2016 года. С начала года число действующих заемщиков выросло на 14,6% и достигло почти 5,9 млн., а сумма задолженности по основному долгу превысила 96 млрд. рублей. На физических лиц приходилось 77% портфеля, на индивидуальных предпринимателей – 12,3%, на юридических лиц – 10,7%. В 2017г. наблюдается рост

интересов инвесторов к МФО. В первом квартале 2017г. МФО привлекли 16,5 млрд.руб., это на 11,7% выше значения четвертого квартала 2016г. Средний размер привлеченных инвестиций от одного инвестора составляет 20 млн.руб. (+55,6% по сравнению с аналогичным периодом 2016г.), от физического лица – 3,1 млн.руб. (+30,1%). При этом доля инвестиций от физических лиц снижается (с 62,9 до 58,8%).

Следует отметить еще одну тенденцию последних лет: усиление роли МФО, аффилированных с крупными розничными банками, которые вышли на рынок микрофинансирования во второй половине 2015 года. По состоянию на 30.09.2016 г. на рынке микрофинансирования насчитывалось не менее 18 аффилированных с банками МФО, доля которых за год увеличилась с 8,3 до 24,1%, а их совокупный портфель микрозаймов составил 20,6 млрд.руб. (1,5% от розничного кредитного портфеля соответствующих банков).

Немаловажное значение в последнее время приобретает онлайн-кредитование, которое актуально и для МФК. В планах регулятора к концу 2018г. около 70% всех услуг должны предоставляться в электронном виде. ЦБ уже реализует проект «Развития цифровых финансовых услуг в целях повышения финансовой доступности».

Росту популярности микрокредитов способствовало и некоторое снижение уровня процентных ставок (по займам «до зарплаты» в первом квартале 2017г. среднерыночное значение полной стоимости кредита (ПСК) составляло 599,3%, снижение с аналогичным периодом 2016г. на 14,3 п.п.; среднерыночное значение ПСК по микрозаймам от одного до двух месяцев на сумму более 30тыс.руб. снизилось на 7,1 п.п. и составило 84,6%.

Выводы. Таким образом, основными тенденциями развития МФО в последние годы являются следующие:

- сокращение количества МФО, связанное с «очищением» рынка от недобросовестных компаний, которые не вели профильной деятельности и систематически не предоставляли отчетность в ЦБ РФ; нарушали права потребителей, не вступили ни в одну саморегулирующую организацию и др.;

- разделение МФО на МФК и МКК и преобладание в составе МФО МКК, в связи с повышением требования к достаточности капитала МФК (70 млн.руб.);

- укрупнение МФО в связи с увеличением капитализации и усиливающейся конкуренцией на рынке микрофинансирования особенно среди МФК, обладающих преимуществами перед МКК (привлечение частных инвестиций, выдача онлайн-займов, возможность выпуска облигаций, возможность получения базовой банковской лицензии и прочее);

- повышение надежности и финансовой устойчивости МФО, в связи с требованиями достаточного уровня капитала, необходимости резервирования по просроченной задолженности, приведшее к повышению доверия потребителей услуг, а это в свою очередь – к росту объемов выданных кредитов и инвестиций в МФО; Этим процессам способствовало и снижение уровня кредитных процентных ставок;

- повышение инвестиционной активности инвесторов МФК, в том числе физических лиц, что увеличивает фондирование этих институтов;

- усиление роли аффилированных с крупными розничными банками МФК.

Качественным изменениям на рынке микрофинансирования способствовали принятые Федеральные законы, нормативные акты Банка России, принятые новые стандарты в сфере микрофинансирования по защите прав потребителей (вступившего в силу 1июля 2017г.) и по управлению рисками и др. Законодательные инициативы были направлены на ужесточение требований и повышение прозрачности условий кредитования. Это, прежде всего: ограничение предельного размера долга; ограничение совокупного размера процентов по займу; внедрение коэффициентов риска-веса при расчете экономических нормативов деятельности МФО; применение повышенной нормы резервирования на возможные потери по выданным микрозаймам в зависимости от значения ПСК; ограничение максимального количества возможных пролонгаций и максимального количества микро-займов, выданных одному заемщику; раскрытие гражданам полной стоимости кредита и др.

МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Борщ Людмила Михайловна

*доктор экономических наук, профессор кафедры финансов предприятий и страхования
Института экономики и управления
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»*

Введение. Происходящая трансформация общества и влияние новых технологий заставляют нас стремиться предусматривать приоритеты социально-экономического развития отдельных регионов Российской Федерации, а также разрабатывать новые научно-методологические и прикладные подходы к социально-экономическому развитию региональной хозяйственной системы с учетом интеллектуального ресурса как основы экономического и инновационного развития.

Целью исследования является разработка методологии и прикладных подходов к формированию эффективной региональной хозяйственной системы. К **задачам** относятся разработка методологии формирования эффективной региональной хозяйственной системы, выявление и группировка региональных ограничений внутреннего характера, определение инструментов влияния на региональное развитие.

Методология и методика исследования. Используются общенаучные и специальные методы исследования, которые основаны на системном подходе и предоставили возможность выявить диспропорции в институциональной системе. Метод сравнительного анализа применялся при изучении динамики социально-экономических показателей инновационного развития. Совокупность применяемых методологических методов и принципов позволила системно и комплексно разработать методологию и сформировать прикладные основы эффективной региональной хозяйственной системы.

Результаты исследований. Региональная экономика находится в экстрapolяции новых вызовов и событий. Усовершенствуя региональную хозяйственную систему управления и опираясь на муниципальные институты, появится возможность укреплять региональную хозяйственную систему, обеспечивать устойчивость ее развития, обосновывая сущность организационных преобразований. Развитие неоклассических теорий, основанных на производственной функции, рассматриваются в трудах Дж. Борте, Р. Барро, Х. Зиберт, Р. Мартин, Г. Мэнкью, Д. Ромер. Новые теории регионального роста на возрастающей отдаче от масштаба и несовершенной конкуренции рассматривали А. Пред, Р. Фианм, М. Фуджита, Дж. Харрис, А. Хришман, Т. Холмс, Дж. Эллисон. Достоинством этих теорий регионального роста является ввод в модели пространственных факторов, внутренних источников роста регионов и несовершенной конкуренции. В этом направлении выполнено теоретическое обоснование и подтверждены на практике возможности роста или развития экономики в составе групп или территориальных кластеров. В тоже время развитие региональной экономики требует исследований, определяя ориентиры внутренней и внешней политики региона с учетом глобальной экономики, заставляет осмыслить по новому принципы организации экономической деятельности регионального развития. Усовершенствование системы государственного управления отдельными территориями способствует решению поставленных задач комплексного социально-экономического развития региона. Исходя из этих позиций, было выбрано направление данного исследования. Сформулированы теоретические основы по развитию региональной экономики, рассмотрена теория формирования региональной хозяйственной системы и региональной политики. Обоснована категория «социально-экономический субъект», «экономический субъект», хозяйственный субъект» в системе субъектов экономических отношений, которые концентрируются на финансовых и материально-вещественных составляющих экономической системы, исключая субъективную социально-экономическую составляющую в виде организованной совокупности социально-экономических отношений. В нашем понимании социально-

экономические субъекты – это, прежде всего, определенным образом организованная совокупность социально-экономических связей и отношений, дифференцирование по уровням субъективности. Выдвинута гипотеза в контексте усиления социальной направленности региональной государственной политики. Предложено рассматривать её как политику органов власти на муниципальном уровне органами городских округов, муниципальных районов и сельских поселений в тесном контакте с бизнесом. Таким образом, реализация принципов приведет к субсидиарности и интеграционности, где вызовы пространственного развития носят институциональный характер. Чрезмерная унификация российского законодательства норм и правил пространственного обустройства тормозит институциональные инициативы «снизу», инновационного поиска новых оптимальных норм и правил на муниципальном уровне.

Выводы. Методологические основы представлены последовательностью совершенствования государственного управления как альтернативы комплексного процесса формирования новых норм, порядка, правил, оптимизируя отношения интересов в развитии региональной хозяйственной системы. Общенаучные и специальные методы, основанные на системном подходе, позволили проследить трансформационные процессы, выявить и предложить более рациональные эффективные корпоративные методы управления, определения технологических направлений, имеющих большой потенциал конкурентоспособных инновационных приложений.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ АВТОРОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АУДИТ»

Буркальцева Д.Д.¹, Филатова О.В.², Гук О.А.³

¹ д.э.н., доцент, профессор кафедры финансов предприятий и страхования, Институт экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

² к.э.н., доцент, заведующая кафедрой экономики и управления УВО «Феодосийская финансово-экономическая академия»

³ к.филос.н., доцент кафедры менеджмента предпринимательской деятельности, Институт экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

Введение. Вопросам организации и дальнейшего развития государственного аудита в Российской Федерации посвящены труды таких авторов как: О.И. Беляева, Л.М. Борщ, Ю.Н. Воробьев, Е.И. Воробьева, И.Б. Лагутни, А.Г. Лукин, С.Н. Рябухина, А.И. Саунин, С.В. Степашин и др.

Изучение публикаций авторов показало, что, несмотря на достаточно глубокую проработанность осуществления отдельных направлений государственного аудита нуждаются в дальнейшем развитии такие вопросы как: формальное закрепление понятия государственный аудит в российской правовой базе, совершенствование правовых и методических основ проведения контрольных и экспертно-аналитических мероприятий, усовершенствования методики оценки и разработка критериев эффективности, применение санкций за неэффективное использование бюджетных средств и др.

Цель и задачи исследования.

Целью исследования является обоснование теоретических основ осуществления государственного аудита как элемента системы государственного контроля в Российской Федерации. Для достижения цели в работе поставлены и решены следующие задачи: раскрыта сущность государственного финансового контроля, проанализированы подходы

авторов к определению понятия «государственный аудит», дано определение государственного аудита в Российской Федерации;

Методика исследований. В работе применялись системный анализ при определении элементов системы государственного финансового контроля, теоретико-правовой анализ и методы формальной логики при формулировке понятия, видов и направлений государственного аудита.

Результаты исследований.

Особое значение в системе государственного финансового контроля имеет государственный аудит. В то же время, несмотря на активное использование понятия государственный аудит в практике деятельности Счетной палаты Российской Федерации, контрольно-счетных органов субъектов Федерации и муниципальных образований официального толкования термина «государственный аудит» как и термина «государственный финансовый контроль» в отечественном законодательстве нет.

Так Федеральным законом от 5 апреля 2013 г. № 41-ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации» регулируются отношения, возникающие в процессе осуществления Счетной палатой внешнего государственного аудита (контроля) порядка формирования, управления и распоряжения средствами федерального бюджета, бюджетов государственных внебюджетных фондов, федеральной собственностью и иными ресурсами в пределах компетенции этого постоянно действующего высшего органа внешнего государственного контроля. В ст. 14 упомянутого закона определено, что контрольная и экспертно-аналитическая деятельность осуществляется в виде финансового аудита (контроля), аудита эффективности, стратегического аудита, иных видов аудита (контроля) в соответствии со стандартами внешнего государственного аудита (контроля), утверждаемыми Счетной палатой. Анализ правовых нормативных актов, регламентирующих деятельность контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований также показал, что в данных документах уже отмечены и активно используются такие виды государственного аудита как финансовый аудит, аудит эффективности и другие виды аудита. Однако в Федеральном законе от 7 февраля 2011 г. № 6-ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» вообще нет упоминания об аудите. Закон оперирует только лишь категорией внешний государственный финансовый контроль. Согласно ст. 3 упомянутого федерального закона контрольно-счетные органы субъектов Российской Федерации и муниципальных образований являются постоянно действующими органами внешнего государственного финансового контроля. Полномочия данных органов, естественно, на соответствующем уровне практически аналогичны функциям Счетной палаты РФ. Однако в Федеральном законе № 6-ФЗ в отличие от закона «О счетной палате Российской Федерации» не отмечены ни формы, ни виды контрольных и экспертно-аналитических мероприятий, проводимых контрольно-счетными органами.

Отсутствие законодательного определения термина «государственный аудит» порождает наличие большого количества толкований данного явления в кругах отечественных исследователей.

Авторы по-разному рассматривают аудит – как деятельность, вид, метод, форму, тип финансового контроля. При этом не учитываются предназначение и, главное, последствия использования этих управленческих функций.

Согласно анализу подходов авторов к определению понятия «государственный аудит», продолжая нить рассуждений относительно толкования термина «государственный аудит» следует учитывать следующие сущностные характеристики контроля и аудита. Так контроль предполагает выявление нарушений и недостатков, а также принятие мер к нарушителям. По итогам контрольных мероприятий составляются акты, представления, предписания, уведомления о применении бюджетных мер принуждения, протоколы об административных правонарушениях, обращения в правоохранительные органы. При этом цель аудита – это

анализ ситуации; выявление причин возникновения проблем, выработка рекомендаций по улучшению дел на объекте аудита, которые излагаются в аудиторском заключении.

В то же время в Федеральном законе «О Счетной палате Российской Федерации» контрольные и аудиторские функции Счетной палаты не разделены, а в законе «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований», как было отмечено выше вообще нет упоминания об аудите, хотя данные органы активно применяют его в процессе своей деятельности. Это, в свою очередь дает основание рассматривать государственный аудит как специфическую форму государственного финансового контроля, сочетающую в себе как непосредственно контрольную деятельность, направленную на выявление нарушений и применение санкций, так и экспертно-аналитическую, связанную с разработкой рекомендаций, призванных способствовать устранению проблем в проверяемой сфере. Далее следует обратить внимание на то, что Счетная палата и контрольно-счетные органы субъектов Федерации и муниципальных образований являются органами внешнего контроля, а это в свою очередь дает основание для разделения государственного аудита, как и государственного финансового контроля на внешний и внутренний. Напомним, что до настоящего времени многие исследователи под государственным аудитом понимают именно внешний государственный финансовый контроль.

Выводы.

Таким образом, можно сделать вывод, что аудит определяется как деятельность, целью которой является предоставление заинтересованным лицам независимой объективной картины определенных экономических явлений. Контроль же обычно рассматривают как одну из функций управления, целью которой является оценка процесса функционирования управляемого объекта, выявление в нем отклонений и принятие мер по их устранению.

Следует обратить внимание на то, что Счетная палата и контрольно-счетные органы субъектов Федерации и муниципальных образований являются органами внешнего контроля, а это в свою очередь дает основание для разделения государственного аудита, как и государственного финансового контроля на внешний и внутренний. До настоящего времени многие исследователи под государственным аудитом понимают именно внешний государственный финансовый контроль.

Под государственным аудитом следует понимать совокупность форм, видов, методов контрольной и экспертно-аналитической деятельности Счетной палаты Российской Федерации, контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований по управлению общественными ресурсами с целью обеспечения социально-экономического развития государства и повышения благосостояния его граждан.

БЕЗОПАСНОСТЬ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Гулько А.В.

студентка кафедры финансов предприятий и страхования Института экономики и управления

научный руководитель: к.э.н., доцент Боднер Г.Д.

Введение. В статье рассмотрены основные тенденции развития страхового рынка и банковского сектора в Российской Федерации. Проанализированы факторы, влияющие на эффективность реализации потенциала рынков. На основе проведенного анализа выявлены основные угрозы и проблемы, присущие указанным сегментам финансового рынка. Обеспечение финансовой безопасности на финансовых рынках - одна из ключевых проблем экономической безопасности Российской Федерации.

Цели и задачи исследования. Целью данного исследования является определение механизмов влияния финансовой безопасности финансовых рынков на обеспечение национальной безопасности Российской Федерации. Основными задачами настоящей работы выступают: анализ динамики российского страхового рынка и банковского сектора; выявление рисков, проблем и угроз, которые присущи данным финансовым рынкам на современном этапе.

Исследование проводилось с использованием таких методов: конкретизации (при выявлении рисков), системно-структурного анализа (при исследовании проблем).

Результаты исследования. Финансовая безопасность рынка страховых услуг во многом зависит от внутренних и внешних факторов, и определяется, прежде всего, состоянием его развития, финансовой результативностью и эффективностью деятельности. Несмотря на стагнацию экономики, по итогам 2016 г. страховой рынок вырос на 15,3%.

Совокупная страховая премия в 2016 г. составила 1,2% ВВП. Для сравнения: по данным Swiss Re, в США этот показатель достигает 7,3%, а в странах Западной Европы - 5-12%. Темп роста страховых премий превысил уровень инфляции (5,4%). Сравнение прогнозной динамики ВВП и совокупных страховых премий показывает: страхование растет быстрее, чем экономика в целом. Так, в период с 2017 по 2021 гг. ожидаемый среднегодовой прирост номинального ВВП составит 5,9%, а страхового рынка - 11%. Это объясняется низкой долей страховой отрасли в российской экономике по сравнению с развитыми странами.

В то же время, на страховом рынке нарастают системные риски, реализация которых поставит под вопрос ожидаемые темпы роста. В ближайшей перспективе наибольшие риски связаны с кризисом системы ОСАГО. Введение электронных полисов и функционирование системы «Единый агент» повысили доступность ОСАГО в проблемных регионах, однако тренд роста убыточности сохраняется. В настоящее время обсуждается законодательная инициатива по возмещению ущерба в натуральной форме. С ней связаны основные надежды страховщиков на стабилизацию финансовых результатов деятельности по ОСАГО. При негативном сценарии развития событий в сегменте ОСАГО может быть запущен механизм отказа от лицензий по данному виду страхования, банкротств страховщиков и прямого участия государства, включая возможное создание специальной компании.

В качестве еще одного системного риска выступает риск разочарования страхователей результатами инвестиционного страхования жизни. В настоящее время страховщики и банки применяют агрессивные техники продаж, населению предлагается достаточно сложный структурный инвестиционный продукт. Комиссия посредников, составляющая значимую долю премии, оказывает негативное влияние на конечный результат.

По итогам 2016 г. 76 страховых компаний прекратили свою деятельность, количество страховщиков составило 268 компаний. Большинство отзывов лицензий связано с недостаточным качеством активов, являющимся одним из основных требований деятельности со стороны Департамента страхового рынка Банка России. В 2016 году 21 компания увеличила уставные капиталы (в т. ч. лидеры рынка ПАО «Росгосстрах» и АО «СОГАЗ», - более чем на 9 млрд. руб. каждая), 4 компании – уменьшили. Максимальное сокращение капитала (623,4 млн. руб.) наблюдалось в компании ООО «Проминстрах».

Что касается финансовой безопасности банковского сектора, то по данным Банка России в 2016 г. российские банки в основном преодолели последствия кризиса 2014–2015 гг., стабилизировали качество активов, восстановили свою базовую рентабельность. При сохранении режима санкций в отношении ряда российских банков расширение ресурсной базы в 2016 г. продолжалось преимущественно за счет сбережений населения. Доля вкладов населения увеличилась с 28 до 30% от совокупной величины пассивов, а отношение вкладов населения к ВВП по итогам года выросло с 27,9 до 28,2%.

Число действующих кредитных организаций в 2016 г. снизилось на 110, и составило 623. Количество региональных банков уменьшилось с 341 до 302. Однако сокращение активов этих банков (-1,0%) было менее значительным, чем по банковскому

сектору в целом (-3,5%). В результате доля региональных банков в совокупных активах банковского сектора по итогам года выросла с 9,3 до 9,5%. Отношение капитала банковского сектора к ВВП за год выросло на 0,1 п.п. и по итогам 2016 г. составило 10,9%.

В 2016 году сохранилась тенденция к росту показателей, характеризующих уровень концентрации банковской деятельности. Доля 200 крупнейших по величине активов кредитных организаций в совокупных активах банковского сектора в 2016 г. выросла до 98,0% (по результатам 2015 года – 97,2%).

На фоне повышенных регулятивных требований Банка России в отношении операций в иностранной валюте банки постепенно нормализуют валютную структуру баланса. Так, в 2016 г. объем операций составил 350 млрд. долл., по сравнению с 434 млрд. долл. в 2014 г.

За 2016 год величина рыночного риска банковского сектора выросла на 4%, до 4 трлн. руб., его доля в совокупной величине рисков банковского сектора – с 5,4 до 5,6%. Наибольший удельный вес (84%) в структуре рыночного риска в 2016 г. приходился на процентный риск (84%), в 2015 г. доля процентного риска составляла 78%.

В целом в настоящее время ключевыми проблемами указанных сегментов финансового рынка являются:

- низкая емкость сегментов рынка;
- низкая доходность финансовых инструментов (проценты по вкладам физических и юридических лиц);
- неразвитость сегмента срочных финансовых инструментов, позволяющего хеджировать риски потери вложенных средств.

Также, среди негативных факторов, влияющих на эффективность развития страхового рынка, можно выделить: увеличение убыточности по ОСАГО, рост мошенничества.

Выводы. Таким образом, страховой рынок и банковский сектор оказывают существенное влияние на состояние национальной безопасности государства. В «Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» главными стратегическими рисками и угрозами национальной безопасности выступает низкая устойчивость и недостаточная защищенность национальной финансовой системы. Данные сегменты финансового рынка предоставляют незаменимые на современном этапе услуги. Это дает возможность гражданам осуществлять сбережения и вкладывать денежные средства в финансовые инструменты, вследствие чего обеспечивается их распределение между различными секторами экономики. Кроме того, развитые финансовые рынки способствуют притоку внешних инвестиций (прежде всего портфельных). При этом каждый из указанных секторов финансового рынка находится в тесной взаимосвязи. Так, к примеру, в 2016 г. именно банковский сектор был наиболее привлекательным для инвестиций страховщиков. В свою очередь, среди каналов продаж страховых компаний, драйвером роста на данном этапе является банковский сектор.

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Гулько А.В.

студентка кафедры финансов предприятий и страхования

Института экономики и управления

научный руководитель: к.э.н., доцент Боднер Г.Д.

Введение. В данной статье рассмотрено развитие малого и среднего бизнеса в Российской Федерации, выявлены его роль и значение на современном этапе в условиях рыночной экономики. Проанализированы показатели предпринимательской активности. Становление и развитие предпринимательства является важным структурным элементом рыночной экономической системы.

Цели и задачи исследования. Целью исследования является анализ и оценка современного состояния и развития предпринимательства в России, выявление специфических проблем, обуславливающих низкий уровень развития малого бизнеса в стране.

Исследование проводилось с использованием таких методов: статистической обработки информации, экономического анализа, индукции, сравнительного анализа.

Результаты исследования. Развитие малого и среднего предпринимательства является одним из основных приоритетных направлений, которые определяют стратегию экономической безопасности государства. Оценивая уровень развития малого предпринимательства, можно дать определенную характеристику экономической обстановки, которая в той или иной степени зависит от сложившегося делового климата в стране. В современной рыночной экономике малый бизнес – один из главных факторов повышения конкурентоспособности экономики, как на национальном уровне, так и на мировом.

В настоящее время резко сократилось количество бизнесменов, готовых открыть свое дело. Так, например, в 2016 г. стать предпринимателем был готов каждый 30-й, по сравнению с каждым 17-м в 2012 г. Следует отметить, что многие бизнесмены считают, что на данном этапе не самые подходящие условия для начала собственного дела. При этом пятая часть из них не планируют в настоящее время расширять свой бизнес и создавать новые рабочие места. Согласно данным «Глобального мониторинга предпринимательства» за 2016 г., по количеству предпринимателей, намеренных открыть свое дело, Российская Федерация заняла последнее место среди государств, участвующих в проекте. В глобальном мониторинге участвовали около 20 тысяч респондентов. Отсутствие предпринимательских намерений у большей части населения ведущие аналитики проекта объясняют низкой оценкой условий для создания бизнеса в стране. Так, лишь 17,9% респондентов полагают, что в регионе их проживания создана благоприятная среда для открытия собственного дела. В 2016 г. уровень народившихся предпринимателей составил 5,2%, увеличившись на 2,6 п.п., по сравнению с данными за 2014 г. Российская Федерация находится практически на одной позиции с такими странами как: Испания (5,21%); Финляндия (5,29%); Греция (5,51%). В то же время, уровень предпринимательской активности в России составляет 6,27%. В свою очередь, в Финляндии данный показатель достигает 6,71%, а в Испании и Греции 5,23 и 5,7% соответственно, что на 1,48 и 1,01 п.п. меньше, чем в России. Тем не менее, в Российской Федерации создается практически столько же предприятий как в европейских странах, однако они прекращают свое функционирование из-за того, что большинство создаваемых субъектов малого бизнеса не может преодолеть начальный этап своего развития. Так, лишь 3,4% из вновь созданных предприятий существуют на рынке более трех лет.

По показателю оценки возможностей для создания бизнеса Россия заняла 64-е место среди 65 стран-участниц проекта GEM, опередив только Грецию с показателем 13,0.

Несмотря на эти данные, в 2016 г. Российская Федерация заняла четвертое место по количеству женщин в бизнесе (32,6%).

По данным статистики, предоставленной «Глобальным мониторингом предпринимательства», в 2016 г. количество индивидуальных предпринимателей, приостановивших свою деятельность, составило 28% от общего числа, юридических лиц – около 45%. Краснодарский край занимает первое место в стране по числу индивидуальных предприятий.

Немаловажным является то, что именно малый бизнес является драйвером экономического роста во многих сферах хозяйственной деятельности. Одним из условий повышения гибкости экономики в целом является деятельность малых предприятий, которые быстро создают производство, меняют профиль деятельности, осуществляют набор кадров.

Способность государства приспособливаться к стремительному развитию экономики зависит от того, насколько развит сектор малого бизнеса в стране. Развитие малого предпринимательства способствует решению ряда социально-экономических проблем, среди

которых: формирование конкурентных отношений; снижение уровня безработицы за счет формирования новых рабочих мест; расширение товарного ассортимента, а также повышение качества товаров и услуг; привлечение сбережений населения в развитие собственного производства; содействие развитию инноваций и научно-технического прогресса.

Предприятия малого и среднего бизнеса в основном специализируются на торговле, ремонте автотранспорта и бытовых изделий (38%), операциях в сфере недвижимости и услуг (21%), строительства (11%). Большинство компаний (92,7%) зарегистрированы в форме общества с ограниченной ответственностью. В свою очередь, среди индивидуальных предпринимателей - 53% занимаются оптовой и розничной торговлей, ремонтом автотранспорта и бытовых изделий, 11% - транспортной деятельностью, и 11% - операциями с недвижимым имуществом, предоставлением услуг.

Вклад малого предпринимательства в экономику во многих странах весьма значительный. Однако в Российской Федерации малый бизнес не так развит, как, например, в зарубежных экономически развитых странах. В 2016 г. доля малого предпринимательства составляла 21% в ВВП России, в то время как в Великобритании и США - 51 и 46% соответственно. Такой низкий уровень развития малого бизнеса в России наблюдается ввиду следующих проблем:

- высокий уровень процентных ставок по кредиту;
- недостаточно развитая система страхования финансовых и кредитных рисков;
- бюрократия;
- слабый механизм поддержки малого предпринимательства;
- высокий уровень коррупции в предпринимательском секторе.

Выводы. Таким образом, предпринимательство – это важный элемент рыночной экономики, без которого не может развиваться государство. Во многих случаях оно определяет темпы экономического роста, структуру и качество ВВП. Также предпринимательство имеет высокий уровень развития и выступает современной моделью рыночно-конкурсного хозяйства. Однако на данный момент в России предпринимательство развивается довольно слабыми темпами в сравнении с зарубежными странами. Тем не менее, в целом в Российской Федерации созданы все условия для реализации новых проектов, а также внедрения инноваций в предпринимательскую деятельность. Как известно, именно малый бизнес выступает в роли двигателя инноваций, а также стратегического ресурса обеспечения финансово-экономической безопасности региона. При этом инновационное предпринимательство является одним из ключевых факторов обеспечения устойчивого экономического роста любого государства. В связи с этим, оказание поддержки малому и среднему предпринимательству должно стать неотъемлемой частью политики органов государственной власти. Среди мер государственной поддержки, которые способствуют развитию малого бизнеса, можно выделить: налоговые скидки и льготы, создание целевых фондов поддержки предпринимателей, консультационная помощь, подготовка и переподготовка кадров, и пр.

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ АДАПТАЦИЯ

Мельник А. А.

студентка 1 курса магистратуры направления подготовки: 44.04.02. «Психолого-педагогическое образование» Евпаторийского института социальных наук (филиала) ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»

научный руководитель: к. пед. наук, доцент Раскалинос В. Н.

Введение. Процесс социализации обычно рассматривают как процесс вхождения человека в социальную среду путем усвоения и воспроизводства в особенностях своей личности и поведения опыта, накопленного человечеством. Однако социализация это в первую очередь адаптация (приспособление) к культурным, психологическим и социальным факторам. В современной психологической науке понятие социально-психологической адаптации занимает одно из ведущих мест, что обусловлено признанием исследователями того факта, что, только вступая во взаимодействие с внешней средой, человек как биопсихосоциальная система может развиваться.

Цель исследования. Изучить трактовку понятия «социально-психологическая адаптация», определить его специфику.

Задачи исследований. Проанализировать психолого-педагогическую литературу по теме исследования, сформулировать обобщенное понятие социально-психологической адаптации и описать ее характерные особенности.

Результаты исследований. Функционирование психологической сферы человека зависит от состояния организма и от особенностей факторов общественной и природной среды. От условий протекания психологической деятельности зависит работа различных систем организма и степень социальной адаптации личности в окружающем мире.

Если обратиться к этимологии слова «адаптация», то оно было взято из латинского языка и в первоначальном переводе означало «приближение к тому, что подходит». Именно в этом значении оно использовалось в биологии, часто являясь синонимом слова «приспособление» и обозначая приспособление строения и функций организма к меняющимся условиям его существования.

А. Г. Асмолов считает, что адаптация – процесс взаимодействия живых организмов и окружающей среды, приводящая к их приспособлению к жизни и деятельности, благодаря которой создаются возможности оптимального функционирования организма, личности в необычной обстановке.

Н. В. Тюрина, выделяет два вида адаптации: биофизиологическую и социально-психологическую.

Поведение человека в новых условиях может проявляться пассивной позицией внешней согласованности своих действий с другими; активной позицией, когда личность стремится понять людей и завоевать доверие окружающих, чтобы затем в соответствии со своими устремлениями, влиять на них; осторожной установкой на «изучение» людей и обстановки; простым приспособлением, заискиванием перед сильными с целью добиться их покровительства, отмечает В. В. Селиванов.

Н. В. Свиридов считает, что социально-психологическая адаптация – активное освоение личностью новой для нее социальной среды, в которой адаптационные процессы проходят постоянно, в связи с изменениями и в социальных условиях нашего существования, и в нас самих.

В. В. Гриценко подчеркивает, что сущностью социально-психологической адаптации является сочетание устойчивости (сохранение идентичности, тождественности организма самому себе) с изменчивостью (достижением новых состояний), которое осуществляется на уровне способов его взаимодействия со средой и на уровне адаптивных механизмов.

Проанализировав различные подходы к определению понятия «социально-психологическая адаптация» можем охарактеризовать, как процесс приобретения людьми определенного социально-

психологического статуса, овладения теми или иными социально-психологическими ролевыми функциями, в процессе которой человек стремится достигнуть гармонии между внутренними и внешними условиями жизни и деятельности.

К функциям социально-психологической адаптации относятся:

- 1) психологическая защита;
- 2) достижение оптимального равновесия в динамической системе «личность – социальная среда»;
- 3) максимальное проявление и развитие творческих возможностей и способностей личности, повышение ее социальной активности;
- 4) регулирование общения и взаимоотношения;
- 5) формирование эмоционально-комфортных позиций личности;
- 6) самореализация личности;
- 7) самопознание и самокоррекция;
- 8) повышение эффективности деятельности как адаптирующейся личности, так и социальной среды, коллектива;
- 9) повышение стабильности и сплоченности социальной среды; сохранение психического здоровья.

Социально-психологическая адаптация бывает двух типов:

- прогрессивная, которой свойственно достижение всех функций и целей полной адаптации и в ходе реализации которой достигается единство интересов, целей личности, с одной стороны, и групп общества в целом – с другой;
- регрессивная, которая проявляется как формальная адаптация, не отвечающая интересам общества, развитию данной социальной группы и самой личности.

По механизму осуществления социально-психологическая адаптация бывает добровольной или принудительной. Добровольная адаптация – это адаптация по желанию. Человек может адаптироваться и к нежелательным, отрицательным для себя социальным явлениям, например к рабству, фашизму, диктатуре. Это адаптация принудительная. Но она будет проходить в ущерб человеку – за счет деформации интеллектуальных и моральных качеств личности, развития у нее ментальных и эмоциональных нарушений, которые, в конце концов, приведут к изменению среды, т. к. свою природу человек изменить не в состоянии.

Социально-психологическая адаптация, как приспособление человека к условиям социальной среды, предполагает: адекватное восприятие окружающей действительности и самого себя; адекватную систему отношений и общения с окружающими; способность к труду, обучению, к организации досуга и отдыха; способность к самообслуживанию и самоорганизации в коллективе; изменчивость (адекватность) поведения в соответствии с ролевыми ожиданиями.

Наиболее часто встречающимися категориями, наполняющими содержание процесса социально-психологической адаптации, являются следующие: «взаимодействие индивида со средой», «усвоение норм и ценностей коллектива», «выработка образцов поведения и общения», «включение в систему деятельности и межличностных отношений», «формирование позитивного отношения к социальным нормам», «самореализация индивида».

Выводы. Анализ литературы позволяет установить, что социально-психологическая адаптация – это процесс активного усвоения материальных и духовных условий деятельности коллективов, основу которой составляет взаимодействие личности и социальной среды. Бывает двух типов: прогрессивная и регрессивная. Личность в процессе социально-психологической адаптации характеризуется активностью: она может оказывать воздействие на среду с целью ее изменить.

АУДИТ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ: ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ПРОВЕДЕНИЯ

Кульбак А.Г.

студентка кафедры финансов предприятий и страхования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского

научный руководитель: Бондарь А.П.

к.э.н., доцент кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского

Введение. В настоящее время, когда отсутствие доверия между партнерами препятствует налаживанию их экономического сотрудничества, возникает особая необходимость в получении достоверной финансовой информации, что представляет интерес для каждого участника хозяйственного процесса, независимо от форм собственности.

В связи с этим появляется потребность в проведении независимого контроля всех коммерческих организаций, в особенности банковских учреждений, так как они работают прежде всего с привлеченными средствами населения.

Цель и задачи исследования. Рассмотреть основные методы и приёмы банковского аудита, выделить и проанализировать основные проблемы проведения аудита в российских коммерческих банках, а также предложить меры по их устранению.

Результаты исследования. Банковская сфера достаточно сложная в рамках анализа и прогнозирования ее функционирования, поэтому здесь важен комплексный подход, а также привлечение опытных специалистов, профессиональной деятельностью которых является финансовый и банковский аудит. Аудит представляет собой независимую проверку финансовых отчетов или относящейся к ним финансовой информации исследуемого объекта. Аудиторские проверки банков проводятся, как правило, специальными аудиторскими фирмами. При этом лицензию на осуществление банковского аудита выдает Банк России.

Аудит базируется на двух видах проверки: во-первых, проверяется достоверность и правильность отчетности в соответствии с государственным законодательством и нормативными актами; во-вторых, проводится ревизия и анализ действующих соглашений, финансовой документации с целью обеспечения объективного отражения состояния дел банка и результатов его работы.

В рамках банковского аудита используются конкретные методы и приемы, выбор которых определяется репутацией банка и аудиторским удовлетворением. Используют контрольные, аналитические методы а также подробное изучение операций. Первые включают в себя: определение качества контроля со стороны управленческого аппарата, имеющиеся контрольные автоматизированные информационные системы; проверку наличия реальных активов (денежные средства, ценные бумаги и др.), в свою очередь аналитические методы основаны на рассылке писем клиентам для удостоверения суммы кредита или остатков на счетах.

Метод детального изучения более трудоемкий, однако и более эффективный. Включает: проверку бухгалтерской отчетности, ведения учета, фактическую проверку операций, сопоставление записей в учете с документацией, а также организацию встречных проверок.

Выделяются следующие ключевые проблемы в проведении аудита в банковском сегменте РФ: в частности, проблемы, связанные с проведением аудита финансовой отчетности, подготовленной по международным стандартам, что обусловлено недостатком специалистов, имеющих квалификационные аттестаты в области банковского аудита, также немногие аудиторы имеют сертификаты международных аудиторских объединений. Большинство же аудиторов, задействованные в аудиторских фирмах не сумели подтвердить свой статус. Немалую роль играет и несоответствие процесса обучения высшими учебными заведениями реальности, в связи с изменчивостью образовательных программ. В данной ситуации банки испытывают сильную потребность в получении квалифицированного аудита

отчетности по международным образцам. Однако, такую услугу в хорошем качестве могут предоставить лишь иностранные аудиторские компании.

Сложность проведения аудита отчетности по МСФО в российском банковском секторе связана и с проблемами информационного обеспечения, отсутствием необходимого опыта работы на российском рынке, слабым сотрудничеством аудиторов через общественные объединения, значительным различием в правилах формирования показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности в мировой и национальной практике.

Как замечено на практике, аудиторское заключение по отчетности в соответствии с МСФО не предоставляется внешним пользователям многими банками. Главным пользователем при этом является Центральный банк. Причинами отказа от публичного представления отчетности являются, как правило, дефицит капитала мелких и средних банков, что затрудняет выполнение норматива достаточности капитала, который по плану ЦБ рассчитывается по данным отчетности.

Вопрос с нехваткой квалифицированных аудиторов в рамках проверки отчетности по МСФО будет решён, как только они смогут накопить соответствующий опыт проведения таких проверок.

Рынок аудиторских услуг в России является достаточно молодым в сравнении с зарубежными рынками, что также является причиной, затрудняющей его стабильное развитие.

Среди актуальных проблем развития банковского аудита, следует отметить возможность сговора банка с внешним аудитором, что представляет взаимный коммерческий интерес. Причины возникновения такой ситуации разные. Многие участники отечественного аудиторского рынка не всегда соблюдают правила, установленные западными рынками, в частности при создании аудиторских проектов. Также аудиторские фирмы изначально появились с целью проверки узких групп организаций. Если компания поддерживает тесные партнерские отношения с аудитором, оценка при проверке ее финансовой деятельности не всегда объективна.

Существуют конкретные меры, позволяющие предотвратить сговор между проверяемыми и проверяющими фирмами: делегирование полномочий между подразделениями аудиторской организации и независимость данных подразделений друг от друга, соблюдение кодекса профессиональной этики аудитора, фиксирование всех деловых встреч и контактов аудитора с клиентами, с целью минимизировать риск неформального общения, тщательная проверка деятельности аудиторской фирмы соответствующим государственным органом и назначенными профессиональными компаниями, проверка качества аудиторского заключения аудитором-конкурентом, что очень распространено в зарубежной практике.

Важно отметить, что первые шаги в устранении рассматриваемых проблем уже имеют место, так в 2017 году ЦБ РФ принял решение об ужесточении требований к аудиторам, как предполагается вместо одного аудитора с единым аттестатом, у организации теперь должно быть не менее 12. Кроме этого организация в течение трёх лет не должна иметь случаев, когда Банк России опровергает её результаты аудиторской проверки.

Выводы. Таким образом, учитывая вышесказанное, очевидно, что современное состояние аудиторской деятельности в банковском секторе РФ характеризуется наличием некоторых проблем. Однако с неотложным применением конкретных мер и содействием мегарегулятора данные вопросы смогут найти успешное решение уже в скором времени.

ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рудык Е.И.

*магистрант кафедры финансов предприятий и страхования
Института экономики и управления КФУ*

научный руководитель: к.э.н., доцент Шальнева В.В.

Введение. Финансовое состояние организации описывается системой показателей, которые отражают ее способность финансировать деятельность, своевременно рассчитываться по обязательствам на конкретный период времени. Устойчивое финансовое состояние предприятия выступает итогом рационально организованной системы управления внешними и внутренними факторами, которые определяют итоги работы предприятия. Анализ финансового состояния предприятия предоставляет возможность отслеживать тенденции развития предприятия, формировать комплексную оценку хозяйственной, коммерческой работы, выступая связующим звеном между разработкой управленческих решений и производственно-предпринимательской деятельностью.

Цель и задачи исследований. Целью исследования выступает рассмотрение диагностики финансового состояния предприятия. Исходя из поставленной цели, выделены такие задачи:

- раскрытие сущности понятия «финансовая диагностика»;
- рассмотрение инструментария финансовой диагностики;
- изучение видов диагностики финансового состояния предприятия в зависимости от целей и масштаба анализа.

При написании работы использованы методы анализа и синтеза, группировки, сравнения.

Результаты исследований. Финансовая диагностика рассматривается в качестве концепции комплексного изучения количественных характеристик финансовых процессов, которые связаны с образованием, распределением, применением финансовых ресурсов организации, которая основана на рассмотрении необходимой информации, объективных факторов.

Главная цель финансовой диагностики заключается в получении наиболее информативных параметров, которые предоставляют объективную, точную картину финансового состояния, определение и оценку тенденций, резервов роста экономической устойчивости организации.

Главными задачами диагностики выступают:

- обеспечение пользователей сведениями о действительном финансовом и экономическом состоянии организации;
- оценка результативности, гибкости развития финансово-экономической деятельности;
- диагностика финансово-экономической устойчивости по главным параметрам;
- обоснование выбора финансово-экономической стратегии.

Инструментарий финансовой диагностики предприятия отражен на рисунке 1.



Рисунок 1 – Инструментарий финансовой диагностики предприятия

На рисунке 2 отражены виды диагностики финансового состояния предприятия в зависимости от целей и масштаба анализа.

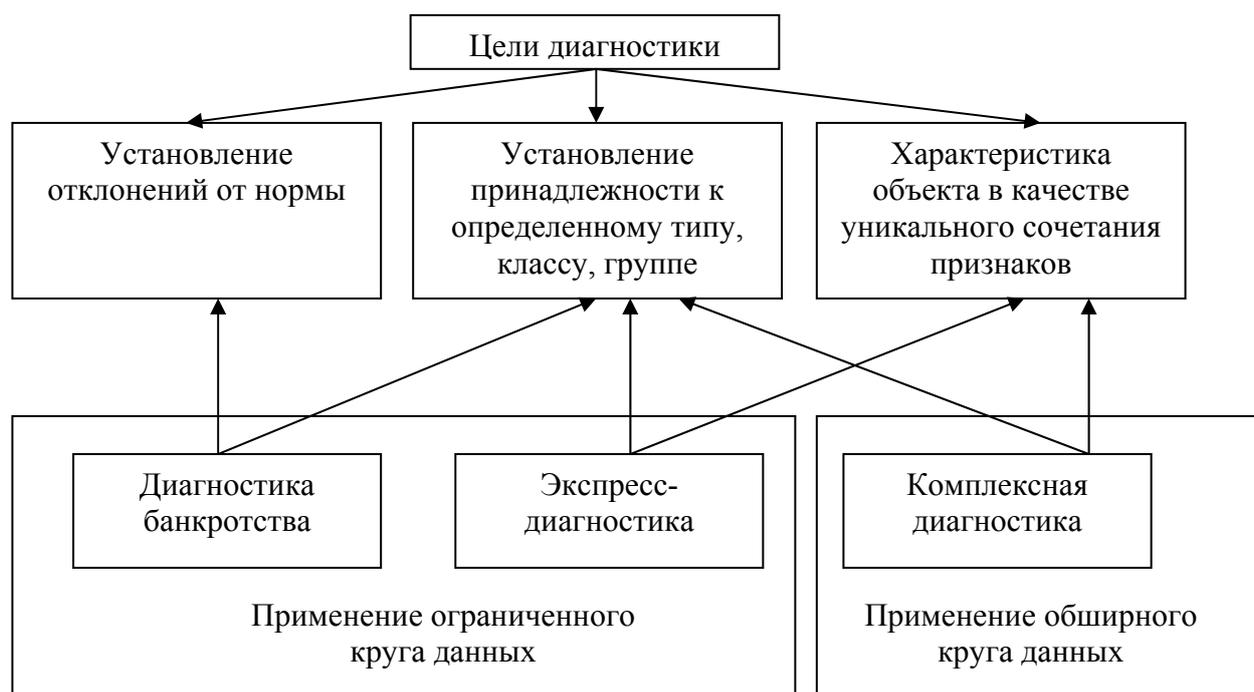


Рисунок 2 - Виды диагностики финансового состояния предприятия в зависимости от целей и масштаба анализа

Цель экспресс-диагностики заключается в выделении самых сложных проблем управления предприятием, его финансовыми ресурсами. Важность такого анализа определена тем, что у заинтересованных лиц не всегда имеется возможность осуществить всесторонний анализ.

Комплексная диагностика предоставляет возможность выявить текущее состояние предприятия, провести оценку инновационного потенциала, детально исследовать проблемы, которые выявлены на стадии экспресс-диагностики, выявить причины их появления. Такая диагностика предоставляет возможность оценки многих аспектов хозяйственной деятельности.

Диагностика банкротства позволяет прогнозировать кризисные ситуации. Для данной диагностики применяются такие подходы, которые базируются на использовании:

- ограниченного числа показателей;
- интегральных показателей;
- факторных регрессионных и дискриминантных моделей;
- трендового анализа широкой системы признаков, критериев;
- рейтинговых оценок на базе рыночных критериев финансовой устойчивости организаций.

Признаки банкротства показывают возможные финансовые затруднения, вероятность банкротства в недалеком будущем. Такими признаками выступают:

- понижение производственного потенциала;
- присутствие хронической просроченной дебиторской и кредиторской задолженности.

Выводы. На основании вышеизложенного можно отметить, что на основании диагностики экономического состояния предприятия возникает возможность в ходе аналитического исследования на основании системы разработанных типовых признаков достоверно распознавать реальное положение предприятий на рынке, определять характер, причины обнаруженных отклонений от установленного режима функционирования, определять решающие участки экономической работы.

ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Бугаева Т.Н.

*к.э.н., доцент кафедры финансов предприятий и страхования
Института экономики и управления КФУ*

Аннотация

Рассмотренные факторы ценообразования на сельскохозяйственную продукцию, а также проанализированы индексы производства продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств.

Введение. Приоритетность развития аграрного сектора и сельских территорий предопределяется исключительной значимостью производства продукции сельского хозяйства и продовольствия в жизнедеятельности человека. Вместе с тем, ситуация в этом секторе экономики остается достаточно сложной. Рынок сельскохозяйственной продукции связан с множеством факторов производства, которые обуславливают большое количество рисков в аграрном бизнесе. Особую актуальность данная проблема приобретает в Крымском регионе. В настоящее время аграрное производство Республики Крым требует налаживания работы инфраструктуры аграрного рынка, обеспечения урегулирования и прозрачности рынка сбыта, с добросовестной конкуренцией и равными правами участников в реализации продукции.

Цель и задачи исследований. Рассмотреть факторы ценообразования на сельскохозяйственную продукцию, а также проанализировать индексы сельскохозяйственной продукции по категориям хозяйств в Республике Крым.

Результаты исследований. Множество современных ученых экономистов уделяют большое внимание изучению и анализу конъюнктуры рынка и вопросам ценообразования в аграрном секторе экономики. Ценовую ситуацию, складывающуюся на рынке сельскохозяйственной продукции сложно охарактеризовать как прогнозируемую. Отсутствие стабильности и уверенности по этому вопросу в значительной мере влияет не только на аграриев, но и на все сферы экономического и социального развития региона. Одним из определяющих заданий аграрного сектора, исходя из общественных позиций, является гарантирование продовольственной безопасности как на уровне государства, так и на уровне региона. Возникает необходимость в разработке эффективных инструментов регулирования ценообразованием на законодательном уровне, в рамках государственных программ поддержки сельскохозяйственных производителей, развития инфраструктуры рынка, налаживания функционирования биржевого рынка и т.д.

Ценообразование на продукцию агропромышленного комплекса остается одной из сложных проблем на современном этапе становления экономики Крыма. Изменение цены происходит под действием ряда ценообразующих факторов. В рыночной экономике самыми важными являются общественная цена производства, темпы инфляции, соотношение спроса и предложения и покупательная способность денег, степень государственного регулирования цен, состояние ценовой и неценовой конкуренции, степень монополизации производства. Помимо выше названных, степень цен затрагивают и такие ценообразующие факторы, которые действуют лишь на отдельных этапах развития товарно-денежных отношений, такие как условия поставок товара, взаимоотношения между продавцом и покупателем, способы движения продукции от производителя к потребителю и прочие.

Система ценообразования – один из ключевых факторов трансформации экономики в целом и, в частности, в агропромышленном комплексе. По нашему мнению, для эффективного управления процессом ценообразования необходимо иметь более-менее точную информацию о расходах на осуществление тех или других видов деятельности, а внутри этих видов деятельности – о расходах на производство и реализацию отдельных типов продукции (работ, услуг). Принятие соответствующего управленческого решения

возможно лишь при наличии информации о составе расходов, которые включаются в цену продукции. Одной из проблем, несущих потенциальную угрозу для отрасли, являются ценовые колебания на аграрную продукцию. Наиболее часто этот вопрос связывают с объемами производства продукции (совокупным предложением) в сопоставлении с имеющимся спросом. Также важно, чтобы росту доходов населения отвечало наращивание производства сельскохозяйственной продукции и отечественных продуктов питания.

Индекс производства сельскохозяйственной продукции по Республике Крым в 2016 году составил 102,8% к предыдущему году, в 2013 году – 99,6%. В частности индекс производства продукции растениеводства в 2015 году составил 97,7% к предыдущему году, а это ниже уровня двух предыдущих лет. Что касается индекса животноводства, то он составил 88,3% к предыдущему году, в 2014 году – 94,8%, в 2013 году – 91,6%. К снижению индекса производства сельскохозяйственной продукции привели ряд проблем. В числе первых возможно назвать отсутствие прямого сухопутного сообщения с материковой частью России. Новые транспортные потоки не согласованы с существующей транспортной инфраструктурой, что безусловно ведет к удорожанию завозимых материалов и оборудования. Немаловажную роль играет действие экономических санкций, ограничивающих приток иностранных и частных российских инвестиций, что ведет к ограничению доступа к рынку капитала и высокой стоимости финансовых ресурсов. Неблагоприятные метеорологические условия так же способствовали сложившейся ситуации. Прекращение подачи воды из реки Днепр в Северо-Крымский канал обострило одну из важнейших проблем сельского хозяйства региона, именно водообеспеченность. В 2016 году наблюдается некоторое улучшение ситуации как в целом по Крыму, так и по категориям хозяйств. Аграрному сектору Республики Крым с 2015 года оказывается финансовая поддержка, которая осуществляется в соответствии с Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Крым на 2015-2020 годы. Ее эффективное функционирование должно способствовать повышению конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, обеспечению продовольственной безопасности республики, повышению финансовой устойчивости предприятий агропромышленного комплекса и устойчивого развития сельских территорий.

Выводы. Формирование ценового механизма остается основной современной проблемой. Суть его в рыночных условиях заключается в том, что обеспечивается органичная взаимосвязь саморегулирующих механизмов и государственного участия. На всех этапах периода развития необходимо соединять систему свободного ценообразования с элементами ее государственного регулирования. Такой принцип должен использоваться, прежде всего, для обеспечения ценового паритета на продукцию сельского хозяйства и средства производства, поступающих в эту отрасль от промышленности.

В условиях либерализации цен, важное значение приобретает поддержка государством надлежащего уровня платежеспособности населения. Опыт показывает, что существенное отставание спроса населения на продовольствие предопределяет искусственный кризис перепроизводства сельскохозяйственной продукции и его катастрофическое сокращение. Ввиду этого, ценовой механизм АПК должен находиться в тесной связи с так называемой потребительской корзиной, которая признает физиологично-нормативное потребление населением продовольственных товаров.

ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Панченко А.А.

Магистрант кафедры финансы предприятий и страхования Института экономики и управления Крымского Федерального Университета им. В.И. Вернадского
научный руководитель: к.э.н., доцент Зубкова В. И.

Аннотация. В работе рассмотрена сущность понятия «ликвидность предприятия». Представлена характеристика коэффициентов ликвидности, приведены формулы расчета и описание данных коэффициентов.

Введение. Платежеспособность и ликвидность выступают главными характеристиками финансового состояния предприятий. При этом важно разграничивать платежеспособность (под которой понимается ожидаемая способность погашения задолженности) и ликвидность (понимается достаточность существующих финансовых и иных средств для оплаты долгов в определенный период).

На практике данные феномены ученые часто считают синонимами.

Цель и задачи исследований. Целью исследования выступает рассмотрение оценки ликвидности неплатежеспособного предприятия. Исходя из поставленной цели, выделены такие задачи:

- раскрытие сущности понятия «ликвидность» предприятия;
- рассмотрение системы финансовых коэффициентов, которые выражают ликвидность предприятия.

При написании работы использованы методы анализа и синтеза, группировки, сравнения.

Результаты исследований. В случае, когда предприятие признается неплатежеспособным, возникает вопрос о его ликвидации либо реорганизации. Также, когда оно не имеет возможности платить в рамках своих краткосрочных обязательств, кредиторы вправе заявить на предприятие в суд для признания его банкротом.

Своевременное рассмотрение платежеспособности предприятия считается возможностью предупреждения вероятного банкротства.

Анализ платежеспособности предприятия, выявление его финансового состояния выступает основным видом источника сведений о предприятии.

Такой анализ определяется ликвидностью предприятия.

Под ликвидностью рассматривается степень покрытия предприятием обязательств активами, которые разделены в зависимости от срока превращения в денежные средства. По такому показателю дается оценка:

- способности предприятия оперативно реагировать на возникающие финансовые проблемы;
- умению увеличивать активы с увеличением объемов продаж;
- возможности возврата предприятием долгов.

По этой причине особую роль играют коэффициенты ликвидности, которые предоставляют возможность выявления возможности предприятия по выполнению собственных обязательств благодаря средствам, которые находятся на счете либо в кассе предприятия.

По коэффициентам ликвидности оценивается кредитоспособность предприятия, его способность в полном объеме рассчитываться своевременно по обязательствам.

Количество убыточных крупных и средних организаций, их просроченная кредиторская и дебиторская задолженности отражены на рисунке 1.

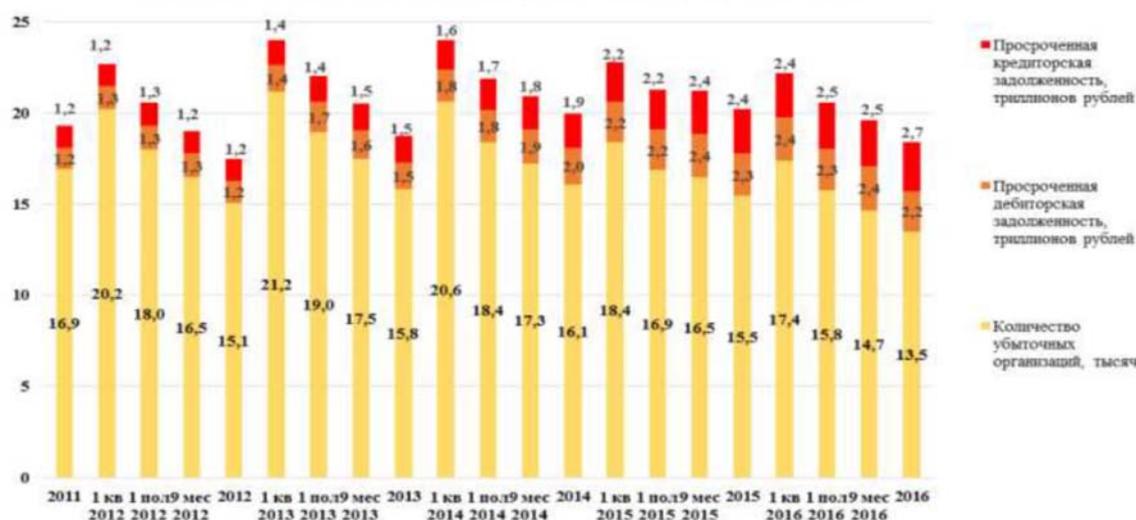


Рисунок 1 - Количество убыточных крупных и средних организаций, их просроченная кредиторская и дебиторская задолженности

Несмотря на то, что абсолютное количество убыточных крупных и средних предприятий с 2011-2016 гг. понижается, с 16,9 до 13,5 тысяч, растут просроченные долги. Количество убыточных предприятий убывает при таких скопленных просроченных задолженностях, вместе с общим числом предприятий в системе учета, вследствие ликвидации.

Показатели ликвидности предприятия приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Показатели ликвидности предприятия

Наименование коэффициента	Формула расчета	Характеристика коэффициента
1	2	3
Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{ал}$)	Наиболее ликвидные активы (Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения) / Краткосрочные обязательства	Показывает, какая часть краткосрочных обязательств может погашаться за счет существующих денежных средств, быстрореализуемых ценных бумаг. Нормальное значение коэффициента 0,2-0,3
Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности ($K_{бл}$)	(Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения + Краткосрочная дебиторская задолженность) / Краткосрочные обязательства	Описывает ту часть текущих обязательств, которую можно погасить не только за счет наличных денежных средств, но и за счет ожидаемого дохода за реализованную продукцию, выполненные работы, предоставленные услуги. Нормальное значение 0,7-0,8
Коэффициент текущей (общей) ликвидности ($K_{тл}$)	Общая сумма ликвидных оборотных средств / Краткосрочные обязательства (Краткосрочные кредиты и займы + Кредиторская задолженность)	Показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые можно использовать для краткосрочных обязательств на протяжении некоторого периода. Нормальное значение 2,0 и выше.
Чистые оборотные активы (капитал) ($Ч_{оа}$)	Общая сумма ликвидных оборотных средств – Краткосрочные обязательства	Нужны для поддержания финансовой устойчивости предприятия

Выводы. На основании вышеизложенного можно отметить, что при рассмотрении вышеуказанных показателей, важно обращать внимание на тенденцию изменений.

В случае, когда их значение ниже нормативных, рассматриваются причины ухудшения характеристик коэффициентов ликвидности анализируемого предприятия.

ОЦЕНКА СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Щеглова С.С.

*старший преподаватель кафедры финансов предприятий и страхования
Института экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет
имени В.И. Вернадского»
Svetitsun@yandex.ru*

В статье дана оценка современного состояния кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Крым. Рассмотрена роль банков в кредитном стимулировании данных форм бизнеса.

Мировая практика свидетельствует о том, что эффективное развитие экономики невозможно без участия субъектов малого и среднего предпринимательства. В современных условиях в России малый и средний бизнес является важным инструментом для решения многих экономических, политических и социальных проблем, стоящих перед государством.

Формирование эффективной инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства является одним из основных целевых ориентиров развития бизнеса в Крыму. Для достижения данной цели в Республике Крым и в Севастополе созданы государственные фонды поддержки предпринимательства, фонд микрофинансирования предпринимательства и гарантийный фонд поддержки предпринимательства.

Также, в настоящее время в Республике Крым действует подпрограмма «Развитие предпринимательства и инновационной деятельности в Республике Крым» Государственной программы Республики Крым «Экономическое развитие и инновационная экономика» на 2017-2020 годы (утверждена постановлением Совета министров Республики Крым от 18 января 2017 года №9), в рамках которой в Крыму доступны следующие финансовые механизмы:

1. Микрозаймы под льготный процент Фонда микрофинансирования предпринимательства Республики Крым. Данный фонд предоставляет микрозаймы индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам, которые соответствуют критериям субъекта малого и среднего предпринимательства, определенным Федеральным законом от 24 июля 2007 года №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», и зарегистрированы на территории Республики Крым. Минимальный срок осуществления предпринимательской деятельности на дату подачи заявления о предоставлении микрозайма должен составлять 3 месяца. Фонд предоставляет микрозаймы в размере до 3 миллионов рублей сроком до 3 лет на реализацию бизнес-планов, предпринимательских программ и проектов, приобретение производственного оборудования. Также Фондом были разработаны совместно с общественными организациями – партнерами по приоритетным направлениям предпринимательской деятельности с учетом специфических запросов различных сегментов бизнеса новые программы для предпринимателей: «Инвестор», «Курорт», «Новатор», «Ремесленник», «Фермер», «Молодой предприниматель», «Стандарт».

2. Государственное унитарное предприятие Республики Крым «Крымский гарантийный фонд поддержки предпринимательства» предоставляет поручительства при получении предпринимателями кредитов в коммерческих банках при отсутствии собственного достаточного обеспечения. Размер одного поручительства Фонда составляет до 70% от суммы обязательств заемщика, но не более 25 миллионов рублей. Поручительство предоставляется юридическим и физическим лицам, зарегистрированным в качестве индивидуальных предпринимателей и крестьянским фермерским хозяйствам. Оформляется путем заключения трехстороннего договора поручительства между банком, заемщиком и фондом.

Немаловажную роль для поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства играют банковские программы кредитования. В частности, лидер банковского рынка Крыма Российский национальный коммерческий банк (публичное акционерное общество) совместно с Акционерным обществом «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» реализуют в Республике Крым программу стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства – Программа «6,5». Размер кредита – не менее 5 миллионов рублей и не более 1 миллиарда рублей; общий размер кредитных средств, привлеченных одним заемщиком в рамках Программы от различных Уполномоченных банков, не может превышать 4 миллиардов рублей. Процентная ставка составляет 9,6% - для субъектов среднего предпринимательства и 10,6% - для субъектов малого предпринимательства. Кредиты предоставляются на срок до трех лет в рамках действующей «Программы 6,5». Кредитование на срок свыше 3 лет возможно при последующем увеличении ставки до рыночного уровня.

Также, в настоящее время Российский национальный коммерческий банк предлагает кредиты по ставке до 5% сельхозпроизводителям в рамках соглашения с Министерством сельского хозяйства Российской Федерации.

Портфель кредитов малому бизнесу в Российском национальном коммерческом банке по итогам первого полугодия 2017 года превысил 1,5 миллиарда рублей. Всего за 6 месяцев этого года предпринимателям Республики Крым и г. Севастополя было предоставлено более 300 кредитов на сумму около 800 миллионов рублей. Таким образом, с начала года объем кредитного портфеля малому бизнесу увеличился в 1,5 раза. Средняя сумма кредита составляет 2,6 миллиона рублей. Наиболее активными крымскими заемщиками остаются представители малого бизнеса Симферополя и Севастополя, наиболее востребованными банковскими программами – быстрые кредитные продукты «Все просто» и «Экспресс овердрафт». По сравнению с 2016 годом активизировался спрос на долгосрочные инвестиционные кредиты, в настоящее время их доля в кредитном портфеле банка по малому бизнесу составляет 53%. В 2016 году наиболее востребованными у предпринимателей были краткосрочные кредиты на пополнение оборотных средств. Доля кредитов в портфеле, выданных предпринимателям в рамках льготного кредитования по государственным программам, составляет около четверти всего кредитного портфеля.

Таким образом, в настоящее время на территории полуострова действуют две структуры исключительно инвестиционной направленности: Фонд микрофинансирования предпринимательства Республики Крым и Государственное унитарное предприятие Республики Крым «Крымский гарантийный фонд поддержки предпринимательства». В первую очередь данные структуры содействуют финансированию функционирования реального сектора экономики. Так, в приоритете находятся сельскохозяйственные, производственные и инновационные проекты. За счёт развития этих программ планируется расширять бюджеты инвестиционных фондов, что позволит ежегодно увеличивать число и размер льготных кредитов. Также перспективным направлением активизации кредитования деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства являются банковские программы кредитования.

В целом, в контексте дальнейшего развития кредитной поддержки малого и среднего предпринимательства необходимо придерживаться следующих принципов:

- обеспечения развития субъектов малого и среднего предпринимательства в отраслях реального сектора экономики;
- поддержки социально-значимых проектов, реализуемых на территории Республики Крым;
- снижения эффективной процентной ставки для заемщика по региональным социально-значимым проектам за счет субсидирования процентной ставки из регионального бюджета;
- организации эффективного взаимодействия со структурами федерального, регионального уровня, а также общественными организациями в целях выработки концепции поддержки малого предпринимательства на долгосрочную перспективу.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ В РАЗВИТИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аблитарова Э.Э.

студентка кафедры финансов предприятий и страхования

Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: старший преподаватель Горовец Н.А.

Аннотация. В статье рассматриваются причины возникновения государственных корпораций, положительные и отрицательные стороны их влияния на развитие экономики, определены основные причины сбоев в эффективности государственного финансирования, связанные с постконтрактным оппортунизмом, и возможные меры повышения уровня контроля в данной сфере

Введение. Государственные корпорации (ГК) представляют собой, как правило, крупную интегрированную структуру с высокой долей государственного капитала, способную решать наиболее сложные задачи в экономике. В передовых странах они давно зарекомендовали себя как надежный инструмент модернизации экономики даже в условиях мирового кризиса.

В России название «государственная корпорация» применимо к предприятиям (организациям), образованным в соответствии с отдельным федеральным законом и в организационно-правовой форме некоммерческой организации. Роль таких организаций на развитие НИОКР и масштабы экономики в последнее время возрастает. По оценкам ФАС в 2015 году вклад государства и государственных компаний в ВВП Российской Федерации составил около 70%, тогда как в 2005 году эта доля составляла около 35%. Большой вклад в такой результат оказали ГК. Однако имеются и сдерживающие факторы. Исследования в этой области остаются актуальным и на современном этапе.

Цель данной работы – разобраться, для чего создаются ГК и какова их роль в развитии экономики.

Результаты исследований. С момента появления в 1999 г. в российской экономике организационно-правовой формы «государственная корпорация» и до мая 2007 г. государство лишь дважды использовало данную форму. Первой ГК было «Агентство по реструктуризации кредитных организаций», которое затем было преобразовано в ГК «Агентство по страхованию вкладов». Затем начиная с 17 мая 2007 г. по 1 декабря 2007 г. принимается шесть федеральных законов, в соответствии с которыми были созданы шесть государственных корпораций: ГК «Внешэкономбанк», ГК «Роснано», ГК «Фонд содействия реформированию ЖКХ», ГК «Олимпстрой», ГК «Ростехнология» и ГК «Росатом». В последствии была создана госкомпания «Росавтодор», статус которой полностью аналогичен статусу ГК.

Возникновение ГК в РФ во многом объясняется необходимостью создания условий для развития инновационных технологий, развития технологических и исследовательских аспектов обеспечения государственной безопасности, развития промышленного сектора экономики, развития инфраструктур, обеспечения других проектов, финансирование которых в силу объективных причин способно обеспечить только государство.

Исследования ряда экономистов, показывают, что выбор мер содействия экономическому развитию страны со стороны государства, связанных с образованием ГК, обусловлен рядом объективных причин. Это, прежде всего: нежелание отечественных инвесторов вкладывать средства в долгосрочные технологические проекты; отрицательное влияние энерго-сырьевого сектора экономики; сложности с обеспечением выполнения контрактов частными поставщиками; необходимость сквозного контроля над всеми циклами производственно-сбытового процесса; недостаточное развитие рынка для быстрого формирования конкурентоспособных отечественных транснациональных корпораций;

необходимость быстрого преодоления последствий санкций со стороны развитых государств и др.

Следует отметить позитивное влияние ГК на развитие НИОКР. Как показывает мировой опыт, ТНК стран с развитыми технологиями, осуществляя инвестиции в другие государства, как правило, предпочитают переводить в них устаревшие производства, освобождая ресурсы для новых технологических продуктов. ГК в этой ситуации способны привлекать и развивать собственные технологические разработки, совершенствовать их, направлять усилия на сокращение технологического отставания от развитых государств, не теряя при этом экономического суверенитета страны. У государства появляется большая возможность стать лидером в развитии отдельных технологических направлений.

К основным объектам критики российских ГК можно отнести их малую экономическую эффективность, неоправданно высокие транзакционные издержки, приводящие к размыванию средств, вложенных государством в деятельность ГК.

В работах А.А. Соколова, прямо указывается на инсайдерский контроль, присутствующий в российских ГК, направленный на незаконное извлечение средств из государственных инвестиций и других форм движения капитала, приводящий к снижению эффективности их деятельности. Исследователь связывает наличие данных негативных явлений с низким качеством контроля со стороны государства, непрозрачностью деятельности ГК и передачей им значительных финансовых средств.

Однако, не все отечественные ГК малоэффективны. Так, например, ГК, исполняющие заказы, связанные с безопасностью государства, достаточно успешно развивают как промышленный, так и научно – технический потенциал («Росатом», «Ростехнологии»), что связано с большей дисциплиной, как в самих организациях, так и большим контролем со стороны президентских структур. Скорее всего, причина негативных явлений в деятельности ГК лежит не в особенностях их строения, а в неформальных институтах коррупции, способных испортить любое экономическое, научное, политическое и другие явления. Таким образом, борьба с институтами коррупции связана в большей степени с ростом гражданского общества, ответственности государства, независимостью судебных решений и др.

В сложившихся на сегодняшний день условиях деятельность ГК и контроль со стороны государства, должны быть, прежде всего, направлены на усиление борьбы со злоупотреблениями менеджмента (постконтрактным оппортунизмом). К таким мерам следует отнести: определение ключевых показателей эффективности деятельности корпорации и зависимость вознаграждения менеджмента только от данных показателей, совершенствование контрактных отношений, большая прозрачность в деятельности ГК, особенно в области расходования государственных средств.

Выводы. Следует признать, что в российском обществе пока не сложилось единое мнение о роли ГК в отечественной экономике. Одни ученые и специалисты высоко оценивают их деятельность, признавая их решающую роль в сохранении и развитии целого ряда подотраслей промышленности, улучшении использования огромного государственного имущества, другие не согласны с этим и настаивают на необходимости их преобразования в иные формы юридических лиц, не обладающие специальным статусом и особыми привилегиями.

В заключение хотелось бы сказать, что, несмотря на отдельные недостатки, которые, безусловно, необходимо устранять, не вызывает сомнений, что потенциал ГК в России далеко не исчерпан. Особенно широко он может быть использован в современных условиях, когда отказ некоторых стран от сотрудничества с Россией в финансово-кредитной сфере, в области высоких технологий и производства современной промышленной продукции ставит перед нами непростые задачи по импортозамещению. И в этом плане, нам представляется, что в свое время решения о создании ГК в отдельных отраслях и сферах российской экономики, безусловно, были целесообразными и дальновидными.

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ ЗА РУБЕЖОМ

Осадчая К.И.,

*студентка 2-го курса магистратуры, кафедры финансов предприятий и страхования
института экономики и управления «Крымский федеральный
университет имени В.И. Вернадского»*

научный руководитель: к.э.н., доцент Зубкова В.И.

Аннотация. В данной работе рассматриваются виды государственных органов по управлению антикризисным состоянием предприятий за рубежом. Также в работе акцентируется внимание на права и обязанности таких государственных учреждений в области банкротства.

Введение. В большинстве стран первого мира (США, Канада, Швейцария, Великобритания, Швеция, Австралия и др.) основополагающим элементом системы несостоятельности и банкротства выступают специальные государственные учреждения с четко обозначенными обязанностями и правами в области банкротства. Они способны управлять действиями законодательства и предоставлять рекомендации по поводу действий правительства в данном вопросе.

Цель и задачи. Главной целью данной работы является, рассмотрение антикризисного управления за рубежом.

Результаты исследований. Функции и компетенция государственных органов в области банкротства четко обозначены в законодательных актах. Государственные органы в сфере банкротства стран ЕС вправе подавать в Суд Европейского Союза запросы касательно постановлений Суда о толковании положений Европейской Конвенции по банкротству.

Например, в Австралии таким государственным органом является Комиссия по корпоративным делам.

Комиссия по корпоративным делам обладает следующими полномочиями:

- проведение финансового анализа предприятий, которые рассматриваются как несостоятельные;
- сбор правдивой информации о должнике и предоставление её для рассмотрения в суд;
- формулировка выводов о фиктивном или преднамеренном банкротстве на предприятии, если оно имело место быть;
- приведение в исполнение наказаний в соответствии с действующим законодательством виновных в фиктивном или преднамеренном банкротстве либо ходатайствовать о наказании в суд.

В Англии государственным органом, отвечающих за банкротство, является Служба несостоятельности, которая входит в состав Министерства торговли и промышленности. В Службе несостоятельности работают 1800 постоянных сотрудников.

К функциям Службы несостоятельности Англии относятся:

- выдача лицензий специалистам в области банкротства, контроль над процессом выдачи лицензий, контроль над добросовестной деятельностью арбитражных и конкурсных управляющих соответственно законодательству о банкротстве;
- составление базы данным по результатам решения дел о несостоятельности и банкротстве, ведение статистики по количеству и отраслевой принадлежности предприятий – банкротов;
- поиск настоящих причин банкротства или понесения убытков предприятия – должника;
- выявление причин сокрытия факта банкротства управляющими предприятия – должника после того как стало ясно, что сохранение бизнеса невозможно;
- проверка любого предприятия на наличие признаков банкротства в случае жалоб со стороны партнеров, общества, кредиторов или клиентов;

- принуждение неблагополучных предприятий проходить аудиторские проверки, а также назначение им определенных аудиторов за счёт средств предприятия;
- принудительная ликвидация любого предприятия, если это будет соответствовать общественным интересам по мнению Службы несостоятельности. Примерно 1% всех банкротств в Англии составляют именно такие случаи;
- возбуждение дел в судах о судебном преследовании должников;
- Служба несостоятельности вправе требовать и получать от конкурсных управляющих полный отчёт о деятельности бывших руководителей предприятий – должников, в случае выявления недобросовестного управления и преднамеренного ухудшения состояния предприятия Служба вправе потребовать о дисквалификации такого управляющего на срок до 15 лет.

В Канаде государственным органом по делам о несостоятельности и банкротстве выступает «Институтом суперинтендантов по несостоятельности».

В компетенцию Института входит:

- возбуждение в судах дел о несостоятельности (банкротстве);
- проявление инициативы в законодательства по вопросам несостоятельности;
- составление и контроль соблюдения единого профессионального стандарта конкурсных и арбитражных управляющих;
- совмещение практики и опыта по делам о банкротстве в стране;
- выдача или отзыв лицензий специалистам по банкротству, а также контроль за их деятельностью.

В США существует богатый многолетний опыт по регулированию банкротств. Комиссия по биржам и ценным бумагам (КБЦБ) Правительства США выполняет роль государственного органа по несостоятельности (банкротству) с 1934 г. С 1938 г. в Законе «О банкротстве» были прописаны её основные функции:

- давать рекомендации судам по банкротству по поводу кандидатур на роль внешних независимых управляющих;
- выступать в качестве эксперта-консультанта судов по банкротству;
- быть одной из сторон в судопроизводстве по делам несостоятельности (банкротства) с правом формулировать заключения по реорганизации предприятий – банкротов.

После реформы американского Закона «О банкротстве» в 1978 г. основные функции КБЦБ стали следующие:

- контроль и обеспечение адекватности в заявлениях предпринимателей – должников о своём текущем финансовом состоянии и наличии активов;
- КБЦБ вправе возражать против утвержденного судом плана по реорганизации предприятия – должника, когда идет рассмотрение дел по мотивам правонарушений с его стороны;
- КБЦБ имеет право выступать в суде по любым вопросам дел о банкротстве, а также влиять на назначение конкурсного управляющего, уровень оплаты труда конкурсных управляющих, на условия продажи или сдачи в аренду собственности должника.

В некоторых случаях КБЦБ настаивала и добивалась иных условий продажи неплатежеспособных предприятий.

Выводы. Таким образом, можно сделать вывод о том, что в большинстве зарубежных стран, одним из основных, элементов современной системы несостоятельности является наличие специального правительственного учреждения с конкретными обязанностями и полномочиями по вопросам банкротства. Также необходимо отметить, что другими ключевыми элементами системы несостоятельности являются законодательство, институт специалистов, судебная система и понимание необходимости банкротства в обществе.

ОЦЕНКА ФОРМИРОВАНИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

Корниенко А.В.

*студентка кафедры финансов предприятий и страхования
Института экономики и управления КФУ*

научный руководитель: старший преподаватель Горовец Н.А.

Аннотация. В статье представлены результаты анализа формирования и эффективности использования собственного капитала ПАО «Сбербанк России» за 2014-2016г.г., выявлены положительные факторы, приведшие к увеличению собственного капитала в исследуемом периоде, дана оценка факторам, приведшим к уменьшению рентабельности собственного капитала и росту его оборачиваемости.

Введение. Сбербанк России является одним из старейших банков Российской Федерации, однако это ему не мешает занимать лидирующие позиции на банковском рынке. Банк развивается достаточно динамично и ориентируется на стремительно меняющиеся технологии и предпочтения клиентов.

Сбербанк России создан с целью привлечения временно свободных денежных средств населения и предприятий и их эффективного размещения на условиях возвратности, платности, срочности в интересах вкладчиков банка и развития хозяйства.

На долю лидера российского банковского сектора по общему объему активов приходится 28,7% совокупных банковских активов (по состоянию на 1 января 2016 года).

Важную роль в обеспечении экономической самостоятельности, стабильности функционирования, финансовой устойчивости банка играют его собственные ресурсы.

Собственный капитал - это денежные средства банка, принадлежащие ему на правах собственности и сформированные либо за счет средств собственников или инвесторов, либо за счет прибыли банка.

Анализ формирования собственного капитала и эффективности его использования является важнейшим этапом анализа финансовой деятельности банка.

Цель исследования: выявить положительные и отрицательные факторы, повлиявшие на формирование и эффективность использования собственного капитала ПАО «Сбербанк России» в 2014-2016 г.г.

Результаты исследований. Анализ формирования собственного капитала ПАО «Сбербанк России» за 2014-2016 г.г. проводился на основе публикуемых показателей финансовой отчетности банка. В результате анализа динамики изменения формирования собственного капитала ПАО «Сбербанк России» в исследуемом периоде можно выявить следующие изменения:

- величина средств акционеров (участников) и показатель эмиссионного дохода за рассмотренный период времени не изменились и составили 67760844 тыс.руб. и 228054226 тыс.руб. соответственно;

- на протяжении 2014-2016 г.г. резервный фонд ПАО «Сбербанк России» остался неизменным и составил – 3527429 тыс.руб.;

- переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющих в наличии для продажи, уменьшенная на налоговое обязательство в 2015 году по сравнению с 2014 годом сократилась на 151023161,00 тыс.руб., а в 2016 году относительно 2015 года увеличилась на 91828191,00 тыс.руб.;

- в 2015 году по сравнению с 2014 годом величина переоценки основных средств, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство сократилась на 14179189 тыс.руб. (17,6%), а в 2016 году относительно предыдущего года – на 66357126 тыс.руб.;

- сумма нераспределенной прибыли прошлых лет в 2015 году относительно 2014 года увеличилась – на 301795792,00 тыс.руб., в 2016 году по сравнению с 2015 годом повысилась – на 155495024,00 тыс.руб.;

- произошло сокращение неиспользованной прибыли за отчетный период в 2015 году относительно предыдущего периода на 92825654 тыс.руб., в 2016 году данный показатель сравнительно с 2015 годом увеличился на 279902126 тыс.руб..

Общая сумма источников собственных средств ПАО «Сбербанк России» за 2015 год относительно 2014 года увеличилась на 345814110 тыс.руб.; в 2016 году сравнительно с предыдущим годом – на 500768279 тыс.руб. Прирост обусловлен прибылью банка по результатам деятельности, а также доходами от переоценки инвестиционных ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи, отраженными в прочем совокупном доходе.

В ПАО «Сбербанк России» нераспределенная прибыль прошлых лет, доля которой в 2014 году составила 61%, в 2015 году - 63%, а в 2016 году – 74%, является преобладающей в структуре собственных средств. Высокий рост удельного веса нераспределенной прибыли в общей сумме банковского капитала свидетельствует о формировании собственных средств банка в основном за счет наиболее качественных (но в то же самое время наиболее дорогих) источников. С точки зрения финансовой устойчивости банка такие ресурсы оказывают положительное влияние на нее. С другой стороны, формирование источников собственных средств банка преимущественно за счет нераспределенной прибыли, уставного капитала снижает доходность операций банка (доходность активов).

Рассмотрим эффективность использования собственных средств в ПАО «Сбербанк России» за 2014-2016 г.г.

Рентабельность собственного капитала в 2015 году относительно 2014 года сократилась на 3,8%, а в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 6,3%. Изменение значений коэффициента рентабельности собственного капитала может быть вызвано падением котировок акций предприятия на бирже, а также сокращением величины прибыли и увеличением суммы собственного капитала.

В 2015 году относительно предшествующего периода коэффициент оборачиваемости капитала сократился на 0,21.

Коэффициент, характеризующий вес уставного капитала в сумме собственных средств снизился в 2014 году по сравнению с 2013 годом на 0,77%; в 2015 году относительно 2014 года – на 0,04%. Сокращение величины данного показателя свидетельствует об ухудшении статуса рассматриваемого банка.

В 2014 году по сравнению с 2013 годом можно наблюдать снижение коэффициента Кука на 2%, а в 2015 году относительно предыдущего года – на 1%. Однако, коэффициент больше 8%, следовательно, Сбербанк является платежеспособным.

Норматив достаточности собственных средств Сбербанка в рассматриваемом периоде превышает нормативное значение (10%), однако можно наблюдать снижение данного показателя в 2015 году по отношению к значению 2014 года (на 0,9%), что может быть связано с укоренным ростом активов.

Выводы. Основываясь на результатах, проведенного анализа формирования и эффективности использования собственных средств ПАО «Сбербанк России» можно прийти к выводу, что в структуре собственного капитала банка преобладает нераспределенная прибыль, которая и явилась основным источником формирования собственных средств банка, приведшим к их росту. Увеличение собственного капитала несколько снизило его рентабельность, но интенсивность его использования возросла. А также в ходе анализа были получены высокие значения нормативных коэффициентов, что свидетельствует о том, что капитальная база является устойчивой и достаточной для покрытия потерь от принятых банком рисков.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ МЕХАНИЗМОВ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Чуян В.А. ¹

¹магистрант группы УП-242 о Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: д.э.н., профессор кафедры экономической теории и кафедры
управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ
Черемисина С.Г.

Введение. В данном материале рассматривается понятие и сущность механизма формирования новых ценностных концепций в современном управлении, связанных с идеей «корпоративной социальной ответственности» (КСО) организаций и предприятий бизнеса не только перед своим коллективом, а и перед обществом, в котором они осуществляют хозяйственную деятельность.

Цель, задачи и методика исследований. Целью данного исследования является систематизация теоретических подходов обоснования сущности и этапов развития категории корпоративной социальной ответственности в управлении. Методологическую основу исследования составляют следующие методы: анализа и синтеза, сравнительного анализа, причинно-следственный и исторический метод, а также научные публикации и учебные издания российских авторов.

Результаты исследования. В теории управления развитых стран стали появляться новые концепции, поскольку именно руководители приходят к выводу, что в условиях современного рынка для эффективного продвижения предприятия недостаточно только рекламных технологий. Сформировать доверие к предприятию со стороны целевых групп можно только на основе социальной стратегии ответственного поведения компании. Формирование новых ценностных концепций в современном управлении связано с идеей «корпоративной социальной ответственности» (КСО) организаций и предприятий бизнеса перед обществом, в котором они ведут свою хозяйственную деятельность.

Исследователи выделяют три этапа становления и развития концепции социальной ответственности.

Первый этап – это этап зарождения корпоративной социальной ответственности (60-е - середина 70-х годов), характеризовался расцветом «традиционной» филантропии (благотворительности). Ключевым событием, которое способствовало зарождению корпоративной социальной ответственности, стало принятое в 1950-х годах решение Верховного Суда США, отменившего юридические ограничения и неписаные нормы, которые ограничивали или сужали рамки корпоративной благотворительности и участие компаний в решении социальных вопросов.

На следующем этапе произошло зарождение капиталистической благотворительности. Некоторые из представителей крупного американского бизнеса объявили об обязанности корпораций использовать свои ресурсы так, чтобы общество имело от этого пользу.

Данный этап в формировании корпоративной социальной ответственности - этап становления стратегической филантропии (середина 70-х - начало 80-х годов).

Третий этап в развитии корпоративной социальной ответственности – это возникновение и развитие концепции социальных инвестиций (конец 80-х годов). Коммерческий, общественный и государственный секторы начали вместе решать актуальные социально значимые проблемы местных общин, а компании, имея свою бизнес-выгоду, одновременно учитывали интересы всех партнеров.

Характерной особенностью этого этапа является переход к долгосрочным обязательствам компаний по определенным социальным вопросам и инициативам: предоставление чего-то большего, чем денежные пожертвования; выделение средств на благотворительную деятельность, как из бюджетов структурных единиц, так и из бюджетов на филантропические цели; формирование стратегических альянсов.

Деятельность компаний начала оцениваться не только с точки зрения доходности, но и социальных и экологических последствий получения прибыли, а также с точки зрения их отношения к сотрудникам, клиентам, инвесторам и поставщикам.

Концепция «этики бизнеса» сформировалась в США и Западной Европе в 70-х гг. XX века. Однако наибольшее развитие она получила в середине 1980-х гг., когда научное сообщество и деловой мир пришли к выводу о необходимости повышения «нравственного сознания» бизнесменов при проведении ими деловых операций, а также ответственности корпорации перед обществом. Особое внимание обращалось на частые случаи коррупции среди правительственной бюрократии и среди ответственных лиц корпораций.

Сущность направления этики справедливости можно сформулировать в виде совокупности следующих структурных составляющих:

этика найма на работу, которая исходит из принципа эффективности для предприятия, поэтому в основе отбора претендентов должна быть квалификация, связана с данной работой;

выбор факторов, не связанных с работой, рассматривается как оскорбление достоинства человека и серьезный недостаток в работе предприятия;

продвижение работников по службе должно быть справедливым, в основе – только компетентность и профессионализм;

размер заработной платы должен определяться вкладом работника в прибыль предприятия, соответствовать состоянию рынка труда и ценовой политике товарных рынков;

составление трудового договора, где сумма заработной платы должна удовлетворять хотя бы минимальные потребности работника и его семьи;

нормальные условия труда, без опасности причинения работнику физического, морального или психического ущерба;

увольнение работника должно придерживаться трех правил:

а) освобождение только по уважительной причине; б) выполнение при увольнении необходимых процедур; в) стремление уменьшить негативные последствия.

В современной экономической литературе термин «социальная ответственность» используется в двух аспектах:

а) для обозначения социальной деятельности компании, направленной во внешнюю среду и имеющую целью создание благоприятного имиджа в глазах местного сообщества и органов власти;

б) предоставление социальных благ со стороны руководства компании своим работникам.

В обоих случаях источником социальных благ является экономическая деятельность предприятия, от эффективности которой зависят уровень и размеры предоставления социальных благ компаниями.

В начале XXI в. появилась теория «устойчивого развития», направленная на удовлетворение потребностей современного поколения без ущерба будущим поколениям, а также провозглашающая переход от стихийного развития человечества к управляемому механизму.

Вывод: рассмотренные подходы к пониманию сущности общественной или социальной ответственности бизнеса основываются на двух противоположных точках зрения: либо рассматривать бизнес только как средство получения прибыли путем добросовестной реализации операционной функции и удовлетворения потребностей общества в необходимых потребительских благах, или – расширение круга обязанностей бизнеса еще и обязанностями этического и филантропического характера. Из этого можно сделать вывод, что не существует абсолютных стандартов социальной ответственности бизнеса, они обусловлены этапом развития или прогресса общества, культурными особенностями, спецификой исторического развития региона, отрасли, страны.

КОРПОРАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА

Авджиева М.А.

*студентка кафедры государственного и муниципального управления Института
экономики и управления КФУ*

научный руководитель: к.ф.н., доцент Кухар В. В.

Введение. Сложно себе представить какое огромное количество предприятий, организаций, фирм и прочих учреждений существует в современном мире. Каждое из них нацелено на предоставление товаров и услуг. Главная задача каждой фирмы – создание качественной, доступной и конкурентоспособной продукции. В большинстве организаций в процессе производства участвует человек, и для достижения главной цели необходимо обеспечить благоприятные условия для работников. Ведь предприятие, где интересы и требования сотрудников не учитываются, просто не сможет нормально функционировать и будет обречено на гибель.

Цели: анализ существующих систем мотивации труда, сравнение мотивов западной и восточной цивилизации, выявление принципов построения модели мотивации, близкой к России.

Методы исследования: анализа, сравнения, дедукции, синтеза, обобщения и аналогии.

Рыночная экономика обуславливает постоянную борьбу не только за рабочее место со стороны потенциальных работников, но и конкуренцию между фирмами за квалифицированные трудовые ресурсы.

Хороший профессионал на фирме – это залог ее успеха, и чем больше на фирме будет незаменимых работников, тем более конкурентоспособной будет фирма в жестких условиях рынка.

Основным методом мотивации на всех западных фирмах является денежное вознаграждение. Известно, что, только удовлетворив потребности низшего уровня (по А. Маслоу), можно обратиться к удовлетворению потребностей более высоких уровней (в самоуважении, самореализации, знаниях, красоте и др.), поэтому, чтобы удержать работника на фирме и мотивировать его на качественное выполнение работы, необходимо дать ему возможность получения хорошего дохода за ее выполнение. Этот метод называется на западе «Pay for Performance», что в переводе означает «плата за исполнение».

Система «Pay for Performance» очень эффективно работает в европейских компаниях и увеличивает продуктивность работников в 1, 5 раза, а их доходы до трети. При этом работник получает возможность реализовать свои способности и получить высокий доход, а фирма получает мотивированных работников, профессионализм которых постоянно возрастает, а в случае несоответствия работника требованиям компании его можно заменить на более квалифицированного и подготовленного.

Если обратить взгляд на Восток, то можно увидеть совсем другой подход к мотивации и управлению персоналом. Японский подход кардинально отличается от подхода к мотивации и управлению в Европе или США. Это связано с особенностями менталитета, традициями и психическими различиями.

Японские работники отличаются большой преданностью компании, в которой работают. И рядовые служащие, и управленцы отождествляют себя с компанией. Японцы сознательно подходят к любым обязанностям и даже в случае недомогания идут на работу, не допускают прогулов, относятся спокойно к приказу руководителя о сверхурочной работе, даже если об этом не были заранее предупреждены. Даже отпуск используется частично, потому что каждый осознает свою причастность к компании и то, что она нуждается именно в его работе. Считается, что если работник используется полностью отпуск, то это говорит о недостатке преданности с его стороны.

Если в Европе основным способом мотивации являются деньги и материальные вознаграждения, возможность работать «вне работы», получая доход, то в Японии все

методы мотивации – это прежде всего психологические приемы. Там придается большое значение коллективу, и ответственность перед коллективом движет как основной мотив.

Большое значение в японских компаниях уделяется процессу подбора персонала. Корпорации начинают воспитывать для себя будущих специалистов еще со студенческих лет, начиная с 3 – 5-го курсов. Тогда начинается выявление основных способностей, талантов, склонностей, и человека помещают в ту среду, в которой он может их развить. Будущие специалисты приглашаются на лекции и семинары, в которых посвящаются в историю и особенности работы предприятия, заинтересовываются деятельностью, набираются теоретических навыков на основании перенятого опыта.

При этом денежная мотивация не является в Японии настолько эффективной, как в европейских компаниях.

Результаты исследований. Нестабильность и неразвитость экономики России не позволяют полностью отвергнуть стимул материального вознаграждения. В целях эксперимента следует внедрить на одном предприятии европейскую модель мотивации, а на другом предприятии для сравнения – японскую и проанализировать в каком из случаев будет наблюдаться больший успех дела. По моему мнению, необходимо делать упор на духовный склад российских людей, формировать внутреннее сознание и систему ценностей близкую к Японии.

Для нашего народа характерен коллективизм, нужно воспитывать в сотрудниках дух сплоченности и командной работы. Каждый сотрудник должен чувствовать себя частью организации, а не ориентироваться исключительно на личные цели. Необходимо создать такие условия деятельности на предприятии, где главной задачей каждого работника будет не получение прибыли, а достижение целей организации. Однако при этом не должны ущемляться ни личные результаты деятельности, ни развитие индивидуальных способностей.

Также полезной может быть подготовка к работе специалистов уже со студенческих лет. Компании должны быть заинтересованы в проведении лекций и семинаров, способных погрузить молодого специалиста в его будущее, дабы понять, как будет складываться работа на конкретном предприятии

К сожалению, отвергнуть стимул материального вознаграждения невозможно для России, но можно делать больший акцент на формирование системы ценностей, в то же время взяв на себя некоторые расходы работника (к примеру, бесплатный проезд). Чем более привлекательными будут социальные гарантии организации, тем заманчивее она станет для молодых специалистов или опытных работников. Следует внедрить гибкую систему графиков, а также систему ценных подарков

Вывод. Человек – главный участник хозяйственной деятельности. Ни одно предприятие не может обойтись без участия человека в процессе производства. Поэтому одной из главных задач каждой организации является предоставление максимально благоприятных условия для этой деятельности и, несомненно, создание эффективной модели мотивации персонала, как индивидуально, так и коллективно.

Одним из современных направлений исследований в сфере управления персоналом является синергетический подход, в основе которого лежат принципы самоорганизации. Основой данного подхода является развитие самодеятельности, творческого отношения к делу, рост коллективизма, в чем сочетаются как личный вклад каждого его члена, так и общий результат всего коллектива, что было бы характерно для России и ее менталитета.

ОЦЕНКА ПЕРСОНАЛА НА ОСНОВЕ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ (KPI)

Верна В.В.

*доцент кафедры управления персоналом и экономики труда
Институт экономики и управления (структурное подразделение)
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И.Вернадского»*

Введение. Успешность инновационного развития предприятия в значительной степени зависит от его кадрового потенциала. Для более рационального и эффективного использования человеческого потенциала предприятия необходимо правильно построить систему его оценки на основе ключевых для предприятия показателей эффективности.

Цель и задачи исследования - провести обоснование целесообразности использования системы KPI для формирования эффективной системы оценки персонала.

Результаты исследований. В современных условиях хозяйствования несомненным является тот факт, что эффективное и рациональное воспроизводство человеческого капитала является одной из приоритетных задач любой организации, ведь предприятие инвестирует определенное количество материальных и нематериальных ресурсов, справедливо ожидая при этом полной отдачи каждого из работников. В таком случае возникает объективная необходимость в оценке персонала с помощью системы показателей Key Performance Indicators (KPI), с помощью которой работодатели оценивают своих сотрудников. Данная система имеет много общего с обычным плановым подходом, с одним отличием - показатели работы каждого отдельного сотрудника привязывают к общим KPI всего предприятия.

В основе разработки KPI лежат стратегические цели предприятия и ключевые бизнес-процессы, происходящие в ней. Цель создания подобных систем — четко обозначить показатели, по которым менеджмент сможет установить, насколько эффективно была выполнена работа, и сделать критерии и инструменты оценки максимально прозрачными для предприятия и сотрудников.

Система KPI состоит из набора показателей, которые отражают эффективность деятельности предприятия, организации или ее подразделений. Процесс разработки данной системы является трудоемким, в результате чего процесс управления организацией будет более продуктивным. Основные этапы формирования системы ключевых показателей на предприятии можно представить в следующей последовательности: уточнение целей организации; создание рабочей группы; формирование целостной стратегии внедрения и развития ключевых показателей эффективности; отбор ключевых показателей эффективности для предприятия в целом; разработка целей и задач подразделений и показателей их эффективности; проведение тренинга для работников предприятия относительно объяснения сути методики; построение алгоритма сбора данных для расчета премиальных выплат; согласование показателей эффективности работы подразделений и их веса; планирование и расчет премиального фонда предприятия и подразделений; создание единой базы данных и включение в нее показателей производства; разработка структуры отчетности и регламентирующих документов; внедрение системы ключевых показателей в тестовом режиме; контроль за результатами работы системы; уточнение показателей эффективности для поддержания их актуальности.

Один из наиболее значимых этапов проекта внедрения KPI — определение топ-менеджерами компании конкретных целей на основе основной стратегической цели и концепции бизнеса компании. Нерационально подобранные и недолжным образом сбалансированные показатели могут негативно повлиять на реализацию выбранной предприятием стратегии.

Существует ряд принципов, в соответствии с которыми следует формировать набор ключевых показателей эффективности: система индикаторов должна подходить для всех

организационных уровней; критерии оценивания должны меняться и корректироваться в соответствии с изменениями внешней и внутренней среды; возможность сгруппировать многочисленные показатели в общий индекс; количественная оценка показателей должна преобладать качественную; выбор нескольких ключевых показателей, с последующей их детализацией; критерии оценки имеют целевые (контрольные) значения.

В таблице 1 приведена система наиболее распространенных КРІ, которые используются западными компаниями.

Таблица 1 - Система показателей для оценки результатов работы на основе КРІ

Показатель	Объект оценки	Цель использования
ЕВІТ, прибыль	Генеральный директор, руководители филиалов, ответственные за доходную и расходную части своего бюджета	Расчет бонусов, резерв самофинансирование, получение кредитов, оценка рентабельности вложений и т. д.
Gross Margin, уровень прибыльности	Руководители отделов, направлений бизнеса	Для оценки перспектив развития продукта, влияния спроса на товар или услугу, влияние конкуренции
Turnover ratio, ротация персонала	Директор по персоналу, руководители структурных подразделений компании, имеющих отдельное штатное расписание	Для оценки влияния текучести кадров на результаты бизнеса, выявление резервов экономии, оценка эффективности работы службы персонала
Средний объем продаж	Отдел продаж, менеджер по продажам	Планирование доходной части бюджета подразделения, измерение эффективности каждого сотрудника и распределение премиального фонда

Выводы. Таким образом, можно утверждать, что формирование системы оценки персонала на основе ключевых показателей эффективности является одной из составляющих процесса управления персоналом, которой принадлежит особая роль в оперативном и стратегическом управлении. Ведь именно в оперативном управлении оценка персонала является важным инструментом как успешного поиска, так и мотивирования работников, а в стратегическом ракурсе - используется как средство объединения человеческих ресурсов вокруг стратегии организации, формирования ее культуры и развития человеческого капитала. Использование системы КРІ представляет возможность решить ряд проблемных вопросов, связанных с формированием фонда оплаты труда, установлением размера индивидуального вознаграждения и содержанием лучших работников в штате организации, что является необходимым условием и залогом сохранения и роста конкурентоспособности организации, а также совершенствования механизма согласования стратегии предприятия с динамической внешней средой.

ВЫБОР МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА КОМПЕТЕНЦИЙ СОТРУДНИКА

Димитриева С.Д.

к.э.н., доцент кафедры управления персоналом и экономики труда Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Введение. В данном разделе рассматриваются существующие стратегии стимулирования персонала организации, проводится анализ их основных преимуществ и недостатков.

Цель и задачи исследований. Целью исследования является разработка мотивационного механизма деятельности персонала организации. Основными задачами являются: установление принципов формирования стратегии стимулирования труда сотрудников, а также анализ основных преимуществ и недостатков предложенных стратегий.

Методами исследования являются: анализ и синтез, а также метод сравнительных характеристик при разработке структурно-логичной таблицы.

Результаты исследований. Выделение основных характеристик стратегий стимулирования труда персонала и анализ преимуществ и недостатков относительно развития предприятия позволит руководству более четко формулировать задачи и цели развития. Наиболее целесообразно формировать стратегию стимулирования труда персонала предприятий как сочетание элементов всех видов стратегий. Итак, залогом эффективной работы сотрудника является максимально возможное совпадение его индивидуальных мотивов и целей с мотивами и целями как коллектива, в котором он работает, так и руководства предприятия.

Существует несколько типов стратегий стимулирования труда персонала: стратегия, ориентированная на связь миссии и целей организации; стратегия поддержки уровня оплаты труда; стратегия положительного имиджа; стратегия, ориентированная на повышение качества трудовой жизни; стратегия развития персонала; стратегия повышения инновационной активности организации и персонала; стратегия дифференциации вознаграждения (табл.1).

Таблица 1 – Преимущества и недостатки стратегии стимулирования труда персонала

Стратегия	Характеристика	Преимущества	Недостатки
Стратегия, ориентированная на взаимосвязь миссии и целей организации	Миссия определяется как удовлетворение предприятием определенного сегмента потребностей общества	Этический характер связи между миссией и стратегией, что является основой системы стимулирования	Учет производственных показателей минимален
Стратегия поддержки уровня оплаты труда	Ориентация на средний, установившийся на рынке труда уровень заработной платы	Стабильность в оплате труда, сильные материальные стимулы, основанные не только на зарплате, но и на льготах	Возможна только в условиях стабильного экономического положения организации; риск отставания роста квалификации от роста зарплаты
Стратегия положительного имиджа организации	Вознаграждение выполняет социальную функцию. Способствует созданию в обществе положительного образа	Является основой привлекательности предприятия для работающего и потенциального	Основной акцент - общественное мнение

	предприятия	персонала.	
Стратегия, ориентированная на повышение качества трудовой жизни	Вознаграждение должно обеспечивать благами работающего и его семью. Средств должно быть достаточно для удовлетворения потребностей, обеспечивающих жизнедеятельность, высокую работоспособность и развитие работника и его семьи	Вознаграждение должно расти одновременно с ростом инфляции, повышением цен на услуги	Рост вознаграждения может происходить быстрее производительности сотрудника
Стратегия развития персонала	Периодичность повышения квалификации и переподготовки осуществляется чаще, чем один раз в три года.	Получает развитие повышения квалификации, ориентированное на специальные программы, связанные с инновационными процессами, происходящими на предприятии	Низкий уровень эффективности, если происходят инновационные процессы
Стратегия повышения инновационной активности организации и персонала	Тесная связь со стратегиями развития и роста. Инновационные процессы эффективны в случае положительного отношения к ним персонала.	Преодоление барьеров в трудовой и организационной поведении при внедрении инноваций	Персонал может быть не готов к изменениям
Стратегия дифференциации вознаграждения	Ориентированы на укрепление социального мира внутри организации, бережное отношение и особое стимулирование профессионального работника	Оплачиваться должна работа и связанная с ней ответственность. Инновационный вклад работника может быть оценен выше, чем трудовой	Отсутствие равновесия между инновационным и трудовым вкладом работника может привести к конфликту

Выводы, заключения. Полное совпадение мотивов является невозможным в силу исходного противоречия основных задач работодателя (получить от работника максимум при минимуме затрат) и наемного работника (или наоборот). Однако правильная стратегия стимулирования персонала предприятия позволяет максимально сблизить их цели.

МЕТОД КОНКРЕТНЫХ СИТУАЦИЙ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД ОБУЧЕНИЯ ПО НАПРАВЛЕНИЮ ПОДГОТОВКИ «УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ»

Киселёв И.И.

магистр 2 курса, кафедра управления персоналом и экономики труда Институт экономики и управления (ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»)

научный руководитель: старший преподаватель, к.э.н. Севастьянова О.В.

Введение. Обучение в управлении персоналом занимает важное место, так как благодаря полученным навыкам и обретенному опыту работники смогут эффективно выполнять поставленные перед ними задачи, которые необходимо решить для развития организации. В данной работе рассматривается метод конкретных ситуаций как эффективный метод обучения по направлению подготовки «Управление персоналом», который способствует повышению уровня знаний и умений в профессиональной деятельности будущих специалистов.

Цель и задачи исследований. Раскрыть сущность и содержание метода конкретных ситуаций.

Результаты исследования. Метод конкретных ситуаций – это вид обучения, основанный на построении модели, характерной для данного явления. Данная учебная модель используется в социально-психологическом обучении. Современный специалист высокого уровня – это специалист, который способен нестандартно мыслить и решать поставленные перед ним задачи не только в узконаправленной деятельности, но и обладающий навыками организационной и управленческой деятельности. Такой специалист должен быть социально активен, свободно ориентирован в обществе, владеть современными IT-технологиями, он должен быть доброжелательным по отношению к клиентам, стрессоустойчив, обладать способностью самообучения и самообразования на протяжении всей жизни. В последние годы в Российской Федерации более 70% организаций развивают компетентностный подход, так как данный подход определяет какими знаниями и навыками обладают люди и насколько адекватно они применяют эти знания и навыки в конкретных ситуациях для решения определенных проблем. Компетентность – это важная характеристика готовности человека к решению поставленных перед ним профессиональных задач, а также постоянное обновление информации для успешного её применения в профессиональной деятельности.

В процессе профессиональной подготовки происходит формирование и развитие профессиональной компетенции специалиста в результате получения необходимых знаний по определенным дисциплинам. Профессиональная компетентность включает в себя содержательные и процессуальные компоненты. Развитие этих компонентов происходит при осуществлении профессиональной деятельности.

Любой начинающий специалист обязан обладать профессиональными навыками, умениями и знаниями, то есть такой специалист должен быть компетентен в своей профессиональной деятельности. Можно рассматривать как часть профессиональной компетенции управленческую компетентность, которая представляет собой систему внутренних ресурсов, необходимых для организации эффективного руководства в соответствии с целями организации, принципами управления. Формирование управленческой компетентности включает организацию ресурсов у субъекта и оценку готовности к профессиональной деятельности. Процесс формирования управленческой компетентности требует развитие системы управленческой культуры, усовершенствованию подходов к преподаванию профессиональных дисциплин. Управленческая компетентность создает управленческую деятельность, которая необходима для реализации управленческой функции.

В современных условиях по мере развития рыночных отношений, появлению новых предприятий спрос на сотрудников, обладающих способностями к управленческой деятельности, постоянно возрастает. Подготовка людей к управленческой деятельности становится одной из основных задач современного профессионального образования. Один из лучших способов развития управленческих качеств достигается путем моделирования управленческих действий.

Метод конкретных ситуаций является эффективным методом обучения, который позволяет воссоединить в себе информацию из многих учебных дисциплин менеджмента, что помогает при обсуждении широкого круга проблем. Данный метод позволяет развить навыки понимания проблем в профессиональной деятельности и нахождения способов их решения, использовать полученные теоретические знания, пользоваться приобретенным практическим опытом, способностью работать самостоятельно либо в команде, пользоваться полученными знаниями для решения определенных проблемных вопросов.

Целью метода конкретных ситуаций является формирование у слушателей умений и навыков, которые они получают в процессе обучения. Получение знаний с помощью данного метода включает в себя самостоятельный либо групповой анализ информации, определение главных проблем и поиск вариантов решения, а также оценка эффективности решений. В последствии выбираются самые оптимальные решения проблем и разрабатывается программа (стратегия) по решению данных проблем.

Решение определенной задачи не предусматривает одного какого-то варианта ответа. После анализа ситуации, выдвигается комплекс вариантов решения, где нет правильного или неправильного решения, есть только определенный алгоритм решения. Данный алгоритм в последствии выстраивает группа из обучающихся совместно с преподавателем, который ведет ход обучения. В итоге каждый из полученных вариантов решения анализируется и оценивается, после чего определяется наиболее эффективный метод решения.

Данный метод часто применяется в дополнительном профессиональном образовании, как один из эффективных методов обучения будущих руководителей.

Вывод. Обучаясь с помощью метода конкретных ситуаций, решая и анализируя такие задачи, у обучающихся формируется управленческая компетентность. Процесс обучения с помощью данного метода позволит обучающимся овладеть системой знаний и умений их использования в профессиональной деятельности, а также будет способствовать развитию активности обучающегося, как личности.

ЛИДЕРСТВО В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Степанова А.А.

студент 4 курса, кафедра управления персоналом и экономики труда Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»,

научный руководитель: старший преподаватель, к.э.н., Севастьянова О.В.

sevastyanova81@yandex.ru

Введение. В данной работе анализируются вопросы лидерства при работе с персоналом. Тема актуальна, интересна и она не потеряла своей актуальности и в наши дни. Лидерство - главный компонент результативного руководства, так как лидер – это символ единства и стандарт поведения группы.

Цель и задачи исследований. Цель – проанализировать роль лидера в управлении персоналом на основе исследования теоретического и практического материала. Методы исследования: системно-логический анализ и синтез литературы и других материалов по проблеме исследования.

Результаты исследований. Роль лидера в управлении персоналом обуславливается его усилиями в отборе лучших кандидатов для работы в группе. Лидерство выражается во

влиянии на членов группы, побуждении показывать свои сильные личностные качества и сдерживать слабые черты характера.

Эффективность лидерства в условиях группы обуславливается способностью лидера воспринимать и удовлетворять потребности группы и избирать стиль влияния (модели поведения).

Начальный период лидерских отношений в трудовом коллективе характерен тем, что кто-то один занимает в группе главную позицию, а другие расположены как бы на периферии. Управление кадрами реализуется через централизованную власть, которая доминирует над всем коллективом. При данном типе руководства последователь тратит свои силы на благо группы, которую возглавляет лидер, не обладая фактически никакими личными правами. Этаверсия лидерских отношений получила название «мастер – раб». Основанная на этом типе, организация способна быстро и в кратчайшие сроки реализовывать трудные задачи в неблагоприятных условиях.

Указанный тип лидерских отношений отличается тем, что последователи признают лидера основной частью группы только тогда, когда он аргументирует мнение. Лидер приобретает свою власть от последователей, потому что они признают его в качестве лидера. Поддерживая свои позиции, лидер обязан предоставить им возможность удовлетворить свои потребности, которые нельзя реализовать по-другому. В ответ они удовлетворяют потребность лидера во власти и возвышении над ними, а также выражают ему необходимое содействие в достижении организационных целей.

Изучая опыт работы лидеров-практиков можно сказать, что для успеха им нужна способность создать образ будущего состояния организации и довести его до подчиненных. Также успешный лидер способен наделять подчиненных соответствующими правами и полномочиями при осуществлении деятельности, а также может признавать свои слабые стороны. Способен привлекать любые ресурсы, в том числе и людские.

Многообразие типов подчиненных требует от лидера специального подхода для действенного приложения индивидуального потенциала любого сотрудника. Эффективность лидера и групповой работы определяется тем, на каком уровне он способен лидировать над всеми типами подчиненных, так как главной проблемой лидерства является поддержка консенсуса и сплоченности группы на основании общих целей и ценностей.

Исследователи в сфере лидерства установили, что на результативность руководства оказывать влияние дополнительные ситуативные факторы: потребности и личные качества подчиненных, характер задания, требования и воздействие среды, информация.

Результативность руководства в немаловажной степени зависит от его стиля. Под стилем руководства понимают стабильно появляющиеся особенности взаимодействия руководителя с коллективом, формирующиеся под влиянием как объективных и субъективных условий управления, так и индивидуально-психологических особенностей личности руководителя.

Для поддержки и углубления эффекта мотивации руководителю фирмы необходимо обосновать: содержание работы и ее связь с долгосрочными целями фирмы; соответствие определенных задач квалификации сотрудника; признание - сотрудник должен понимать, важность его вклада в успех фирмы; поддерживать инициативу и оценивать результаты работы.

Выводы. Проблемы лидерства являются главными при достижении организационной эффективности. Это процесс главным образом не силового влияния в курсе достижения группой или организацией своих целей. Лидерство выступает специфическим типом управленческого влияния, которое основано на наиболее действенном сочетании разнообразных источников власти и направлен на побуждение людей к достижению коллективных целей.

КАДРОВЫЙ АУДИТ КАК ДИАГНОСТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Пенчковская Е.В.

*старший преподаватель кафедры управления персоналом и экономики труда
Института экономики и управления КФУ*

Введение. До недавнего времени традиционный подход в управлении организации был ориентирован на эффективное и рациональное использование финансовых и материальных ресурсов. Персонал организации рассматривался в основном как статья расходов, а эффективность управления персоналом оценивалась по экономии фонда заработной платы в бюджете организации. С возрастанием понимания роли человеческих ресурсов в процессе производства увеличивается внимание к трудовым ресурсам, как неотъемлемому элементу системы управления организации и важнейшему фактору, от которого зависит эффективность организации в целом. Это нашло отражение в создании и апробации особого направления аудиторской деятельности – кадрового аудита, который позволяет убедиться, что трудовой потенциал организации используется полностью и эффективно.

Цель и задачи исследований. Кадровый аудит является новым явлением в экономической жизни России и не имеет пока общепризнанного значения. Методика его проведения недостаточно разработана для практического применения, используются только отдельные диагностические процедуры. Формирование новой концепции управления персоналом организации, с использованием целостной системы кадрового аудита в качестве диагностического инструмента повышения эффективности работы организации, является весьма актуальным.

Результаты исследований. Кадровый аудит – это система аналитической оценки, независимой экспертизы и консультационной поддержки в области управления персоналом, которая позволяет выявить соответствие кадрового состава целям и стратегии развития организации, изучить в динамике показатели, характеризующие количественные и качественные результаты трудовой деятельности, оценить эффективность кадровой работы по решению задач, стоящих перед персоналом.

Кадровый аудит требует определенного алгоритма действий и подразделяет работу по его проведению на несколько этапов:

- Подготовительный этап, включающий разработку подходов к проведению проверки и определение основных направлений аудита;
- этап сбора информации;
- этап анализа, экспертизы и обработки информации;
- этап использования результатов аудита в работе с персоналом с целью повышения эффективности труда.

Предлагаемая модель кадрового аудита реализовывается посредством решения следующих задач:

- мониторинг и анализ результатов профессиональной деятельности персонала;
- тщательное планирование и документирование деятельности каждого работника;
- идентификация проблемы путем сравнения с аналогичной ситуацией;
- индивидуальная работа с работниками, действия которых требуют корректировки.

Сложность и многогранность объекта и целей кадрового аудита предполагают использование многообразного методологического инструментария проведения проверки и анализа, который может быть рассмотрен в трех основных аспектах:

В организационно-аналитическом аспекте аудит предполагает проверку и анализ документации и отчетности по трудовым показателям организации. Анализ трудовых

показателей рассматривается как неотъемлемый элемент организации труда и трудовых отношений. При этом из общего числа трудовых показателей следует особо обращать внимание на показатели трудовой деятельности, которые в наибольшей степени влияют на эффективность и прибыльность организации. Кадровый аудит должен включать анализ данных, относящихся к программам развития трудовых ресурсов, в том числе показателей использования рабочей силы, текучести кадров, жалоб, прогулов, невыходов на работу, производственного травматизма, отношения персонала к работе и степени удовлетворенности трудом, анализ рационального использования рабочего времени, качества и производительности труда, оплаты труда и вознаграждений.

В социально-психологическом аспекте аудит представляет оценку социально-трудовых отношений в организации, которая заключается в проведении социологических опросов, индивидуальных и коллективных бесед, анкетирование, интервьюировании работников различных уровней и категорий с целью выявления удовлетворенности трудом, взаимоотношений в коллективе, факторов трудовой мотивации, эффективности деятельности руководства и резервов совершенствования деятельности организации.

В экономическом аспекте аудит позволяет сравнить экономические и социальные показатели деятельности организации с законодательно установленными нормами и рекомендациями или со средними и лучшими в отрасли на аналогичных предприятиях. Это позволит диагностировать конкурентоспособность организации, выявить уровень эффективности службы управления персоналом, определить ее роль в повышении конкурентоспособности организации, а также оценить экономическую эффективность самого аудита персонала путем сравнения затрат на проведение проверки с ее результатами.

Анализ одного отдельного показателя в отрыве от других не дадут желаемого результата. Только комплексный анализ и учет всех взаимосвязанных факторов даст возможность принятия обоснованных управленческих решений.

Информационными источниками аудиторской проверки будут служить нормативные акты и инструкции в области управления трудовыми ресурсами, показатели эффективности организации в целом, а также отдельных подразделений и сотрудников, официальная статистическая отчетность по кадрам, кадровая документация и делопроизводство, результаты анкетирования и опросов работников, результаты предыдущих проверок и исследований

Завершается работа по кадровому аудиту написанием отчета по результатам проверки, который содержит описание аудиторских процедур, их результаты и рекомендации по совершенствованию управлением персоналом в организации. Основная цель аудиторского заключения – это анализ слабых и сильных сторон в работе с персоналом, выявление угроз с указанием возможного пути их предотвращения и выявление резервов повышения эффективности и прибыльности организации.

Выводы. Таким образом, кадровый аудит является одним наиболее действенным фактором повышения эффективности работы организации. Проверка дает возможность для оценки состояния и развития трудового потенциала в динамике, становится научно обоснованным стимулом кадровых преобразований, способствует кадровым перестановкам, улучшающим качественный состав трудовых ресурсов, формирует стратегическое преимущество организации в сфере управления персоналом. Диагностическая работа в области совершенствования системы управления персоналом позволяет построить конкурентоспособную организацию, способную быстро адаптироваться во внешней среде и быть лидером в своей области.

МЕХАНИЗМ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ПРОЦЕССЕ КАДРОВОЙ РАБОТЫ

Ганиева А.К.

*доцент кафедры управления персоналом и экономики труда
Института экономики и управления КФУ, к.э.н., доцент*

Введение. Принятие управленческих решений является важной составляющей кадровой работы на современных предприятиях. Сложность принятия таких решений обусловлена как факторами внешней среды, так и внутренними факторами, определяющими специфику бизнес-процессов. Система управления персоналом несовершенна в существующей практике принятия управленческих решений, поэтому для коррекции необходимо создать систему диагностики и мониторинга персонала. Вопросы принятия управленческих решений, в том числе кадровые, исследованы в трудах М. Армстронга, Г. Десслера, А. П. Егоршина, Е. Мерманна, Дж. Обер-Криса, А. Е. Саака, С. К. Мордовина, Р.А.Фатхутдинова, А. Л. Томсона. Однако, требуют совершенствования основы диагностики и мониторинга состояния персонала, существует необходимость обоснования комплексной системы мотивации, которая позволяла бы осуществлять отбор наиболее эффективных мер и оценивать влияние управленческих решений на ключевые показатели работы предприятия.

Цель и задачи исследований. Целью работы является обоснование теоретико-методических основ и разработка рекомендаций по совершенствованию механизма принятия управленческих решений в кадровой работе предприятий. Для достижения поставленной цели поставлены следующие задачи:

- провести анализ сущности и особенностей принятия управленческих решений в процессе совершенствования кадровой работы современных предприятий;
- обобщить зарубежный опыт принятия управленческих решений, определить возможности его адаптации на отечественных предприятиях;
- обосновать структуру организационно-экономического механизма принятия управленческих решений в процессе совершенствования кадровой работы.

Методика исследований. В работе использованы методы исследований: системный подход и логический анализ - при анализе сущности процессов принятия решений, обосновании структуры организационно-экономического механизма принятия управленческих решений в процессе совершенствования кадровой работы; анализа, синтеза и декомпозиции - при проведении обзора научной литературы и других информационных источников, выделении характеристик понятий «управленческое решение», обобщении подходов к управлению персоналом; корреляции и эконометрии - при выявлении факторов, влияющих на производительность труда.

Результаты исследований. Управленческое решение в кадровой сфере является результатом творческой деятельности субъекта принятия решений (лица или группы), который определяет программу деятельности коллектива по эффективному решению проблемы путем выбора среди альтернативных вариантов наилучшего по определенным критериям, с согласованием целей объектов управления (работников) с целями предприятия. Такое уточнение дает возможность минимизировать организационное сопротивление и избежать оппортунизма при принятии управленческих решений в процессе совершенствования кадровой работы на предприятии. Специфика кадровой подсистемы предприятия характеризуется периодическим несовпадением целей работающих и предприятия. Существует противоречие между текущими целями достижения экономической эффективности в условиях нестабильности (оптимизация затрат на обучение и подготовку кадров, вынужденные отпуска, сокращение штатов) и долгосрочными задачами развития персонала и обеспечения конкурентоспособности предприятия. Возможные направления преодоления такого противоречия заключены в совершенствовании системы материальной и нематериальной мотивации работников.

Существуют возможности адаптации зарубежного опыта принятия управленческих решений в кадровой сфере на примере американских, японских, европейских фирм: исследование характеристик качества управления персоналом: отношение к работнику, обучение, участие в управлении, процедура найма на работу и подбора кадров, социально-трудовое партнерство, формирование корпоративной культуры. Современные подходы к управлению персоналом целесообразно строить на концепции человеческих ресурсов, согласно которой развитие общества является важным действенным фактором повышения конкурентоспособности. Поэтому экономически оправданными становятся расходы, связанные с привлечением более качественной рабочей силы, ее непрерывным обучением, поддержкой в работоспособном состоянии, созданием условий для более полного выявления и развития индивидуальных возможностей и способностей работающих. Такой подход позволяет совместить экономическую и социальную эффективность в деятельности предприятия, поддержать его баланс с внешней средой.

Особое значение в настоящее время приобретает антикризисное управление персоналом на предприятиях в условиях экономической нестабильности, поэтому целесообразна оптимизация штата работников на основе их индивидуального кадрового потенциала и профессионально-квалификационного соответствия предприятия. Также необходима модернизация корпоративной культуры в направлении перехода от эгалитарного к элитарному подходу при формировании кадровой стратегии, позволяющей уменьшить социально-психологическое напряжение в коллективе.

Большинство существующих систем принятия управленческих решений в отношении персонала на отечественных предприятиях, определены ее недостатки, а именно:

неэффективность или отсутствие мониторинга карьерного роста перспективных работников, формирование кадрового резерва и подготовки управленцев, организации профессиональной подготовки и обучения; отставание подходов к выбору мотивационных мероприятий, слабая связь между результативностью труда и материальным вознаграждением, недостаточное использование системы нематериального стимулирования работников; преобладание формальных подходов к отбору и аттестации персонала без учета индивидуального карьерного потенциала; недостаточное внимание к модернизации корпоративной культуры.

Выводы. Таким образом, необходимо создание системы диагностики и мониторинга персонала для преодоления и коррекции указанных недостатков. С целью разработки мероприятий по повышению эффективности существующей системы управления кадрами применяется система локальных критериев сбалансированности персонала (качество обучения, динамика персонала, материальные меры мотивации). Для оценки экономического эффекта от совершенствования системы управления персоналом можно использовать комплекс экономико-математических моделей, а именно эмпирические (эконометрические) модели зависимости стоимостных и натуральных показателей деятельности предприятия от внедрения отдельных методов мотивации персонала. Сфера применения моделей оценки эластичности конечных (стоимостных и натуральных) показателей деятельности предприятия зависит от внедрения отдельных методов мотивации. Система локальных показателей эластичности, позволит в условиях неполноты информации оценить степень влияния отдельных методов мотивации на конечные показатели деятельности предприятия.

Комплекс экономико-математических моделей позволяет оценить результативность управленческих решений по выбору наиболее эффективных способов повышения эффективности труда персонала, обосновать последовательность, методы и особенности применения тех или иных мотивационных мероприятий на уровне предприятия, структурного подразделения, отдельных групп работников.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТРУДА РУКОВОДИТЕЛЯ

Рябцева О.А.

*студентка кафедры управления персоналом и экономики труда Института Экономики и
Управления КФУ*

научный руководитель: д.э.н., профессор Зиновьев Ф.В.

Введение. Данный раздел посвящен совершенствованию труда руководителя на примере современных организаций. В литературе по управлению основное внимание уделяется тому, чтобы организация работала эффективно, но, к сожалению мало внимания уделяется тому, как правильно организовать работу самого руководителя.

Цель и задачи исследования - рассмотреть и изучить основные аспекты совершенствования труда руководителя. В связи с поставленной целью выделяем следующие задачи:

- изучить сущность и содержание совершенствования труда руководителя;
- рассмотреть основные ограничители деятельности руководителя;
- выделить основные пути повышения эффективности труда руководителя.

Методика исследования – в ходе исследования были использованы методы сбора вторичной информации.

Результаты исследований. Современное развитие общества показывает, что успешная деятельность организации во многом зависит от умелого руководства. Руководитель – одна из ролей менеджера в рамках системного подхода, связанная с ответственностью за расстановку кадров, правильное понимание и выполнение сотрудниками поставленных задач.

Если работу самого руководителя не организовать должным образом, то руководитель никак не сможет работать эффективно, что, безусловно, скажется на работе всей организации. Коллектив только лишь тогда достигнет цели, в случае если все без исключения станут работать в духе партнерства и взаимопонимания. Однако если руководитель обладает низкой профессиональной культурой и никак не способен, верно, организовать работу, в этом случае все усилия остальных членов группы будут напрасны.

Персональная культура руководителя – одна из важнейших составляющих эффективного стиля управления. Она включает:

- личную культуру (внешний вид, культуру рабочего места, самоменеджмент, культуру речи, работу с техническими средствами и документами);
- высокий профессионализм (компетентность в технологии производства, в правовых аспектах, в коммерческой деятельности);
- навыки управления (взаимодействие с персоналом, партнерами, администрацией и контролирующими органами).

Основными задачами совершенствования труда руководителя являются:

— экономность: предполагает такую организацию труда, при которой предельно продуктивно и экономно будут использоваться существующие ресурсы, в том числе и время. Здесь никак не обойтись без научных методов управления, введения в процесс управления достижений НТП, применения компьютерной техники при обработке данных, анализе, прогнозировании, принятии управленческих решений.

— психофизиологическое благополучие: выполняя одну и ту же работу, следует делать паузы, вплоть до того, как почувствуешь усталость. Вершина деловой работоспособности прослеживается в первой половине дня, потом происходит её снижение, а в период обеденного перерыва её и вовсе нет. В послеобеденный период также прослеживается работоспособность, однако, менее активная. Правильнее распределять нагрузку таким способом, чтобы запланированные задачи выполнялись более продуктивно и никак не перегружали организм человека.

—социальное благополучие: обеспечить содержательность, престижность труда. Предоставить возможность самореализации, осуществлению творческого труда.

Большая часть руководителей довольно проницательны и имеют конкретное понимание о том, что им необходимо для совершенствования, однако у них отсутствует как концепция для четкого установления данных потребностей, так и ресурсы для их осуществления. Концепция ограничений предполагает ясный и многосторонний способ контроля существующих возможностей и поиска реальных путей формирования деловитых и личных качеств.

Все без исключения менеджеры обладают возможностью увеличивать результативность собственной деятельности, тем не менее, существуют сферы, в которых они далеко не компетентны, что становится для них значительным ограничением.

В теории менеджмента выделяются следующие потенциальные ограничения в деятельности руководителя: неумение управлять собой; размытые личные ценности; неясные личные цели; заторможенное личное развитие; неумение решать проблемы (принимать решения); отсутствие творчества в работе; неумение влиять на людей; непонимание специфики управленческого труда; низкие организаторские способности; неумение обучать; неумение формировать коллектив.

Для того чтобы избежать данных ограничений и благополучно одолеть их, можно использовать самоменеджмент. Самоменеджмент – это концепция взаимозависимых мероприятий по управлению своим рабочим и свободным временем, квалификацией, итогами деятельности. Руководитель, который никак не реализует в собственной практической работе хотя бы долю основных направлений самоменеджмента, обречен на неудачу.

Увеличение эффективности руководителя в организации должно реализовываться на базе системного подхода. Необходимо отметить последующие пути увеличения эффективности работы руководителя:

—Выработка стратегии развития организации на основе анализа ее сильных и слабых сторон, разработка философии и политики организации, охватывающей все ее функциональные области.

—Совершенствование структуры управления организацией, децентрализация большинства функций, определение полномочий руководителей с учетом квалификации.

—Разработка информационной системы, обеспечивающей эффективную коммуникационную связь между сотрудниками. Разработка системы принятия решений, правил и процедур управления, системы стимулирования.

—Постоянное повышение квалификации работников на основе обучения, переподготовки, развития инициативы, творчества.

— Формирование работоспособного, совместимого состава работников, создание максимально благоприятного социально-психологического климата.

—Упорная работа по совершенствованию культуры организации, выработке совместных ценностей, признаваемых и одобряемых сотрудниками.

Выводы: В условиях регулярно растущей конкурентной борьбы как на рынках товаров и услуг, так и в области трудоустройства, большая часть управляющих различных уровней, задаются вопросом увеличения индивидуальной эффективности. Умение успевать больше и достигать наибольшего количества поставленных целей без вреда здоровью и собственному времени – это вероятность обеспечить устойчивый рост и процветание не только собственной организации, но и культуре личного труда.

С целью увеличения личной эффективности, руководителям следует регулярно заниматься развитием управленческих, коммуникативных навыков и самоорганизацией. Следует не забывать, то, что любая организация представляет собой единое целое и если руководитель никак не спланирует и грамотно не организует собственную работу, это приведет к утратам рабочего времени, избыточному перенапряжению и, в окончательном счете, отразится на качестве управления.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАДРОВОЙ СЛУЖБЫ

Веремеенко М.Е.

обучающейся кафедры управление персоналом и экономики труда Институт экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Якушев А.А.

Введение. В настоящее время кадровая служба выступает одним из важнейших элементов в организационной структуре предприятия, так как она тесно связанная с целями, функциями, процессом управления, работой кадровых менеджеров и распределением между ними полномочий. Этим объясняется внимание, которое необходимо акцентировать на разработке решений по организации деятельности кадровой службы.

В последнее время прослеживается тенденция изменения роли кадровых служб в организациях многих странах. В России же их роль и функции меняются в зависимости от формирования рыночной экономики и возникновения новых социально-экономических отношений.

Цель работы – рассмотреть и проанализировать пути совершенствования кадровой службы.

В соответствии с поставленной целью решались следующие **задачи**: изучить деятельность кадровой службы, проанализировать и предложить мероприятия по ее совершенствованию.

Методика исследования – в ходе работы были использованы методы сбора вторичной информации, методы теоретического исследования, а также применение логического метода при принятии решений относительно рекомендаций по совершенствованию службы.

Результаты исследований. Кадровая служба предприятия - это совокупность специализированных структурных подразделений в области управления предприятием вместе с занятыми в них должностными лицами (руководители, специалисты, исполнители), призванными управлять персоналом в рамках избранной кадровой политики.

В XXI веке кадровая служба столкнулась с кардинальными преобразованиями, как и все российское общество. Значимость данных преобразований заключается том, что административно-командная система, идеология, стоящая в ее основе, столкнулись с очевидным противоречием, с требованиями развития производственных сил и трудовых ресурсов организации. Эта ситуация приводит к тому, что, в наши дни, возрастает актуальность проблемы поиска новых подходов и принципов для совершенствования кадровой службы.

Основываясь на том, что управление персоналом организации является ключевым элементом менеджмента, который тесно взаимосвязан с людьми и их отношениями внутри организации. Можно прийти к выводу, что управление трудовыми ресурсами, в настоящее время, должно быть сконцентрировано на достижение эффективной работы предприятия, самих работников, а также формировать у них потребности высокого уровня и способности к творческой деятельности, коммуникативности и внутренней заинтересованности в развитии и совершенствовании деятельности организации.

Чтобы все процессы в организации проходили своевременно, а главное качественно современная кадровая служба должна быть связана с разработкой и реализацией политики, включающей планирование, отбор, наем, размещение трудовых ресурсов; адаптацию, обучение и подготовку работников; продвижение по службе, карьере; методы и стимулирования труда; условия работы; формальные и неформальные связи; консультирование и переговоры; преодоление конфликтных ситуаций в коллективе.

Эффективная программа по формированию системы кадрового обеспечения, на современном этапе, даст шанс для формирования рабочей силы, которая будет обладать более высокими способностями и сильной мотивацией для выполнения задач, стоящих перед организацией.

Для модернизации деятельности кадровой службы необходимо разработать эффективную систему кадрового обеспечения, которая сфокусирована на создании условий для мотивации, более высокой производительности труда и удовлетворенности работой. Помимо этого она, даст возможность получить руководителю всю нужную информацию о работниках (квалификационная, половозрастная, национальная структура, и т.п.) с целью повышения производительности их труда.

Состав и структура кадров, требования к работникам, сегодня, во многих случаях зависят от содержания и трудоемкости функций управления персоналом, а также от специфики деятельности конкретного предприятия.

Руководителю любой организации необходимо помнить, что организационная структура и состав кадров оказывают большое влияние на результат всего трудового процесса. Поэтому, для руководителей, сегодня, становится, крайне важен, вопрос планирования, формирования и учета состава и структуры кадров организации. Это даст им шанс для выявления возможностей кадрового состава предприятия и грамотно использовать его.

Грамотное применение кадрового потенциала организации заключается в научно-обоснованной программе мероприятий по созданию системы кадрового обеспечения, которая, содействовала бы модернизации состава и структуры кадров путем их более продуктивного отбора, обучения, переподготовки, а также мотивирования на достижение заданных целей.

Выводы. В большинстве современных российских предприятиях состав функций по управлению человеческими ресурсами часто ограничивается учетом персонала и ведением трудовых книжек, а вся последующая работа либо вовсе не осуществляется, либо выполняется руководителем в зависимости от его компетенции. Поэтому, чтобы не возникала данная проблема, кадровая служба должна, состоять из специалистов, способных выполнять все возложенные на службу функции, а также социологи, психологи, экономисты.

Каждая организация стремится стать лидером в своей нише, получать наибольшую прибыль, иметь высококвалифицированных специалистов, однако следует помнить, что этого крайне сложно достичь без грамотной работы кадровой службы. Так как она состоит из структурных подразделений, организационных и организационно-экономических образований, а также отдельных работников и входит в состав линейно-функционального блока организации, обеспечивает в пределах своей компетенции управление, технико-экономическое развитие и обслуживание производства, добивается более высокой отдачи от персонала.

Следует помнить, что для того чтобы деятельность кадровой службы была эффективной недостаточно опираться только на интуицию и опыт руководителя организации, а необходимо чтобы она имела методологическую основу.

УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИЕЙ И СТИМУЛИРОВАНИЕМ ПЕРСОНАЛА

Кулешова Е.С.

студентка кафедры управления персоналом и экономики труда

Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Верна В.В.

elena.kuleshova.1997@mail.ru

Введение. В современной практике управления персоналом система мотивации и стимулирования персонала играет огромную роль, поскольку верно расставленные приоритеты мотивации способствуют эффективному и производительному труду, что оказывает положительное влияние на развитие предприятия. Успешная мотивация и стимулирование способствуют процветанию и прогрессивному развитию фирмы.

Цель и задачи. Целью работы является изучение систем управления мотивацией и стимулированием персонала в организации.

Методика исследований – изучение и обобщение.

Результат исследований. Система мотивации персонала в компании представляет собой ряд мероприятий, побуждающий сотрудников не только к работе, но и к активному стремлению улучшить качество своего труда и профессиональный рост. Нельзя мотивировать персонал насильственным образом. Система мотивации — это специальные мероприятия, направленные к внутренним ценностям и потребностям людей, работающих в компании.

Для обеспечения производительности труда решающим условием является умение работать с персоналом, ведь на этом основывается конкурентоспособность компании, увеличение объёмов продаж, доли рынка и т. д.

Как известно, при выборе места работы соискатель обращает внимание не только на размер заработной платы, но и на условия труда, социальные блага, такие как социальный пакет, дружный коллектив и многое другое. Существует множество систем мотивации, которые могут обеспечить работодателю те методы, которые подходят именно его организации.

Стимулирование работников выражается в качестве системных мер к поощрению со стороны руководства, благодаря чему качество работы и участие сотрудников в рабочем процессе повышается. К сотруднику могут применяться, как поощрения, так и карающие методы.

Деятельность каждого менеджера связана с мотивацией персонала, ведь именно она является опорой для построения и достижения целей, объединяющих, сотрудников предприятия. Её сущность заключается в том, что сотрудники организации выполняли свои рабочие требования, которые соответствуют управленческим решениям.

Известно, что существует два вида мотивации: материальная и нематериальная. В случае, когда предприятие не может позволить себе дополнительные методы материального стимулирования, дабы не потерять лояльность работников, руководство прибегает к методам нематериального стимулирования, а именно: повышение в должности, выражение благодарности и вручение грамот (рисунок 1).

Система стимулирования работников должна определять направление на возникновение лояльности к компании, а также поддержание эффективного труда работников. Для стимулирования работоспособности сотрудника предлагаются следующие мероприятия.

1. Своевременная, стабильная заработная плата является основным приоритетом привлечения новых сотрудников и сохранения на предприятии уже имеющих высококвалифицированного персонала. Основным из преимуществ стимулирования считаются выплаты следующих льгот: материальная помощь (ссуды, кредиты), компенсация расходов на транспорт, оплата медицинских расходов, страхование сотрудников.

2. Выплата премий. Премии могут быть как запланированными (выполнение трудного задания, выплата ежегодной или квартальной премий), а так же не запланированные (примером могут быть торжества либо участие в общественной деятельности от лица предприятия).



Рисунок 1. Система стимулирования персонала

3. Ценные подарки. Данный метод может стимулировать сотрудников к эффективному, быстрому и инициативному выполнению поручений и обязанностей.

4. Предоставление возможности по усовершенствованию своих профессиональных навыков - обучение и повышение уровня квалификации, проведение тренингов. Предоставление частичной оплаты обучения или возможность взять оплачиваемый отпуск во время обучения.

5. Объявление благодарности работникам за вклад в развитие предприятия. Достойное выполнение обязанностей должно нести похвалу со стороны руководства, ведь даже плохой работник определенные виды работ выполняет эффективно.

Помимо всего перечисленного, должна учитываться и уровень развития организационной культуры в компании как мотивирующий фактор. Соотношение внешних и внутренних факторов влияет на успешное согласование интересов организации, и её сотрудников, что помогает разработать подходящую мотивацию для персонала.

Стимулирование направляет сотрудников на достижение его личных стремлений и интересов, что способствует раскрытию трудового потенциала всего коллектива организации.

Выводы. В результате рассмотрения методов мотивации и стимулирования персонала в организации следует отметить, что чем лучше и качественнее управление мотивацией на предприятии, тем больше сотрудник заинтересован в достижении целей, поставленных данной организацией. В случае, если персонал будет полностью удовлетворен условиями труда, уровнем заработной платы, возможностью саморазвития и карьерного роста, а также будет иметь уверенность в завтрашнем дне, то у него не возникнет потребности начать поиск новой работы. Следовательно, компания сохранит высококвалифицированный контингент кадров, которые приведут ее к дальнейшему развитию, благополучию и процветанию.

СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА СИСТЕМУ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Бочкова В.Д.

магистр 2-го года обучения кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Плакса Ю.В.
valerileri900@mail.ru

Введение. В статье рассмотрены теоретические аспекты адаптации новых сотрудников организации, ее виды, этапы прохождения сотрудником процесса адаптации и необходимость управления адаптационными процессами.

Цель и задачи исследований. Целью данной статьи является исследовать теоретические аспекты адаптации персонала в организациях. На основе выбранной цели поставлены следующие задачи: проанализировать литературные источники, раскрыть современные подходы к адаптации персонала.

Методика исследований. При написании статьи использовались следующие методы исследования: логический, наблюдения, системного подхода, теоретического обобщения и сравнения.

Результаты исследований. Адаптация каждого нового сотрудника в организации представляет многогранный процесс приспособления к условиям и содержанию трудовой деятельности работника, к непосредственной социальной среде, коллективу, совершенствования деловых и личных качеств работника. Этот процесс требует, как от самого работника, так и от коллектива взаимной активности и заинтересованности друг в друге.

Существуют первичные и вторичные адаптации. Первичная адаптация чаще всего касается молодежь, когда только начинает свою трудовую деятельность. Соответственно вторичная касается перехода на новое рабочее место (со сменой или без смены профессии) либо при кардинальных изменениях производственной среды (экономические, технические и социальные ее стороны). Начиная свою трудовую деятельность, каждый новый сотрудник решает для себя важна ли выбранная работа для него или нет. Сама адаптация к новому трудовому месту представляет собой принятие условий производственной деятельности и становление своего поведения в данном трудовом коллективе.

Выделяют следующие виды адаптации:

Профессиональная: основные профессии, переквалификация, профмобильность. Профессиональная адаптация – процесс, который ставит в равновесие систему «человек - профессиональная среда», которое проявляется в эффективности и качестве труда, в удовлетворенности человека процессом труда, его результатом, собой как профессионалом, взаимоотношениями в коллективе.

Психофизиологическая: режим работы, комфорт, санитарно-гигиенические условия, удобство рабочего места, содержание и характер труда (индивидуальный - коллективный, ручной - автоматизированный).

Социально-психологическая: вхождение в класс, социальную группу, слой, поселенческую структуру и т.д.

Каждый из видов адаптации является важной частью единого процесса, а ведущей является профессиональная адаптация. Ее отличительной чертой является то, что адаптационные связи направлены в частности от производства к работнику, которому предстоит приспособиться к требованиям производства.

Полная профессиональная адаптация измеряется временем, которое требуется специалисту после окончания учебного заведения для того, чтобы достичь нормативного уровня выполнения профессиональной деятельности. Оптимальный срок профессиональной адаптации для большинства молодых специалистов составляет около полугода. Адаптация к внутригрупповым отношениям заканчивается раньше профессиональной (1-3 месяца).

В качестве процессов адаптации новых сотрудников выделяют следующие этапы.

Первый этап. Служба управления персоналом рассказывает новому сотруднику о коллективе, в котором ему предстоит работать и о самой работе, которую ему предстоит выполнять. Более подробные сведения он уже получает от руководителя подразделения и формально принимается в коллектив. Посредниками в вопросах установления правильных деловых отношений должны быть руководители.

Второй этап. Работник расширяет свой круг общения благодаря общим интересам. Новая работа воспринимается положительно, благодаря тому, что коллектив в целом приятен. Работник еще не принимает участие в конфликтных ситуациях, поэтому позитивно принимается коллективом. Ничем плохим он еще не отличился.

Третий этап. Работник настраивается на волну настроения коллектива и сам настроен благоприятно по отношению к окружающим. Положительное, с точки зрения коллектива, поведение в нескольких конфликтных ситуациях приводит к тому, что с ним считаются, он приобретает авторитет.

Четвертый этап. Работник начинает принимать участие в общественной жизни организации, принимает нововведения и предлагает свои. У него появляется определенный творческий накал в работе, который помогает ему в продвижении по службе.

Пятый этап. Все положительные и негативные моменты коллектива воспринимает как личные. Начинает чаще выступать на общих собраниях, где отстаивает свою точку зрения. К нему начинают прислушиваться.

Шестой этап. Проявляет себя и в работе по специальности. Проявляет уравновешенность и здравый смысл при разборе конкретных производственных ситуаций. Его выдвигают на ответственные должности.

Процесс адаптации завершен тогда, когда качественному выполнению своим рабочим обязанностям сопутствует хорошее взаимоотношение сотрудника с коллективом. Критерием оценки этой адаптации служит чувство удовлетворенности работой.

Приход в любую организацию новых работников – психологически сложный момент для каждого работника. Если новый сотрудник чувствует, что со стороны руководителя и организации нет поддержки, то он начинает сомневаться в правильности выбора данного места работы, совершает ошибки в производственном процессе, а их причины скрываются в психологически некомфортном и неуверенном состоянии человека. Отношение нового сотрудника к компании и к своей работе сильно зависит от того, насколько реальность соответствует его ожиданиям. Когда у человека, из-за объявления о работе складывается слишком завышенное мнение об организации, и когда он начинает работать в ней и уже видит истину, не стоит удивляться, что он будет в итоге обижен.

Адаптации работника необходимо придавать огромное внимание в связи с вероятностью ущерба как для самих работников (как пример, травмы), так и для всей организации (например, поломка оборудования). Чаще всего в крупных компаниях есть специализированные службы адаптации кадров. Они бывают как отдельные самостоятельные структурные подразделения, так и входят в состав других функциональных подразделений (отдел труда, отдел кадров и т. п.). Также должность специалиста по адаптации может вводиться в штатное расписание цеховых управленческих структур.

Выводы. Управление профессиональной адаптацией - это активное воздействие на факторы, оказывающие влияние на ее успешность и сроки. Особое внимание к новым сотрудникам необходимо уделять в первые три месяца работы, когда работник осваивается на новом месте, вливается в коллектив и привыкает к организации. Программа поддержки молодых специалистов во время адаптации может считаться успешно завершенной, когда сотрудник будет работать в привычном для себя рабочем ритме и будет справляться со своими профессиональными функциями без сильного утомления.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Цивинская В.Г.

студентка магистратуры кафедры управления персоналом и экономики труда Институт экономики и управления (структурное подразделение)

ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И.Вернадского»

научный руководитель: к.э.н., доцент Верна В.В.

Введение. Уровень развития организационной культуры определяет возможность существования и функционирования предприятия. Чем выше уровень организационной культуры, тем больше шансов у предприятия занять лидирующие позиции на рынке труда. Проблема низкого уровня организационной культуры в организации заключается в неправильном подборе методик внедрения организационной культуры.

Цель и задачи исследования. Провести анализ основных подходов к оценке уровня организационной культуры предприятия.

Методика исследования. Теоретический анализ, метод анализа, метод изучения и обобщения.

Результаты исследования. Анализ подходов к оценке уровня развития организационной культуры состоит из многих элементов, таких как: стиль управления руководителя, климат в коллективе, количество конфликтных ситуаций и т.д. Каждая организация индивидуальна, поэтому подбор методик к оценке уровня развития организационной культуры – это сложный, объемный процесс, которые требует подробного изучения деятельности организации, ее истории, «взлетов» и «падений».

Одним из подходов к оценке уровня развития организационной культуры на предприятии является методика Энджэл Д.Ф., Блэкуэлл Р.Д., Миниард П.У. Этими авторами предложена методика, которая направлена на выявление личных и социокультурных мотивов поведения. Основная мысль методики состоит в выделении типов организационной культуры, стоящих в оппозиции друг к другу:

- культура, которая ориентирует персонал на процесс, противопоставляется культуре, ориентирующейся на результаты предприятия;
- культура, ориентирующаяся на работников, противопоставляется культуре, ориентирующейся на деятельность и на работу;
- культура, в которой работники себя сопоставляет с местом работы, противопоставляется культуре, в которой сотрудники относят себя к определенному профессиональному типу деятельности.

Грошев И.В., Емельянов П.В., Юрьев В.М. в своих работах указывают, что поскольку для понимания точного состояния организационной культуры нет возможности уделить внимание абсолютно всем сторонам работы организации, при выявлении уровня организационной культуры необходимо уделить внимание содержательным и образцовым показателям.

Авторы считают, что содержательные показатели относятся к элементам организационной культуры, которые должны играть роль намеков в сценариях, помогая работникам понять и принять культурные ценности своего предприятия. Образцовые показатели непосредственно относятся к профилю культуры, который вырабатывается с помощью балльного оценивания. Для определения уровня культуры могут применяться разнообразные способы измерения этого профиля.

Одна из наиболее сбалансированных методик оценки организационной культуры основывается на модели Д. Денисона.

Изучение организационной культуры по данной модели помогает руководителям предприятий понять, как обстоят дела внутри организации и на основе полученных результатов выполнить следующие действия:

- сформировать или скорректировать систему принятия решений и взаимодействия;
- сохранить или изменить направления деятельности организации;
- управлять поведением работников (оказывать влияние на его деятельность);
- воздействовать на изменения показателей эффективности (общая результативность и производительность сотрудников).

Открытый стандартный опросник (OCAI, Organizational Culture Assessment Instrument) имеет большую популярность в связи с тем, что инструмент подходит для изучения не только уже имеющегося, но планируемого уровня культуры на предприятии. В основе лежит модель конкурирующих ценностей (Competing Values Framework).

Разработка рамочной конструкции конкурирующих ценностей с самого начала была основана на исследовании главных индикаторов эффективных организаций. Основными вопросами, которые рассматривались в процессе изучения предприятий, были следующие: каковы основные критерии эффективности организации, какие приоритетные элементы показывают организационную эффективность, когда люди выносят суждение о признании деятельности предприятия эффективной, какие именно индикаторы они имеют в виду. Джон Кэмпбелл и его коллеги определили список из тридцати девяти индикаторов, регламентирующих, по их мнению, полный набор мыслимых измерителей организационной эффективности. Учитывая то, что тридцать девять индикаторов – это достаточно много для понятия сути дела или практического использования на предприятиях, авторы работы поставили цель обеспечить более экономичную идентификацию основных факторов эффективности.

Все показатели индикаторов эффективности были статистически проанализированы, это дало возможность выделить два преимущественных измерения, на основании которых рассматривавшиеся индикаторы оказались в одной из четырех главных групп. Одно измерение отделяет критерии эффективности, которые подчеркивают гибкость, дискретность и динамизм, от критериев, акцентирующих стабильность, порядок и контроль.

Оценка OCAI очень полезна для объяснения широкого многообразия организационных явлений. Согласно этой модели, имеется два основных ценностных измерения, в которых может быть определена организационная культура. Первое измерение – «Внутренний фокус и интеграция – Внешний фокус и дифференциация». Второе измерение – «Гибкость и дискретность – Стабильность и контроль». Фундаментальные ценности, лежащие на разных краях каждого континуума отвергают друг друга, т.е. гибкость противостоит стабильности, внутренняя ориентация – внешней направленности. Оба измерения образуют четыре квадранта, каждому из которых соответствует четко различимый набор ценностных ориентиров и предпочтений, описывающих четыре основных типа корпоративной культуры.

Выводы. Таким образом, для полного анализа состояния организационной культуры на предприятии методики подходов к оценке уровня развития организационной культуры, руководители предприятия должны учитывать влияние внешних и внутренних факторов влияния на организацию. Каждая методика оценки уровня развития организационной культуры имеет свои положительные и отрицательные стороны. Изучив каждую из них можно сделать вывод, какие элементы организационной культуры будут полезны для организации, а какие будут иметь отрицательный эффект. При умелом подборе методики оценки уровня развития организационной культуры, руководителю организации будет легче определить, куда направить свои силы для повышения уровня организационной культуры на предприятии. Высокий уровень организационной культуры – залог успеха любой организации.

СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЕ ТЕОРИИ МОТИВАЦИИ

Ярмолюк К.В.¹, Небесная А.С.¹, Ковальчук Я.А.¹

¹студентка кафедры управления персоналом и экономики труда

Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Плакса Ю.В.

Введение. В статье рассматриваются содержательные теории мотивации, которые основное внимание уделяют потребностям человека, как базовому фактору, побуждающему его к деятельности.

Цели и задачи. Рассмотреть сущность содержательных теорий мотивации.

Результаты исследований. Мотивация – это процесс побуждения индивида к конкретной деятельности с помощью внутриличностных и внешних факторов.

Содержательные теории мотивации - это потребности людей. Огромный вклад в теорию мотивации труда внес А. Маслоу – разработчик структуры и иерархии человеческих потребностей, влияющих на мотивацию.

Содержательные теории мотивации определяют потребности, которые побуждают людей к действию, в особенности при определении размера и содержания работы. Согласно данным теориям, мотивация – это свод доказательств и мотивов для аргументации конкретного поведения или действий.

Работы А. Маслоу, Фредерика Герцберга и Дэвида МакКлелланда имели наибольшее значение в данном направлении.

Теория иерархии потребностей А. Маслоу.

Формируя собственную концепцию мотивации в 40-е годы, А.Маслоу, признавал, что люди имеют большое количество всевозможных потребностей, но, думал еще, что эти потребности, возможно, разделить на 5 главных категорий.

1. Наиболее влиятельными являются физиологические потребности.

2. Потребности в безопасности и уверенности в будущем.

3. Социальные потребности, иногда именуемые потребностями в причастии, - это понятие, которое включает ощущение приспособления к чему или же кому-либо, ощущение, что тебя принимают другие, ощущения общественного взаимодействия, привязанности и поддержки.

4. Потребности в уважении включают потребности в самоуважении, собственных достижений, компетентности, уважении со стороны находящихся вокруг, признании.

5. Потребности самовыражения (самореализации).

Теория Маслоу позволила управленцам более полно понять стремления и мотивы поведения работника. Маслоу неоднократно отмечал, что нет жесткой конкретики и рамок, которые можно установить при определении потребности человека и способа их удовлетворения.

Теория потребностей МакКлелланда.

Дэвид МакКлелланд разделял все потребности на три большие группы. К ним относятся потребности во власти, потребности в успехе и потребности в причастности.

Потребности во власти являются наиболее приоритетными. Они обуславливаются обучением человека и его жизненным опытом и состоят в том, что человек тяготеет к контролю над действиями других людей как к способу оказывать на них существенное воздействие. Люди с преобладающей потребностью к власти, в свою очередь, разделяются на два типа.

К первому типу относятся люди, стремящиеся к власти ради самого властвования. Ко второму типу принадлежат люди, стремящиеся к власти и ради решения коллективных общественных задач или задач организации.

Потребности в успехе удовлетворяются только тогда, когда начатая работа успешно доведена до конца. Люди, стремящиеся к успеху, ставят перед собой задачи повышенной

сложности и желают получить отзывы о проделанной ими работе и своей деятельности вообще.

Потребность в успехе как мотивация к достижениям присуща подавляющему большинству людей. Но уровень её развития у каждого человека различен. Однако именно от этого уровня будет зависеть результативность деятельности человека и его профессиональный успех в любой сфере.

Двухфакторная теория Герцберга.

Фредерик Герцберг совместными усилиями с коллегами придумал основанную на потребностях модель мотивации. Он провёл опрос сотрудников в разных компаниях, в ходе опроса узнавал, когда они чувствуют удовлетворение от своей работы, а когда им совсем не хочется работать. Автор сделал вывод, что мотивация к труду возникает в зависимости от двух факторов: мотивационных и гигиенических.

Гигиенические факторы это среда, с которой взаимосвязана работа: политика управления, условия работы, зарплата, межличностные отношения в коллективе, с руководством, степень контроля за работой и так далее.

Герцберг говорил, что при недостаточности или полном отсутствии гигиенических факторов работники ощущают неудовлетворённость работой, но если эти факторы достаточны то они всё равно сами по себе удовлетворения не вызывают и не мотивируют работников. В отличии от этого неадекватная мотивация, или её отсутствие не приводит к неудовлетворённости, наличие мотивационных факторов полностью вызывают удовлетворение и стимулируют сотрудников на повышение производительности.

Теория К. Альдерфера.

В 70-е годы XX ст. Альдерфер внёс изменения в теорию Маслоу. Он выделил три группы потребностей:

- потребности существования;
- потребности связей, направленных на поддержку контактов, признания, самоутверждения, поддержки, групповой безопасности;
- потребности личного роста, которые проявляются в стремлении человека к признанию и самоутверждению.

Альдерфер считал, что возможен переход потребностей из одного уровня на другой, в рамках иерархии, по разным направлениям по принципу «фрустрация-регрессия». Процесс продвижения потребности вверх по уровню это процесс удовлетворения потребностей, а вниз – процессом фрустрации, т.е. неудача в старании удовлетворить потребность. Из чего следует, что при невозможности удовлетворить потребности высшего уровня сотрудник снова возвращается к низшему и активизирует свою деятельность там.

Наличие двух путей движения в удовлетворении потребностей образует дополнительные варианты для мотивации сотрудников в компании. Эта теория открывает для менеджеров перспективы поиска эффективных форм мотивирования, которые могли бы удовлетворить нижние уровни потребностей, если организация не даёт возможности удовлетворить потребности высшего уровня.

Выводы. Содержательные теории мотивации, изучая потребности человека, выделяли те, которые мотивируют человека к определенному типу поведения. Управленцы должны строить свою работу так, чтобы она удовлетворяла потребности работников, а значит, наиболее эффективно стимулировала их поведение.

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА РЕГИОНА

Черемисина С.Г.¹, Ибрагимова А.Х.², Жерибор Н.А.³

¹профессор кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ
^{2,3}студенты кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Введение. Современный этап социально-экономического развития, связанный с признанием особой роли интеллектуальных способностей человека в обеспечении экономического роста, способствует усилению региональной направленности в исследованиях процесса воспроизводства человеческого капитала. Это обусловлено тем, что человеческий капитал формируется, накапливается и используется в территориальных границах определенного региона. Именно в границах отдельного региона осуществляется общая и профессиональная подготовка рабочей силы в соответствии с приоритетными направлениями хозяйственной деятельности в регионе, уровнем развития производительных сил и состоянием объектов инфраструктуры. При этом в пределах каждого региона формируется определенный уровень жизни и доходов населения, что в дальнейшем определяет социально-экономические условия формирования и развития человеческого капитала.

Цель, задачи и методика исследований. Целью данной статьи является определение основных подходов к классификации факторов, влияющих на формирование и развитие человеческого капитала на региональном уровне. Реализация данной цели предполагает решение следующих задач:

- определить основные условия и факторы, воздействующие на процессы формирования и развития человеческого капитала региона;
- проанализировать основные подходы к классификации факторов, влияющих на формирование и развитие человеческого капитала;
- определить основные показатели, отображающие динамику факторов формирования и развития человеческого капитала региона.

Результаты исследований. Отметим, что формирование и развитие человеческого капитала происходит в демографической, социально-экономической и природной среде под влиянием комплекса факторов и условий, которые изменяют его характеристики, стоимость и основные структурные компоненты, оказывая прямое либо косвенное воздействие на различных уровнях образования человеческого капитала: личностном, микроэкономическом, мезоэкономическом и макроэкономическом. При этом, несмотря на общие закономерности, характерные для формирования и развития человеческого капитала Украины в целом, развитие человеческого капитала в каждом регионе должно определяться спецификой регионального развития, предусматривающей эффективное использование всех имеющихся ресурсов данной территории с целью формирования региональных конкурентных преимуществ.

В современных условиях формирование и развитие человеческого капитала региона обусловлено влиянием как внутренних условий, непосредственно определяющих функционирование региональной экономической системы в границах данной территории (демографические условия, природно-климатические, экологические и др.), так и ряда внешних факторов, связанных с развитием национальной экономики, как единой целостной системы. К числу таких внешних условий, включающих в себя макроэкономические параметры, а также условия социальной среды, можно отнести: отношения собственности на средства производства, общественно-политические факторы, степень государственного воздействия на экономику, механизм функционирования рынка, отраслевую структуру экономики, законодательную базу, культурные и религиозные традиции, бюджетно-налоговую, кредитно-денежную и социальную политику государства.

Все эти условия в своей совокупности оказывают влияние на современное состояние национальной экономики и определяют потенциальные возможности повышения уровня ее конкурентоспособности в условиях инновационной модели экономического развития. Наряду с этим, можно выделить ряд исторических условий, которые доминировали в прошлом и обусловили развитие экономических систем еще в начальный период и на первых этапах процесса индустриализации: машинное производство, открытие новых источников энергии, модернизация производства и оборудования, увеличение размеров капитала и монополизация хозяйства. С переходом к постиндустриальной стадии развития главенствующими условиями, влияющими на формирование человеческого капитала, становятся научно-технический прогресс, а также состояние и уровень национальной системы образования.

С учетом фаз воспроизводства человеческого капитала рассматривают факторы, оказывающие влияние на этапе становления и развития личности, от момента рождения человека и до начала его трудовой деятельности, а также факторы, воздействующие на развитие человеческого капитала в процессе его непосредственного использования в производственной деятельности. На первоначальном этапе в рамках данной классификации особая роль отведена материальным условиям семьи, возможностям получения качественных медицинских и образовательных услуг в системе дошкольных учреждений, средних школ, профессионально-технических училищ и ВУЗов. На этапе использования человеческого капитала как экономического ресурса необходимо учитывать такие условия, как: возможность получения дополнительного образования и переквалификации, в целях совершенствования приобретенных ранее производительных способностей, знаний и навыков.

Наряду с этим в процессе воспроизводства человеческого капитала можно выделить ряд факторов, оказывающих как экстенсивное, так и интенсивное воздействие на уровень развития человеческого капитала. К факторам экстенсивного характера, оказывающим влияние на изменение количественных параметров человеческого капитала, можно отнести общую численность населения региона, численность экономически активного населения, сложившуюся ситуацию на региональном рынке труда, уровень безработицы. Воздействие интенсивных факторов, определяющих качественный уровень человеческого капитала, осуществляется путем мобилизации внутренних резервов и возможностей индивидов и сопровождается, как правило, потерями свободного времени и сменой привычного жизненного уклада. В этой связи следует отметить, что оценка качественных параметров человеческого капитала предусматривает анализ тенденций развития сферы образования и профессиональной подготовки населения посредством показателей, отображающих результаты функционирования этих сфер.

Выводы. В результате проведенного исследования определены основные условия, воздействующие на формирование и развитие человеческого капитала региона, проанализированы варианты их классификации по различным критериям: в зависимости от фаз воспроизводства человеческого капитала, по характеру и результатам влияния в процессе воспроизводства человеческого капитала на различных его структурных уровнях. При этом установлено, что систематизация основных условий формирования и развития человеческого капитала в регионе может стать методологической основой формирования региональной стратегии социально-экономического развития. Дальнейшие направления исследований связаны с анализом инвестиционных аспектов формирования и развития человеческого капитала региона.

ОБОСНОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ ИНВЕСТИЦИЙ В ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА РЕГИОНА

Черемисина С.Г.¹, Девлетова С.А.²

¹профессор кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ

²студент кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Современный этап социально-экономического развития характеризуется возрастанием роли человеческого капитала как основного стратегического ресурса при осуществлении структурных преобразований в социально-ориентированной экономике региона. В этой связи приобретает особую актуальность исследование проблемы источников формирования и развития человеческого капитала и, в частности, инвестиций в человеческий капитал, обеспечивающих повышение эффективности экономики, как отдельного региона, так и страны в целом.

Целью данной статьи является исследование основных направлений инвестиций в формирование и развитие человеческого капитала человеческого капитала региона как главного стратегического ресурса региональной модели социально-экономического развития. Реализация данной цели предполагает решение следующих задач:

- определить экономическое содержание сущности инвестиций в формирование и развитие человеческого капитала;
- исследовать основные направления инвестиционных вложений в формирование и развитие человеческого капитала региона;
- проанализировать особенности инвестиций в человеческий капитал.

Формирование человеческого капитала можно рассматривать как процесс приобретения индивидом определенных знаний, умений и навыков, позволяющий ему в дальнейшем осуществлять предложение рабочей силы на рынке труда. Формирование человеческого капитала происходит, как правило, до начала трудовой деятельности человека, на этапе его становления как личности. В этой связи важно отметить то, что процесс формирования человеческого капитала осуществляется поэтапно. Так, на первом этапе формирования человеческого капитала происходит развитие и качественное совершенствование как врожденных способностей индивида, переданных ему на генетическом уровне от родителей, так и приобретенных им способностей в результате получения воспитания в семье и дошкольных образовательных учреждениях. На втором этапе формирования человеческого капитала происходит дальнейшее развитие индивидуальных способностей и знаний в процессе систематического обучения при получении среднего, профессионально-технического и высшего образования. Конечным результатом стадии формирования человеческого капитала является психологическое становление и развитие личности, формирование определенного мировосприятия и образа мышления, что в будущем определяет жизненные предпочтения индивида, его стиль жизни и профессиональную направленность.

Развитие человеческого капитала непосредственно связано с периодом трудовой активности и предполагает постоянное качественное совершенствование индивидом приобретенных ранее производительных способностей, знаний и навыков путем повышения квалификации и получения дополнительного образования, что, в конечном итоге, способствует повышению стоимости рабочей силы в процессе осуществления производственной деятельности. Как и формирование, развитие человеческого капитала реализуется, преимущественно, через систему образования и здравоохранения, определяется сложившимися культурными ценностями и традициями, но все возрастающую роль здесь играет накопление производственного опыта и профессиональных навыков. При этом важнейшим фактором, стимулирующим стремление человека к эффективной трудовой деятельности и, как следствие, развитие человеческого капитала, является мотивация.

Под инвестициями в человеческий капитал можно подразумевать любую меру, предпринятую для повышения результативности труда и будущих доходов, в частности: затраты на поддержание здоровья, расходы, связанные с получением общего и специального образования, поиском работы, повышением квалификации, воспитанием детей.

Следует отметить, что инвестиции в человеческий капитал неоднородны по своему составу и различаются по основным видам затрат. При этом следует отметить, что инвестиции в развитие уровня культуры граждан имеют особое значение в процессе воспроизводства человеческого капитала. Культурное наследие передается и приумножается поколениями, способствует социально-экономическому прогрессу и гармоничному развитию отдельной личности.

Анализируя особенности инвестиций в человеческий капитал, важно отметить то, что они обычно имеют долгосрочный характер и напрямую связаны с отказом человека от текущего потребления в пользу увеличения доходов в будущем. Эффективность отдачи от инвестиций в человеческий капитал зависит от сроков завершения трудоспособного возраста человека. Так, на ранних этапах жизненного цикла человека, в период дошкольного воспитания и обучения в средней школе, а также в период после завершения активной трудовой деятельности, большая часть расходов, связанных с формированием человеческого капитала финансируется домохозяйствами и государством, причем особенно важна роль государства в финансировании сферы образования и здравоохранения. Конечным результатом инвестиционных вложений в человеческий капитал на первых этапах жизненного цикла является психологическое становление и развитие личности, формирование интеллектуальной составляющей человеческого капитала, что в период обучения в средней школе дополняется повышением уровня и запаса знаний.

На этапах жизненного цикла, связанных с обучением в профессионально-технических и высших учебных заведениях, а также в период активной трудовой деятельности, в формировании человеческого капитала возрастает роль предприятий, осуществляющих профориентацию и переподготовку специалистов в соответствии с современными требованиями и перспективными направлениями данного вида производственной деятельности. В этой связи отметим, что инвестиции, осуществляемые предприятиями в работников, являются взаимовыгодными для обеих сторон. Это связано с тем, что предприятия, действующие на микроэкономическом уровне, усиливают свою конкурентоспособность и получают максимальную прибыль, а работники (на личностном уровне) качественно совершенствуют свои производительные способности, повышают уровень производительности труда и увеличивают размер текущих и будущих доходов. Тем самым, возрастающая отдача от инвестиций в человеческий капитал, полученная на личностном и микроэкономическом уровне, в дальнейшем, многократно усиливается в масштабах национальной экономики и отдельных ее регионов. Таким образом, современный этап социально-экономического развития отводит человеческому капиталу решающую роль в обеспечении стабильных темпов экономического роста на различных уровнях развития общества.

Выводы: В результате проведенного исследования осуществлен анализ основных направлений инвестиций в формирование и развитие человеческого капитала, рассмотрены особенности инвестиционных вложений в человеческий капитал. Обобщая, следует отметить, что инвестиции в человеческий капитал способствуют развитию профессиональных навыков и знаний, повышают интеллект и творческие способности индивидов к реализации новых идей в условиях инновационной модели экономического развития, а также способствуют повышению производительности труда работников и улучшению показателей эффективности производства, как на региональном, так и национальном уровнях.

ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ

Семенов В.С.

к.э.н., старший преподаватель кафедры управления персоналом и экономики труда

Введение. Наряду с существующими проблемами в России, одной из актуальных и наиболее значимых является проблема безработицы. При этом необходимо отметить, что безработица является одним из главных показателей экономики страны, а от его значения зависит уровень жизни граждан, и экономики страны в целом. Так, например, чем выше уровень занятости населения, тем выше доходы граждан, и соответственно их уровень жизни. При условии повышения уровня безработицы, уровень жизни граждан значительно снижается, что обосновывает повышение криминогенной ситуации в стране, и рост уровня преступности.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является изучение проблемы безработицы в России. Для реализации поставленной цели в процессе исследования решались задачи, связанные с изучением основных категорий по теме исследования, выявлением основных причин ее возникновения, анализом и оценкой численности безработных по субъектам Российской Федерации за период 2010-2016 гг.

Результаты исследования. Принимая во внимание результаты исследований отечественных и зарубежных авторов в части изучения проблемы безработицы в России, следует отметить, что под экономической дефиницией «безработные граждане» следует понимать всех трудоспособных граждан, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости или находятся в поисках работы.

В современной экономической теории различают три вида безработицы: фрикционную, структурную и циклическую. Так, фрикционной безработицей называют временное отсутствие занятости, что вызвано переходом работника с одного хозяйствующего субъекта на другой с целью поиска лучшего места работы. При этом необходимо отметить, что профессиональные компетенции работника отвечают всем требованиям работодателей.

Под структурной безработицей понимают отсутствие спроса на труд в определенных сферах хозяйствования, что обусловлено изменением структуры спроса на определенные виды конкретного труда. Следует отметить, что данный вид безработицы в стабильной или растущей экономике, как правило, сопровождается образованием рабочих мест в других или новых отраслях экономики. Однако структурные безработные вряд ли смогут получить работу без соответствующей переподготовки. При условии отсутствия спроса на труд вообще и общего спада производства товаров и услуг выделяют циклическую безработицу

Выделяют несколько основных причин, которые приводят к безработице: увольнение сотрудников с предприятия, уход с работы по собственному желанию, а также первое появление на рынке труда. Динамика численности безработных по субъектам Российской Федерации за период 2010-2016 гг. представлена в таблице 1.

Таблица 1

Динамика численности безработных по субъектам Российской Федерации
за период 2010-2016 гг., тыс.чел

	2010	2014	2015	2016	2016 к 2010, %
Российская Федерация	5544,2	3889,4	4263,9	4243,5	76,54
Центральный федеральный округ	960,8	655,1	744,9	755,0	78,58
Северо-западный федеральный округ	452,8	310,2	360,0	350,8	77,47

Южный федеральный округ: в т.ч. Республика Крым	529,7 -	434,2	546,0 69,2	520,6 61,7	98,28 89,16
Северо-Кавказский федеральный округ	718,9	507,2	498,8	499,7	69,51
Приволжский федеральный округ	1198,3	703,4	743,2	746,9	62,33
Уральский федеральный округ	518,8	375,1	405,7	393,0	75,75
Сибирский федеральный округ	685,2	754,0	781,3	869,8	126,94
Дальневосточный федеральный округ	295,0	219,0	211,3	196,3	66,54

Источник: рассчитано автором на основании данных Федеральной службы государственной статистики.

Анализ таблицы 1 дает нам право полагать, что численность безработных в целом по Российской Федерации снизилась на 23,46% и составила к концу 2016 года 4243,5 тыс.чел. Следует отметить, что в разрезе федеральных округов наблюдается снижение числа безработных в Центральном федеральном округе на 21,42%, в Северо-западном федеральном округе на 22,53%, в Южном федеральном округе, в т.ч. Республике Крым на 1,72% и 10,84% соответственно, в Северо-Кавказском федеральном округе на 30,49%, в Приволжском федеральном округе на 37,67%, в Уральском федеральном округе на 24,25, в Дальневосточном федеральном округе на 33,46%. При этом следует отметить, что рост числа безработных наблюдается в Сибирском федеральном округе на 26,94%. Число безработных к концу 2016 года 869,8 тыс.чел, тогда как еще в 2010 г. данный показатель составил 685,2 тыс.чел.

Выводы. В результате исследования нами определено, что под категорией «безработные граждане» следует понимать всех трудоспособных граждан, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости или находятся в поисках работы. Различают безработицу трех видов: фрикционная, структурная и циклическая. Основные причины безработицы в России - увольнение сотрудников с предприятия, уход с работы по собственному желанию, а также первое появление на рынке труда. Что касается динамики численности безработных граждан можно сделать вывод о том, что в целом по Российской Федерации наблюдается снижение числа безработных на 23,46%. Однако, при этом следует отметить, что в Сибирском федеральном округе число безработных растет. Данный показатель к концу 2016 года составил 869,8 тыс.чел.

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА

Кравчук Е.А.¹, Абилова Э.Н.²

¹магистр 3 года обучения кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского

krav4uk.katya@mail.ru

²бакалавр 5 года обучения кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского

научный руководитель: заведующий кафедрой управления персоналом и экономики труда д.э.н., доцент Резникова О.С.

Введение. Методика проведения аудита управления персоналом подразумевает анализ различных элементов: ведение и хранение кадровых документов в соответствии с текущим трудовым законодательством; основные трудовые показатели, эффективность трудовой деятельности персонала, движение кадров; профессионально-квалификационный состав; анализ социально-психологических взаимоотношений в коллективе, приверженность и лояльность организации.

Цель и задачи исследований является оценка эффективности управления персоналом организации по средствам аудита.

В соответствии с этим, необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты и сформировать методику проведения аудита управления персоналом;

- оценить результаты проведенного аудита, разработать меры по повышению эффективности управления персоналом.

Результаты исследований. Методика проведения аудита управления персонала описана в стадиях, в которых показан каждый элемент процесса проведения аудита, оценки и анализа:

Стадия 1. Первоначальное интервью с должностными лицами. Главной целью этой стадии является выявление основных тенденций управления персоналом на предприятии. Это обобщенное ознакомление с особенностями деятельности предприятия. Выявление основных целей проведения аудита, определение задач, составление первоначального плана дальнейших действий.

Стадия 2. Составление плана-графика осуществления аудита. Согласование и утверждение проведения плана-графика аудита управления персоналом с руководством. В план графика вносятся поставленные задачи, способы и сроки их достижения. Уточняется методика проведения аудита.

Стадия 3. Проведение опроса работников, сбор документов для анализа.

Предоставление аудитору предприятием необходимого списка документов для анализа. В результате производится сбор сведений о результатах деятельности предприятия, проведение опроса экспертов (руководителей различных уровней), проведение тестов и опросов основных сотрудников (выборка из всего количества).

Стадия 4. Осуществление обработки полученных данных, анализа результатов. Введение и хранение кадровой документации должно полностью соответствовать текущему трудовому законодательству Российской Федерации, с учетом оформления, сроков формирования документа, правил по хранению и изменению документов.

Аудит персонала заключается в анализе качественного и количественного состава персонала, к ним относятся основные показатели движения кадров, квалификационного уровня работников, правильное размещение сотрудников по должностям в соответствии с их профессиональным уровнем образования и сформированным компетенциям.

Основные трудовые показатели и показатели движения кадров, которые анализируются при аудите управления персоналом, являются основополагающими, поскольку позволяют отразить текущую ситуацию в кадровом составе, численности, движении, квалификации сотрудников и т.д. (табл. 1.).

Таблица 1 - Трудовые показатели и показатели движения кадров

Показатель	Формула	Расшифровка обозначений
Коэффициент квалификации работников (Ккв)	$K_{кв} = \frac{N_i * t_i + N_s * 1,2 + N_v * 1,5 + N_n * 2,0}{N_{обц}}$	N_i – численность работников имеющие 10 классов образования; t_i – количество лет обучения в общеобразовательной школе; N_s – численность работников со средне-специальным образованием; N_v – численность работников с высшим образованием; $N_{обц}$ – общее количество работников
Показатель качества расстановки специалистов по должностям (Пд)	$P_d = \frac{P_{св} + P_{мс}}{P_{кд}}$	$P_{св}$ – замещение специалистов с высшим образованием; $P_{мс}$ – замещение младших специалистов со средним специальным образованием; $P_{кд}$ – количество должностей специалистов и младших специалистов;
Коэффициент оборота по приему персонала (Кпр)	$K_{пр} = \frac{K_{пп}}{Счп}$	$K_{пп}$ – количество принятого на работу персонала.
Коэффициент оборота по выбытию (Кв)	$K_v = \frac{K_{ур}}{Счп}$	$K_{ур}$ – количество уволившихся работников.
Коэффициент текучести кадров (Ктк)	$K_{тк} = \frac{K_{ур} (псж + нтд)}{Счп}$	$K_{ур}$ – количество уволившихся работников (псж – по собственному желанию, нтд – нарушившие трудовую дисциплину).
Коэффициент оборота персонала по приему и выбытию (Коб)	$K_{об} = \frac{K_{луп}}{Счп}$	$K_{луп}$ – количество принятого на работу и уволенного персонала; $Счп$ – среднесписочная численность персонала.
Коэффициент постоянства состава персонала (Кпс)	$K_{пс} = \frac{K_{гр}}{Счп}$	$K_{гр}$ – количество работников, проработавших весь год.
Коэффициент внутренней мобильности персонала (Квм)	$K_{вм} = \frac{K_{ср}}{Счп}$	$K_{ср}$ – количество работников, сменивших должности в течение года.

Выводы. Данные показатели позволяют дать общую характеристику текущего состояния персонала предприятия, выявить негативные тенденции в плане текучести и движения персонала, а также уровне их квалификационной подготовки. При выявление негативных тенденций используются представленные далее методы, которые позволяют определить причины и выявить какие решения необходимо принять, для стабилизации качественного и количественного состава персонала предприятия.

СУЩНОСТЬ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Аузяк Н.И.

студент кафедры управление персоналом и экономики труда Института Экономики и Управления КФУ ФГАОУ ВШ «КФУ им. В.И. Вернадского»

научный руководитель: старший преподаватель Вениченко Т.А.

Введение. Управленческий работник существует для того, чтобы создавать возможности и условия для работы непосредственных производителей благ и услуг. Смысл данной статьи в том, чтобы рассмотреть сущность стратегии управления персоналом в организации. Для более успешного управления персоналом организации следует разработать подходы, позволяющие регулировать процессы воздействия на персонал, обучение, и его работу.

Цель и задачи. Целью написания этой статьи является, изучение базовых элементов сущности управления персоналом, характеристика инструментов и методов, используемых руководителями для обеспечения эффективного управления персоналом. Задачи состоят в следующем: разработка квалификационной структуры, распределение работающих по подразделениям, оптимизация режима труда, правильное разграничение задач с точки зрения стратегии.

Методика исследований – изучение и обобщение.

Наибольшая эффективность и качество стратегии управления персоналом достигаются, когда применяемые методы позволяют управленцам взглянуть на объект совершенствования со всех сторон, что помогает избежать просчетов. Стратегическое управление персоналом – это управление созданием конкурентоспособного потенциала персонала организации в зависимости от существующих и будущих внутренних и внешних изменений. Основная стратегия управления персоналом является в обеспечении согласного и соответствующего статуса среды (как внутреннего, так и внешнего) создания потенциала персонала организации.

Факторы, влияющие на эффективность стратегии управления персоналом организации

1. Потребность в сильной организационной культуре. Рассмотрим как фактор, который используется для повышения эффективности деятельности организации, скрепления и целостности, улучшения системы сплоченности коллективов, увеличения их производительности и мотивации труда.

2. Наличие адаптивной организационной структуры, способной управлять инновациями ориентация на ускоренную реализацию сложных проектов, комплексных программ, решение всех проблем; ограничение по временному ресурсу, т. е. формирование на временной основе на период решения этой проблемы, выполнения проекта, данной программы.

3. Отношения руководства к персоналу как к «стратегическому ресурсу» для достижения «конкурентного преимущества» Персонал организации в стратегии управления видят, как капитал, приобретенный в ходе конкурентной борьбы, а расходы на персонал - как долгие инвестиции в развитие кампании.

4. Обязательный фактор такой, как кадровый контроль. Система внутри организации, планирование и контроль над человеческими ресурсами, которая может «преобразовывать» стратегии в плановые величины и некоторые мероприятия, а также формировать основные методы по управлению персоналом организации.

Вывод. Стратегия управления персоналом, это одна из главных стратегий на предприятии. В наше время стратегия управления персоналом является источником в конкурентной борьбе и тактически помогает эффективно наладить работу человеческого ресурсного потенциала организации. Персонал дает организации значимость и перспективу текущую и значимую. Стратегия управления персоналом - это правила, принципы, цели, работа с кадрами, конкретно с типом учета организации, потенциала персонала и организации, а также кадровой политики; Если руководство теряет управление и стратегическую составляющую, вся система, которая была создана, перестанет действовать. Поэтому необходимо уделять особое внимание такому разделу менеджмента как стратегическая работа с персоналом.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ДОШКОЛЬНОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ

Царевская Ю.И.¹, Резникова О.С.²

¹магистр 1 го курса обучения, кафедра управления персоналом и экономики труда
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. Вернадского»

Tsarevsckaja@yandex.ru

²зав. кафедрой, д.э.н., доцент Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «КФУ им. Вернадского»

Введение. Управление персоналом – это целенаправленная деятельность руководящего состава, руководителей и специалистов подразделения системы управления персоналом, включающая разработку концепции и стратегии кадровой политики, принципов и методов управления персоналом.

Цель и задачи исследования. Мотивация персонала представляет собой процесс побуждения сотрудников к эффективной деятельности для достижения целей образовательного учреждения.

Результаты исследования. В современных условиях, когда перемены в жизни общества и образовательных учреждениях происходят значительно быстрее, важная роль уделяется управленческому мастерству. Управление персоналом в дошкольном образовательном учреждении позволяет оптимизировать педагогический процесс, осуществить лично-ориентированный подход к развитию каждого педагога: совместно выявить и решить проблемы, возникающие в профессиональной деятельности, выбрать оптимальные пути их преодоления, посредством изучения потребностей детей и родителей создать наиболее благоприятные условия для воспитательно-образовательной деятельности; определить сильные стороны педагога, и наметить конкретные способы их закрепления в индивидуальном стиле деятельности.

На основании Закона об образовании, важными задачами становятся смена парадигмы подготовки педагогических кадров и развитие у них не только профессиональных навыков, но и мотивации к успешной деятельности и профессиональному саморазвитию.

Для рассмотрения особенностей мотивации работников дошкольного образовательного учреждения, важно изучить исследования о выраженности тех или иных мотивов у такой профессиональной группы, как педагоги. В силу специфики педагогической деятельности, направленной на обучение и воспитание, то есть материально не осязаемые категории, такие как: уважение, благодарность, осознание ценности педагогического труда выступают одними из ведущих стимулов для работы. К нематериальной группе мотивации относят следующие формы:

1. Интересная работа. Одним из стимулов для педагогического персонала является наличие интересной работы, которая бы способствовала повышению педагогической компетентности, развитию профессиональных навыков и умений. Для достижения этой цели руководство может передать часть своих обязанностей работнику, благодаря этому между руководством и подчиненным выстраиваются не только доверительные отношения, но и появляется мотивация для эффективной совместной деятельности.

2. Публичное признание. Каждый человек хочет, чтобы его труд был оценен и замечен начальством, чтобы поощрили и высоко оценили за хорошее выполнение работы. Один из самых простых и самых эффективных способов поощрения сотрудников без денежных затрат – публичное выражение признательности за их труд. Добиться этого можно, сообщая об их достижениях на общих собраниях или посылая по электронной почте поздравительные сообщения за отличную работу.

3. Свободное время. Эффективный способ поощрения работников – предоставление им свободного времени. На сегодняшний день, в ускоренном ритме жизни человека, свободное от работы время стало невероятно ценным. Если руководитель предоставит подчиненному

свободное время, то у работника появиться заняться своими личными делами или просто отдохнуть. Он вернется на работу полным сил и благодарным за предоставленное ему свободное время, которым его поощрили за отлично проделанную работу.

4. Информация. Для каждого работника важно владеть информацией, касающейся как конкретно своей сферы деятельности, так и общего положения дел в образовательном учреждении. Для этого руководителю необходимо делиться с персоналом о том, как функционирует дошкольное учреждение, какие есть преимущества и проблемы в той или иной сфере, знакомить коллектив с проектами решений заведующего, информировать о планах улучшения деятельности дошкольного учреждения. Благодаря наличию понятий и представлений у работников, руководитель помогает принять коллективу наиболее обоснованные и правильные решения.

5. Эмоциональная отдача от воспитанников. Еще одним важным показателем для педагога является виденье его воспитательного труда, ведь главная задача – это воспитать в детях доброту, порядочность, честность, дисциплинированность, одним словом - приобщить их к нравственности, дать детям определенные знания, умения и навыки необходимые для дальнейшей социализации, а также для его становления как личности, которые закладываются с самых ранних лет. Поэтому очень важно, чтобы воспитатель видел конечный результат своей деятельности, которая принесет ему не только удовлетворенность от значимости своего труда, но придаст сил для дальнейших свершений.

6. Празднования. Дни рождения, годовщины учреждения, посещение различных культурных мероприятий, туристические поездки, организация походов, и много других событий – отличный повод для того, чтобы сплотить коллектив, при этом, подчиненные по достоинству оценят поощрение и внимание со стороны руководителя, что также будет выступать стимулом для эффективной совместной работы всего коллектива.

Выводы. Исходя из этого, можно сделать вывод, что все выше перечисленные способы мотивации при правильном подходе и использовании, позволяют сделать систему управления в образовательном учреждении более эффективной, снизить текучесть кадров, повысить общий уровень профессионального мастерства у педагогического состава. Для решения этих задач руководству нужно придать особое значение повышению уровня работы с кадрами, создать условия для продуктивной деятельности педагогов, обеспечить эмоционально-благоприятную атмосферу в коллективе, а также эффективно использовать систему поощрения для повышения профессиональной компетентности своих работников.

СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ОБУЧЕНИЮ ПЕРСОНАЛА ПО ЦИКЛУ КОЛБА

Дудко В.А.

*студент кафедры управления персоналом и экономики труда
Институт экономики и управления (структурное подразделение)*

ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И.Вернадского»

научный руководитель: к.э.н., доцент Верна В. В.

Введение. Конкурентоспособность, уровень развития и успех разного рода организационной структуры зависит, прежде всего, от потенциала и уровня квалификации её сотрудников. Для достижения максимальных показателей организации по каждому из указанных направлений необходимо вырабатывать современные подходы к обучению персонала организации основанных на цикле эмпирического познания.

Цель и задачи исследования. Провести анализ и определить особенности использования цикла Колба в переподготовке и обучении персонала предприятия.

Результаты исследований. Для эффективности работы той или иной организации необходимы квалифицированные, подготовленные к решению разного рода задач и проблем

сотрудники. Чтобы обеспечить такой потенциал кадров, необходима их качественная подготовка с помощью метода, который определил научный деятель в направлении улучшения работоспособности и уровня продуктивности сотрудников организаций – Дэвид Колб. Цикл Колба – универсален и способен повысить эффективность любого человека на основе опыта последнего, определить каков склад ума и характера сотрудника, и какие цели и задачи он способен ставить и выполнять. От производительности ума и высокого «порога» работоспособности отдельного сотрудника предприятия зависит успех и рост компании. Обучение по системе Колба затрагивает все возможные виды совершенствования и развития персонала организации, тем самым увеличивая уровень её конкурентоспособности на мировой арене.

В основе цикла эмпирического познания лежит модель, основанная на поэтапном формировании умственных действий человека. Необходимость проведения обучения, основанного на подобной системе, объясняется тем, что она наиболее эффективно повышает уровень эрудиции сотрудника. Работник учиться выстраивать цепочку мыслей и действий таким образом, чтобы грамотно выйти из той или иной ситуации и решить проблемы стоящих перед организацией.

Цикл Колба включает в себя четыре этапа, которые и обеспечивают образование у человека теоретического и практического базиса знаний:

Первый этап (занимает 10% от времени обучающего цикла), конкретный опыт, непосредственно имеющийся у человека (*concrete experience*) – человеку необходимо уже иметь некоторый опыт в той сфере деятельности, в отношении которой он хочет проводить обучение. Шведский специалист в области обучения Клас Мелландер определил этот этап как мотивацию, то есть восприимчивость и психологическую готовность человека. На данном этапе обучающему необходимо заинтересовать участника обучения, сконцентрировать его внимание на изучаемой проблематике, представить те блага, которые он может получить в данном материале. Этот этап прямым образом влияет на качество усвоения нового материала. В процессе обучения для мотивации могут использоваться кейсы по проблематике, своеобразные упражнения-вызовы, которые помогают выявить наличие или отсутствие у обучаемых опыта и навыков, необходимых для решения определённых, поставленных задач.

Второй этап (занимает 20% от времени обучения), комбинация наблюдения и рефлексии, то есть мыслительные наблюдения (*observation and reflection*) – на предложенном этапе предполагается анализ человеком имеющегося у него опыта. Данный этап необходим для формирования у человека из разрозненных знаний последовательной логической структуры методов и навыков.

Третий этап (занимает 50% от времени обучающего цикла), абстрактная концептуализация (*forming abstract concepts*) — выстраивается своеобразная модель, которая описывает полученную информацию и имеющийся опыт. Генерируются идеи, выстраиваются взаимосвязи, добавляется новая информация относительно того, как все работает, устроено. Этот этап является основным. Именно на данном этапе обучающийся получает новые знания, изучает современные методики, необходимые для решения задач, полученных в начале обучения.

Четвёртый этап (занимает 20% от времени обучающего цикла), активное экспериментирование (*testing in new situations*), этот этап предполагает экспериментирование на основе полученной модели, после прохождения предыдущих трёх этапов. Здесь обучаемый выявляет насколько эффективна и успешна его модель решения поставленных прежде перед ним задач. После цикл замыкается.

Универсальность цикла эмпирического познания заключается в том, что он подходит абсолютно для всех людей. Более того, данная методика позволяет выявить определённые качества каждого сотрудника организации. Определить, насколько быстро человек способен решать поставленные перед ним задачи, на основе полученного им базиса знаний. Цикл Дэвида Колба достаточно эффективен в повышении квалификации работников, позволяет

сотрудникам освоив теоретический материал, применить его на практике, сразу выявив насколько успешен он в выработке и логическом построении цепочки пунктов по решению некоторых, поставленных перед ним задач.

Вывод. Таким образом, проанализировав цикл эмпирического познания, следует отметить важность его применения в обучении персонала разного рода как государственных так и коммерческих структур. Цикл Колба, также позволяет охарактеризовать отдельно взятого сотрудника, выявив все его «плюсы» и «минусы» в ходе обучения, что определяет его профессиональный потенциал и место человека на рынке труда.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Федина В. С.

*студентка 2 курса магистратуры, кафедра управления персоналом и экономики труда
Институт экономики и управления «ФГАОУ ВО КФУ им Вернадского»,
nikafedina@mail.ru*

научный руководитель: старший преподаватель кафедры управления персоналом и экономики труда, к.э.н. Севастьянова О. В.

Введение. Управление персоналом является ключевой задачей современного менеджмента. В свою очередь стратегическое управление персоналом представляет собой устойчивую схему использования и наращивания потенциала персонала с целью выполнения организацией поставленных задач с наибольшей эффективностью.

Цель работы: изучить сущности и содержания понятия «стратегическое управление персоналом». **Задачи исследования:** 1) рассмотреть теоретические аспекты управления персоналом; исследовать особенности кадровой политики; 2) рассмотреть особенности стратегического управления персоналом.

Результаты исследования. Управление персоналом – это комплекс логически взаимосвязанных действий, направленных на оптимизацию деятельности персонала, его количественных и качественных характеристик для достижения поставленных целей организацией. К задачам управления персоналом организации относят: обеспечение организации рабочей силой в необходимых объемах и требуемой квалификации; эффективное использование трудового потенциала коллектива и работа в коллективе; обеспечение необходимых условий для высокопроизводительного труда, организации трудовой деятельности, формирование эффективной мотивационной системы.

Стратегическое управление персоналом призвано решить широкий спектр организационных вопросов, которые касаются формирования организационной культуры и структуры организации, подбора персонала для удовлетворения будущих потребностей организации, повышения эффективности и производительности труда, развития конкурентоспособности своих сотрудников. Стратегическое управление персоналом затрагивает также вопросы, обеспечения безопасных условий труда работников, снижение производственного травматизма.

Важно отметить, что взгляд на управление персоналом меняется зачастую тогда, когда существующие способы управления персоналом неэффективны и организация неконкурентоспособна на рынке. Поэтому необходимо помнить о стратегическом менеджменте персонала, который позволяет вовремя реагировать на проблемы и изменения, корректировать задачи и направления. Так как эффективное управление персоналом – залог успеха и процветания организации.

Ключевая цель стратегического управления персоналом – обеспечение адекватного состояния внешней и внутренней среды, создание и развитие трудового потенциала сотрудников на длительный период.

Формирование стратегии управления персоналом в организации состоит из следующих этапов: определении миссии организации, анализ внешней и внутренней среды организации, создания стратегии, реализация стратегии, контроль и оценка выбранной стратегии.

Стратегическое управление персоналом тесно связано с кадровой политикой, которая разрабатывается собственниками, высшим руководством, кадровыми службами на основе анализа структуры персонала, прогнозов развития производства, состояния рынка труда. Элементами концепции кадровой политики являются: а) функции кадровых служб; б) принципы оплаты труда и стимулирования; в) система социальных гарантий; г) механизм взаимодействия с профсоюзами и заключение коллективных договоров и др.

При формировании кадровой политики выделяют 3 основных этапа: согласование целей и принципов работы с персоналом с принципами и целями организации; анализ и оценка в сфере управления персоналом в организации; реализация необходимых кадровых программ и мероприятий в соответствии с положением дел в организации.

Вывод. Стратегия управления персоналом непосредственно имеет дело с такими кадровыми решениями, которые оказывают существенный и долговременный эффект на занятость и развитие людей в организации с целью достижения ее стратегических целей. Необходимо помнить, что персонал – это мощный источник конкурентного преимущества организации. Стратегическое управление персоналом указывает направление движения организации к достижению своих целей посредством внедрения необходимого организационного поведения и реализации у персонала необходимых компетенций.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ГОСТИНИЧНОЙ СФЕРЕ

Капшук Л. С.

магистр 1 курса кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ имени В.И. Вернадского
научный руководитель: д.э.н., доцент Резникова О.С.

Введение. В настоящее время индустрия гостеприимства является одной из самых динамично развивающихся отраслей мировой экономики. Свидетельством этого являются высокие темпы строительства международного гостиничного фонда. Согласно прогнозам Всемирной Туристской Организации, к 2020 году количество туристов достигнет 1,6 миллиарда человек. Продолжающиеся процессы консолидации и глобализации на мировом туристическом рынке и регионализация требует, чтобы международные гостиничные компании искали новые культурно-ориентированные методы подбора персонала в кросс-среде. Изучение специфики развития международной гостиничной сферы, а так же управления персоналом в этом секторе является актуальным.

Цель исследования. Целью выступает необходимость проанализировать систему управления в современной кросс-среде и разработать варианты решения проблемы касающейся подбора персонала отталкиваясь от принятой системы этноцентризма.

Результаты исследования. Учитывая тот факт, что большинство услуг в индустрии гостеприимства предоставляются персоналом гостиниц в процессе непосредственного контакта с клиентами, становится очевидной мысль, о важности человеческого фактора в этой отрасли, а, следовательно, и эффективности управления персоналом.

Гостиничные компании, выйдя на мировой рынок, столкнулись с проблемой найма и управления в условиях многокультурного труда. Тот факт, что люди, принадлежащие к разным культурам, имеющие разные ценности, убеждения, ожидания и нормы поведения, начинают работать в отрасли, требует нового подхода к процессу отбора. Таким образом, использование эффективных и культурно-ориентированных методов отбора становится важнее, чем когда-либо. Это становится решающим фактором успеха индустрии

гостеприимства в процессе их интернационализации и важным вопросом для научных исследований и практического развития в начале нового тысячелетия.

Культурные особенности уступают перед умениями при выборе кандидатов, принадлежащих к разным этническим группам. Сами кандидаты должны изменить свое отношение к процессу отбора. Очевидным является отсутствие исследований, ориентированных на подбор персонала в кросс-среде.

Обзор литературы свидетельствует о растущей роли этой проблемы. Дэвид Вуд, бывший генеральный директор Международной Ассоциации Управления гостиничного и ресторанного бизнеса (HCIMA), сообщает, что весь процесс найма является «бомбой замедленного действия» для отрасли. При этом другие авторы выводят на первый план необходимость перехода к комплексному подходу в управлении персоналом, в котором будут учтены особенности выбора персонала, представляющего разные культуры. При этом, существует разительное расхождение между теорией и практикой в рассматриваемой отрасли. Другими словами, подход к процессу отбора, используемому международными рекрутерами в гостиничной сфере и изучение литературы, ставят вопрос о том, осознает ли отрасль о важности этой научной проблемы.

С одной стороны, глобализация сферы гостиничных услуг анализируется с точки зрения ее вклада в мировую экономику и ее важности как работодателя. Среди других основных факторов основной причиной этой тенденции является экономический рост.

С другой стороны, интернационализация рынка труда рассматривается в трех взаимосвязанных аспектах: демографических изменениях, трудовой миграции и нехватке рабочей силы. Следует выделить два основных демографических изменения, оказывающих влияние на всю индустрию гостеприимства:

- неравномерное распределение населения в мире;
- феномен «старения» рабочей силы в промышленно развитых странах.

Стиль управления подвержен влиянию национальной культуры, которая в первую очередь формирует корпоративную культуру и как следствие и стиль руководства. Компании, следующие этноцентрическому подходу, менее восприимчивы к другому видению той же реальности в своей корпоративной культуре. Этот эффект становится более сложным, когда уровень «культурного воздействия» организаций становится выше. Точно так же управление персоналом связано с уровнем этого воздействия, и чем больше организация, тем требуется более сложный подход к управлению персоналом.

Таким образом, организация гостиничного бизнеса, выбирая этноцентрический подход, с точки зрения набора персонала, может за границей использовать практические навыки, приобретенные в их стране. В таком случае кандидаты, представляющие разные культуры, желающие работать в индустрии гостеприимства, выбираются в соответствии с чужими для них критериями, разработанными на основе близких ценностей и убеждений. Результатом этого может быть дискриминация в процессе укомплектования персоналом, ведь культурные различия не принимаются во внимание. Необходимо помнить, что неверное руководство этнически разнообразной, мультикультурной, многонациональной средой в гостиничном бизнесе потенциально разрушительно, и приводит к напряженности и ситуации, когда все управленческие решения подвергаются сомнению и оцениваются с учетом различных культурных ценностей.

Проблема эффективного выбора кадров, представляющих разные культуры в отрасли, еще не решена, а разработка культурно-ориентированных методов отбора не является частью приоритетов отрасли. Похоже, что индустрия не осознает культурных ограничений своих методов отбора.

Откидывая то, что ни один из методов отбора не в состоянии обеспечить эффективность с точки зрения культурных соображений и прогнозировать будущую производительность, индустрия гостеприимства должна усовершенствовать существующие процедуры и методы. Разработка и внедрение справедливых методов отбора кандидатов из разных культур должна быть частью программы предприятия.

Наконец, не только организации индустрии гостеприимства, но и кандидаты, являющиеся представителями разных культур, желающие присоединиться к отрасли, должны рассмотреть новые варианты подхода к процессу отбора. Активная позиция может заключаться в попытке забыть о личном культурном багаже и подчеркнуть качества, необходимые потенциальному работодателю из иной культурной среды.

Выводы. Следует отметить, что в связи с глобализацией влияние культуры на разных уровнях общества возросло. Различные уровни культуры влияют как на стиль управления организацией, так и на практику управления персоналом в гостиничном бизнесе. Поэтому, понимание того, как отношение руководства компании к этому вопросу влияет на кадровую политику, кажется ведущей темой в процессе интернационализации отрасли. При выборе соискателя должны измениться приоритеты. Гражданство и национальные особенности должны уступить место профессиональным навыкам, личным качествам и талантам.

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ КАЙДЗЕН В МОТИВАЦИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА

Кочубей Л.Г.

*студентка кафедры управления персоналом и экономики труда
Институт экономики и управления (структурное подразделение)
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»
научный руководитель: к.э.н. Верна В.В.*

Введение. В связи с постоянно возрастающей конкуренцией и изменчивыми условиями среды функционирования бизнеса, повышается актуальность поиска принципиально иных стратегий и технологий, повышающих эффективность работы персонала и предприятия в целом. Одним из таких инструментов является технология Кайдзен, которая поэтапно разбирает и решает ошибки предприятий, а именно в мотивации трудовой деятельности персонала.

Цель и задачи исследований – рассмотреть сущность применения технологии Кайдзен в мотивации трудовой деятельности персонала организации.

Результаты исследований. На данный момент большинство современных предприятий стремятся достичь высокого уровня конкурентоспособности на рынке, пытаются внедрить технологии по улучшению своей работы. Технология Кайдзен является достаточно универсальной в вопросах совершенствования процессов и производств, поскольку Кайдзен представляет собой это целый комплекс инструментов, объединённых философией постоянного совершенствования.

Если такую концепцию рассматривать в области управления персоналом, то она будет звучать следующим образом. Кайдзен - это стратегия которая применяется на долгий срок действия и несет в себе постоянные улучшения персонала, несмотря на его деловые качества и ступеньку, занимаемую в организации. Так выглядит японская концепция управленческой мотивации сотрудников, которую также можно назвать манипуляцией со стороны управляющих, но только в благих намерениях.

Используя результаты опроса среднестатистического сотрудника современной компании, можно сделать вывод что в технологиях мотивации высокоэффективными методами являются использование высокой заработной платы и возможности карьерного роста.

Таблица 1 - Анализ опроса сотрудников на предмет наиболее эффективных методов мотивации персонала

Фактор мотивации	% опрошенных
1. Высокая заработная плата	96
2. Хорошее руководство	93
3. Условия труда	89
4. Возможность самореализации	89
5. Дружный коллектив	92
6. Режим работы	72
7. Социальный пакет	79
8. Высокий статус в компании	86
9. Возможность карьерного роста	96

Улучшение персонала нужно рассматривать во всех его проявлениях, так как его факторы могут быть разнообразными: как позитивными, так и негативными. Для хорошего результата, в первую очередь необходимо персонал направить на совершенствование; на самодисциплину, проявляя ее в ежедневном анализе решений и объясняя свои действия в текущем результате, которое получает предприятие. На разных этапах жизненного цикла организации руководители всегда были заинтересованы в продуктивной и эффективной работоспособности своих подчиненных на предприятиях, в компаниях и организациях, но высокого уровня смогли добиться не многие.

Рассматривая опыт применения технологии Кайдзен в зарубежных компаниях, следует отметить опыт компании Toyota, занимающей 10-ое место среди наиболее популярных мировых брендов. Успеху в управлении данной компанией способствовала технология Кайдзен. Именно здесь она была применена впервые.

Кайдзен представлен так, что влияет на множество факторов, но из всей этой цепочки основным считается персонал и лишь от него зависит работа компании, следовательно, можно предположить, что в основном Кайдзен направлен в большей степени на «качество персонала», потому что именно от персонала зависят качество выпускаемой продукции и услуг. Эта система вовлекает в процесс улучшений каждого работника - от руководителя самого верхнего звена, до рядового сотрудника. Если найдена оплошность совершенно незначительная, то не стоит думать что из-за нее ничего не изменится, ведь именно мелочи влияют на работу персонала, которые могут не заметить менеджеры и в тоже время такие мелочи могут увеличить продуктивность в компании. Следует обращать внимание на: технику безопасности и ее соблюдение, хранение документов, эргономическую обстановку, проведение всевозможных контролирующих проверок деятельности, строгий и справедливый подбор персонала (изучение личного дела), организацию рабочего места, выявление качества стремления к улучшению деятельности.

При применении технологии Кайдзен повышается эффективность каждого работника, но при этом необходимо действовать в соответствии с циклом Кайдзен (постановка целей для усовершенствования сотрудника, выполнение намеченного, проведение контроля – анализа, использование нововведений).

Выводы. Персонал играет значительную роль в судьбе компании, его можно назвать основой или функциональным центром организации, поэтому мотивируя персонал посредством применения технологией Кайдзен, существует реальная возможность улучшения рейтинга конкурентоспособности предприятия среди других компаний и повышения качества работы организации. Внимание должно уделяться должным образом каждой детали, ведь один незначительный промах может решить всю дальнейшую деятельность компании.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА В ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Костенко К.К.

*студентка 1 курса магистратуры кафедры управления персоналом и экономики труда
Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

kriskostenko@mail.ru

научный руководитель: д.э.н., доцент Резникова О. С.

Введение. Существующие проблемы дефицита квалифицированных кадров в сфере обслуживания, организации и управления, является существенным фактором ограничивающим и препятствующим дальнейшему развитию туризма как основной отрасли экономики Республики Крым.

Цель и задачи исследования. Кадровая политика играет важнейшую роль в высоком уровне сервиса и удовлетворенности туристов. Работа с кадрами всегда требует особого внимания. Подбор, расстановка и воспитание кадров – это ответственная, профессиональная работа со знанием особенностей туристской деятельности. Вся туристическая сфера Республики Крым испытывает острую нехватку квалифицированных кадров, которая, в частности, связана с сезонным характером деятельности отраслевых предприятий.

Результаты исследования. Индустрия гостеприимства является исключительно трудоемким процессом, в котором важнейшим активом являются люди. Следовательно, обучение и подготовка персонала являются основополагающим фактором эффективного использования людских ресурсов. В настоящее время регион испытывает острый дефицит профессиональных кадров, как на уровне высшего звена управления – менеджмента, так и на уровне линейного персонала, непосредственно взаимодействующего с туристами.

Причем данная проблема одинаково актуальна как для туристических фирм разрабатывающих, формирующих и реализующих туристский продукт, так и для исполнителей – средств размещения, предприятий питания, экскурсионного обслуживания. Проблема связана с укоренившимися представлениями в рамках устаревших «советских стандартов» оказания услуг, отставанием в развитии системы подготовки и повышения квалификации кадров.

В туристской отрасли наблюдается отсутствие квалифицированной рабочей силы, ввиду того, что происходит миграция молодого поколения, способного восполнить дисбаланс. Важными факторами оттока молодых специалистов являются: отсутствие перспектив, проблемы сезонности в работе, большая часть персонала нанимается работодателем на работу в среднем на 6 месяцев, низкая заработная плата, происходит дисбаланс численности населения трудоспособного возраста. В целом отсутствуют условия для привлечения высококвалифицированных и молодых специалистов.

В таких условиях создание системы привлечения и подготовки кадров является необходимым шагом для обеспечения устойчивого развития курортно-туристской сферы и повышения качества предоставляемых туристских услуг.

Наличие достаточного количества квалифицированных кадров и трудовых ресурсов – это важнейшая составляющая рассматриваемого инвестиционного проекта, следующая за наличием четкой бизнес идеи и подходящего для ее реализации региона, природных и климатических ресурсов. Проведение необходимого усовершенствования и приспособления территории невозможно без привлечения и соответствующего обучения значительной массы людей и в достаточно короткие сроки, тогда как отказ от такой деятельности приведет к еще большему отставанию от передовых туристских (дестинаций) регионов в мире.

Понятно, что концепции дают лишь первый и достаточно общий взгляд на проблему. Необходимы обогащенные опытом и достигшие зрелости кадры, способные предложить

значительно превосходящей по своим возможностям и качеству туристского продукта, первоначальные, в определенной степени примитивные представления. Ключевой составляющей, определяющей качество, по-прежнему является уровень профессиональной подготовки и компетенции персонала предоставляющего услуги.

На практике полезно комбинирование сотрудников, имеющих опыт в работе и молодых специалистов только что прошедших обучение и обладающих современными знаниями, креативными подходами в решении поставленных задач. Их взаимодействие в процессе осуществления общей целенаправленной деятельности должно приводить к разным способам выявления сути передачи отношения, например, к памятникам истории, разным сегментам туристов – и старым, и молодым.

Для повышения качества обслуживания необходимо перенимать опыт зарубежных стран в сфере туризма, обучать персонал с привлечением иностранных специалистов. Возможно создание смешанных бригад для обслуживания туристов, привлечение волонтеров.

Опираясь на отечественный и зарубежный современный опыт, туриндустрия нуждается в подготовленности кадров гуманитарного направления, базирующихся на общечеловеческих ценностях, вследствие чего основополагающим в воспитании профессиональных кадров является высоконравственная и духовная направленность, мировая и отечественная культура. Вместе с тем требования к подготовке профессионалов в сфере туризма должны основываться на присущих данным специальностям современных основ интеллигентного общения, коммуникабельности, креативности и манеры поведения.

Выводы. В целях преодоления дефицита квалифицированных кадров в условиях сокращения трудовых ресурсов в Республике Крым целесообразно внедрять систему аутсорсинга и развивать сеть клининговых компаний для обеспечения работы средств размещения и организации питания, что позволит максимально эффективно использовать имеющиеся ресурсы и рабочую силу. Это даст возможность оперативного маневра перемещения высвобождающего персонала на те участки, где в них есть потребность.

Конечно, не следует пренебрегать и стандартными методами. Важно расширять взаимодействие учебных заведений с организациями и предприятиями сферы гостиничного сервиса и туризма, как основными заказчиками квалифицированной рабочей силы, анализировать потребности специалистов соответствующей квалификации. На практике обращать внимание на социально-психологические навыки, развитие коммуникативных качеств, методы личного общения с людьми. Предоставление возможности прохождения практик не только в России, но и за рубежом позволит перенимать и внедрять эффективные технологии и опыт, повысить уровень предоставления услуг и внести креативные идеи в развитие Российской туриндустрии.

ЗНАЧЕНИЕ И СУЩНОСТЬ ЗАТРАТ НА ПЕРСОНАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кодынская В. А.

*студентка 4курса, кафедра управления персоналом и экономики труда
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского,*
научный руководитель, к.э.н., доцент Димитриева С.Д.

Введение. В последние годы в международной и отечественной экономике все больше внимания уделяется такому направлению менеджмента как управление затратами. Так как расходы на персонал имеют устойчивую тенденцию к увеличению в общем объеме расходов, во всех секторах экономики, в особенности в высокотехнологичных отраслях промышленности и банковском секторе, ведущую роль приобретает управление затратами на персонал. В данной взаимосвязи зачастую применяется понятие эффективности затрат на персонал. Между тем, исследователями по-разному определяется как само понятие затрат на персонал, так и понятие их эффективности. Не имеется и четкого обоснования необходимости оценки эффективности затрат на персонал.

Цель и задачи. Рассмотреть теоретико-методологические подходы и проанализировать практику формирования и оценки затрат на персонал.

В соответствии с поставленной целью исследования, в ходе работы были решены следующие задачи: дать определение затратам на персонал, выделить факторы, влияющие на формирование затрат на персонал организации, определить значение и актуальность системы планирования затрат на персонал.

Методика исследования – в ходе исследования были использованы методы сбора вторичной информации.

Результаты исследований. Затраты на персонал организации – общепризнанный для стран с рыночной экономикой интегральный показатель, включающий совокупность расходов, связанных с привлечением, вознаграждением, стимулированием, решением социальных проблем, организацией работы и улучшением условий труда персонала.

Согласно мнению Кибанова А.Я. система управления затратами на персонал включает в себя:

– субъект (управляющая подсистема) – структурные подразделения и конкретные должностные лица, участвующие в управлении затратами на персонал;

– объект (управляемая подсистема) – затраты на персонал;

– цель, в соответствии с которой осуществляется воздействие субъекта на объект управления;

– процесс управления затратами на персонал, представляющий собой процесс реализации системой управленческих функций, то есть структурированную последовательность выполнения операций над объектом

Формирование бюджета затрат на персонал невозможно без учета влияния внешних и внутренних факторов.

К внешним факторам относятся:

– процент инфляции;

– изменение государственных регламентирующих документов (изменение размеров взносов на социальное страхование, налоговых правил, периодический пересмотр размера пенсий, повышение минимального размера оплаты труда и т.д.);

– изменение тарифных соглашений (увеличение продолжительности отпусков, сокращение рабочего времени и т.п.);

– изменение природоохранных нормативных требований, введение руководящих указаний по обезвреживанию отходов и пр.

К внутренним факторам относятся:

– стратегии развития организации;

- планирование численности и структуры кадров, обеспечивающих ее реализацию;
- планирование расходов по содержанию персонала организации;

Затраты на персонал представляют собой финансовую (экономическую) категорию, и наиболее часто под эффективностью затрат на персонал понимают именно экономическую эффективность.

Основными методами оценки эффективности затрат на персонал являются:

- метод экспертных оценок;
- метод бенчмаркинга (сравнения показателей компании с аналогичными показателями по рынку, по конкурентам, по лидерам отрасли и т.п.);
- метод оценки рентабельности, отдачи на инвестиции в персонал (Return On Investment – ROI) и срока окупаемости инвестиций (Break-even analysis);
- метод ключевых показателей эффективности;
- аудит персонала.

Оценка эффективности управления персоналом может выступать мощным рычагом роста результативности управленческого процесса.

Для принятия обоснованных управленческих решений важна оценка эффективности не только затрат на персонал в целом, но и затрат по отдельным статьям: затраты на оплату труда, на обучение и развитие, на наем персонала, на культурно-бытовое обслуживание и т.д. Кроме того при разработке системы оценки эффективности затрат на персонал важно обеспечить ее гибкость, предусматривающую возможность включения или исключения показателей в зависимости от целей, стратегии предприятия на текущий момент, требований рынка труда, требований законодательства и др.

Выводы. Анализ эффективности затрат на персонал в конечном итоге позволяет выявить не только причины снижения или повышения эффективности, но и определить пути оптимизации затрат, что в целом способствует совершенствованию всей системы управления персоналом предприятия.

Эффективность вложений в персонал должна оцениваться с точки зрения финансовой эффективности предприятия, а также по таким направлениям, как временные показатели, показатели качества обслуживания, показатели производительности и морального климата в коллективе. Нефинансовые (косвенные) показатели не всегда возможно просчитать точно. Тем не менее, важно учитывать, что результативность по этим показателям ведет, в конечном счете, к финансовому успеху организации. Например, скорость и качество обслуживания клиентов, компетентность продавца при консультировании покупателя являются залогом того, что клиент, скорее всего, совершит покупку повторно, что, в итоге приведет к росту продаж организации. Поэтому для предприятия важно выделить критерии оценки таких косвенных показателей, с тем чтобы при сопоставлении их с затратами на персонал, направленными на достижение необходимых результатов, оценить эффективность этих затрат.

ПОНЯТИЕ, ВИДЫ И ФУНКЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБЛАСТИ ПЕРСОНАЛА

Кожаев К.О.

*студент кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и
управления КФУ*

научный руководитель: к.э.н., доцент, Димитриева С.Д.

Введение. Маркетинговая деятельность в области управления персоналом как вид управленческой деятельности, направлена на долговременное обеспечение предприятия человеческими ресурсами. Эти ресурсы, образуя стратегический потенциал, предоставляют возможность решения конкретных целевых задач. Знание специалистами, руководителями предприятий и организация основ маркетинга персонала сегодня является важным условием эффективности их функционирования.

Цель и задачи исследования. Изучить ключевые аспекты маркетинговой деятельности в области персонала. В связи с поставленной целью выделим следующие задачи: рассмотреть понятие маркетинговой деятельности; изучить основные виды маркетинговой деятельности;

выделить основные функции и этапы маркетинговой деятельности в области персонала.

Методика исследования – в ходе исследования были использованы методы сбора вторичной информации.

Результаты исследования. Маркетинговая деятельность в области персонала представляет собой вид деятельности, направленный на выявление и удовлетворение (покрытие) потребности в персонале предприятия с точки зрения рыночного подхода.

Согласно последнему персонал можно рассматривать с двух позиций:

- как товар, делая акцент на его потребительских качествах;
- как покупателя, приобретающего в обмен за свой труд рабочее место.

С учетом сказанного маркетинговую деятельность в области персонала можно разделить на внешнюю и внутреннюю. Первая состоит в привлечении персонала согласно его способностям, при этом цель подбора работников зависит от внешнего профиля предприятия. Чтобы потенциальных работников сделать целевыми, предприятие на рынке труда представляется в самом привлекательном виде. Главной задачей внешнего маркетинга персонала - это позиционирование предприятия и обеспечение его необходимыми высококвалифицированными кадрами. Для ее реализации осуществляются следующие мероприятия:

- демонстрация особой привлекательности предприятия как места работы и донесение соответствующей информации до потенциальных работников;

- отбор и применение наиболее эффективных направлений и мероприятий по обеспечению предприятия персоналом - профессиональные консультации, лизинг, аутсорсинг, аутстаффинг персонала и др.);

- формирование конкретных предложений по привлечению новых сотрудников в зависимости от спроса, целей, сроков покрытия потребностей в персонале - разработка и размещение рекламных объявлений о вакансиях, формирование и развитие особых образовательных программ и др.;

- анализ заявительных документов и отбор профессионально пригодных работников.

Внешняя маркетинговая деятельность в зависимости от спроса на рабочую силу может быть классифицирована следующим образом:

- ремаркетинг - падающий спрос - направлена на оживление профессиональной подготовки работников со сложившейся структурой по профилю и квалификации ;

- поддерживающая - полноценный спрос - направлена на постоянное сохранение объемов спроса на определенную способность к трудовой деятельности;

- демаркетинг - чрезмерный спрос - направлена на снижение объемов спроса на конкретную способность к труду;
- противодействующая – нерациональный спрос - направлена на ограничение и переориентацию спроса путем предложения альтернативы;
- конверсионная - отрицательный спрос - направлена на преодоление негативного отношения потребителей к специфической рабочей силе;
- стимулирующая – отсутствующий спрос - связана с поощрением спроса на способность к труду;
- развивающий - скрытый спрос - призвана выявить потенциальный спрос на рабочую силу определенной потребительской стоимости и тенденции его развития;
- синхромаркетинг(нерегулярный спрос) - направлена на поиск рабочих мест, спрос на которые не совпадает по времени со спросом на удовлетворение определенного вида потребителей.

Внутренняя маркетинговая деятельность направлена на предоставление возможности занятия уже работающими сотрудниками лучшего рабочего места, для чего путем анкетирования, опросов и прочих мероприятий проводится отбор пригодного персонала. Важное значение здесь отводится созданию лучшего рабочего места, что подразумевает формирование следующих факторов его привлекательности:

- широкий диапазон задач и ответственности сотрудника на конкретном рабочем месте;
- возможность профессионального роста и реализация карьеры;
- возможность обучения, повышения квалификации, переподготовки;
- хороший микроклимат в коллективе, высокая организационная культура;
- сформированная система мотивации и стимулирования труда.

Создание конкурентоспособного рабочего места является одной из основных задач внутреннего рынка рабочей силы.

К функциям маркетинговой деятельности в области персонала относятся следующие:

- аналитическая, которая состоит в исследовании внутреннего и внешнего рынка труда;
- информационная – заключается в создании информационного базиса, представляющего собой основу планирования в области сегментирования рынка и коммуникаций по целевым группам.
- коммуникационная, целью которой является установление и реализация путей удовлетворения потребности в персонале, а также представление преимуществ предприятия как работодателя.
- профориентационная – аттестация и деловая оценка персонала, профессиональное обучение, создание внешнего заказа на подготовку специалистов;
- социальная, которая заключается в решении социальных проблем персонала, урегулировании социальных трудовых отношений, повышении удовлетворенности трудом и качеством жизни работников;
- персональная, состоящая в формировании у работников потребностей в личных и профессиональных достижениях;
- организационная, включающая общее управление маркетингом персонала, проведение маркетинговых мероприятий, оценку эффективности маркетинговой деятельности.

Выводы. Маркетинговая деятельность в области персонала: является основой стратегического и оперативного планирования кадрового состава; формирует информационную базу для работы с персоналом с помощью методов исследования внешнего и внутреннего рынка труда; направлена на достижение привлекательности предприятия как работодателя через коммуникации с целевыми группами. Использование маркетинга предполагает, что отношения предприятия с работником строятся на тех же основаниях, что и с клиентами, а следовательно для управления персоналом используются все инструменты классического маркетинга. Применение принципов маркетинговой деятельности в области персонала формирует систему взаимоотношений с работником, когда он понимает свою ценность, осознает прямую связь между качеством выполнения своих обязанностей и уровнем заработной платы с успехами своего предприятия.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МОТИВАЦИЕЙ И СТИМУЛИРОВАНИЕМ В ОРГАНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

Лаврова А.Ю.¹, Чернова В.Е.²

¹магистр 1 года обучения, кафедра управления персоналом и экономики труда,
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.Вернадского»,

²бакалавр 5 года обучения, кафедра управления персоналом и экономики труда

Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

victoria-kursk@mail.ru

научный руководитель: д.э.н., доцент Резникова О.С.

Введение Эффективность рабочего процесса напрямую зависит от управления человеческими ресурсами на уровне организаций. Здесь, отдельно стоит отметить функционал по развитию персонала, в частности, обучение, мотивация, стимулирование рабочей деятельности, карьерный рост, поскольку от этого зависит качество предоставляемых услуг населению.

Эпоха перемен, которая, прежде всего, выражается в действии Федерального закона от 28 декабря 2013 года № 442-ФЗ "Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации" [1], где заложены механизмы экономического, организационного, правового регулирования. В связи с этим наблюдается довольно сложный момент преобразований для работников социальных служб. В настоящее время возросла требовательность к сотрудникам организаций, особое внимание уделяется документообороту, качеству оказанию услуг, работы в целом.

Общество заинтересовано в полной отдаче от поставщиков социальных услуг, но как упоминалось выше для этого необходима соответствующая мотивация персонала, готовность и желание работать.

Цель исследования установить механизмы регулирования управления мотивацией сотрудников социальной сферы.

В связи с этим необходимо решить следующие задачи:

- раскрыть стимулы ожидания персонала социальных служб,
- проанализировать мотивы работников социальной сферы,
- выявить эффективные мотивационные инструменты управления в социальной сфере,
- изучить мотивационные составляющие, которыми руководствуются в данной сфере.

Методика исследования - анализ и синтез информации по вопросам управления мотивации персонала в социальной сфере.

Результаты исследований. Теоретический компонент мотивации предполагает наличие двух компонентов. Основопологающим звеном является мотив, который в свою очередь, отталкивается от первоначальных потребностей, притязаний, установок и т.д. человека. Мотивационное звено достаточно устойчиво, но все же подвержено динамики со стороны общества. В рабочей деятельности сотрудник социальной сферы проявляет, как мотивы, положительного характера, так и негативного. Субъект управления выстраивает систему преодоления антимотивации и преобладание позитивных составляющих. Стимул также относится к главным компонентам механизма мотивации.

По форме удовлетворения потребностей мотивацию подразделяют на материальную, трудовую и статусную. [3]

Несомненно, для любой организации, в том числе и социальной, материальная мотивация является одним из важнейших показателей. К показателям оплаты труда относятся:

1) Своевременная, стабильная, высокая заработная плата (тарифная ставка). К сожалению, уровень оклада работников данной сферы достаточно низок, что порождает различные проблемы от организационного до личного характера.

2) Премииальные бонусы за конечный результат. Обычно выплачивается из фонда оплаты труда за достижение определенных результатов деятельности организации, а также отдельных структурных подразделений. Оно стимулирует групповые интересы и чаще всего распределяется по коэффициенту трудового участия или вклада (КТУ, КТВ). Лишь в некоторых социальных службах, численность которых невелика, имеет место данный мотивационный стимул в виде КТУ

3) Надбавки за выслугу лет и по возрасту. Также стимулируют деятельность организации на конечный, эффективный результат. [4]

Профессиональная деятельность сотрудников социальной сферы складывается из мотивов общепрофессиональных и специфических. В социальной работе действует принцип полезности для общества, содержательность которого выстраивает механизм внутренней мотивации. Если через призму профессии удастся реализовать природные склонности и способности, то это является главным индикатором мотивации сотрудника. Нельзя не сказать про систему ценностей специалиста, в которой отражены профессиональная пригодность, эффективность практической деятельности, а также самореализация. В мотивационном ядре должны быть заложены такие качества, как терпение, сострадание, человеколюбие, вежливость, умение принимать других людей такими, как они есть. [2]

Руководитель социальной службы непосредственно учитывает специфику принципов мотивации и только тогда воплощает свои решения в дела. Взаимоотношения персонала с руководством играют немаловажную роль. А именно:

1) Доверительные отношения с руководителем не позволяет на рабочем месте допустить несоблюдение личной безопасности, несоблюдение юридических норм и других различных аспектов.

2) Стабильная кадровая политика. Включает следующие элементы: тип власти в обществе, стиль руководства, философию предприятия, правила внутреннего трудового распорядка

Социальная работа относится к довольно сложному типу профессии "человек-человек". Персонал взял на себя непростую роль социального служения обществу, содействие получателю социальных услуг в преодолении препятствий на жизненном пути. Социальное обслуживание населения, в настоящий момент времени, повышает эффективность управленческой деятельности, запущен процесс оптимизации рабочих процессов.

Выводы. Следовательно, можно выделять ряд рекомендаций для роста эффективности управления персоналом организации социальной сферы:

- потребность уточнения должностных обязанностей персонала организаций социальных служб в сопоставлении с новыми профессиональными стандартами,
- необходимо добавить новизну в рабочий процесс сотрудников социальной сферы,
- создать объективную шкалу показателей, которая бы полностью отражала коэффициент эффективности персонала, на данный момент времени, такие комплексные показатели отсутствуют.
- своевременное преодоление антимотивации в различных отраслях социальной сферы.

КВАЛИФИКАЦИОННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПЕРСОНАЛА РНКБ

Резникова О.С.¹, Мейко. К.В.²

¹заведующий кафедрой управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, д.э.н., доцент

²магистр 3 года обучения кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского

Введение. Получить высокие результаты в управлении персоналом банка можно только в том случае, если при этом работники обладают соответствующими знаниями и умениями, необходимыми для того, чтобы их усилия были эффективными и результативными. Поэтому центральное место в концепции развития персонала банка должна занимать положение о необходимости признания работников и их способностей в качестве наиболее ценного ресурса. С целью достижения тактических и стратегических целей банка, работники должны рассматриваться как достояние, которое нужно развивать и мотивировать.

Цель и задачи исследований является обобщение и обоснование организационно-методических подходов и практических рекомендаций по формированию системы технологий подбора персонала.

Результаты исследований. Проанализировав данные о штатной численности Российского национального коммерческого банка, отметим, что за анализируемый период штатная численность персонала возросла на 27,4 % – с 2120 до 2700 чел (табл. 1).

При этом удельный вес аппарата управления данной банковской структуры увеличился до 48,1%.

Таблица 1 – Анализ структуры персонала в РНКБ 2014-2016 гг.

Показатель	2014		2015		2016		2016 в % к 2014
	чел	удельный вес, %	чел	удельный вес, %	чел	удельный вес, %	
Среднеучетная численность персонала	2120	100	2510	100	2700	100	127,4
в том числе аппарата управления	1005	47,4	1200	47,8	1299	48,1	129,2
Операционно-кассовые работники	784	37	959	38,2	1058	39,2	134,9
Вспомогательный персонал	331	15,4	351	14,1	343	13,8	103,7

Расходы на содержание персонала в РНКБ увеличились за анализируемый период с 1277,9 млн. руб. в 2014 году до 2528,4 млн. руб. в 2016 году (на 97,9 %).

Также отметим, что произошли некоторые изменения в структуре затрат на оплату труда работников – уменьшение удельного веса основной и дополнительной заработной платы и увеличение материальной помощи и других поощрительных и компенсационных расходов. Основная и дополнительная заработная плата составляла 86,6%, материальная помощь и социальные выплаты - 2,9%, другие поощрительные и компенсационные выплаты - 10,5%.

Среднемесячная заработная плата работников РНКБ составляет: специалисты – 24232 руб., главные специалисты – от 30000 руб., кассиры – 20000 руб., менеджеры среднего звена – от 30000 руб., вспомогательный персонал – 14000 руб.

Рост общей величины расходов на оплату труда, к сожалению, объясняется увеличением численности персонала банка с 2120 до 2700 человек.

Отметим, что среди инструментов мотивации персонала предпочтение отдается персональным надбавкам и доплатам. Удельный вес всех видов надбавок и доплат в среднемесячной заработной плате составляет от 14,7% до 180% по отношению к размеру основной заработной платы. При этом, удельный вес ежемесячной премии за выполнение установленных показателей премирования в среднемесячной заработной плате составляет от 12 до 100% от основной заработной платы.

Все работники банка делятся на следующие категории: руководители, специалисты, младший обслуживающий персонал (МОП) и операционно-кассовые работники. Одной из самых многочисленных групп работников в РНКБ являются операционно-кассовые работники (1158 человек), составляющие 39,2% от всего персонала. Операционно-кассовые работники - это костяк банка, ведь они осуществляют основную работу по обслуживанию клиентов банка. Ведущие специалисты составляют 48,1% персонала банка (1299 человек). Больше всего специалистов бухгалтерии – 343 человека, подразделений развития банковского бизнеса - 197, информатики и автоматизации – 125, специалистов кредитной службы – 57, инкассации и банковской безопасности - 78 человек.

Достаточно в банке и младшего обслуживающего персонала (охранников, сторожей, инкассаторов-водителей автотранспортных средств, инкассаторов, водителей, уборщиц служебных помещений и другие) - 343 человека. Таким образом, в основе персонала банка находится такая категория работников, как операционно-кассовый персонал, осуществляющий основную деятельность банковского учреждения.

Если характеризовать работников РНКБ по возрасту, то отметим, что работники в возрасте до 28 лет составляют 29,3% от общей численности, от 29 до 60 - 68,3%, а старше 60 лет - только 2,4 % работников. То есть основную часть работников составляют лица трудоспособного возраста от 29 до 60 лет (рис. 1).

В анализируемом банке 74,5% работников имеет полное высшее образование (специалист, магистр), 21,1% - квалификацию младшего специалиста на базе техникума и только 4,7% - базовое высшее образование (бакалавр). Большинство работников имеют экономическое образование, однако есть специалисты с техническим и юридическим образованием.

Выводы. Отметим, что оценка эффективности деятельности персонала осуществляется на основе действующего Положения о внутреннем контроле в системе РНКБ и Положения об оценке деятельности персонала.

К служащим Службы внутреннего контроля предъявляются следующие требования:

1. Служащие Службы внутреннего контроля должны иметь высшее образование, соответствующее характеру выполняемых ими функций, и обладать необходимыми профессиональными навыками и квалификацией.
2. Кроме того, рекомендуется, чтобы руководитель Службы внутреннего контроля и его заместитель имели опыт руководства структурным подразделением Банка, связанным с совершением банковских операций и других сделок.
3. Лица, назначенные на должности в Службе внутреннего контроля, не вправе исполнять иные обязанности в Банке.
4. Руководитель (его заместители) и сотрудники Службы внутреннего контроля должны проходить обучение (переподготовку) не реже 1 раза в год.

В свою очередь, Положение об оценке деятельности персонала определяет основные процедуры оценки в системе РНКБ, порядок их проведения и применения.

ПРОБЛЕМА ТЕКУЧЕСТИ КАДРОВ В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ

Никифоров В.К.

студент 1-го курса магистратуры, кафедры управления персоналом Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: д.э.н., доцент Резникова О.С.

Введение. Строительная сфера услуг на данном этапе развития находится в состоянии спада и переживает различные изменения, которые обусловлены рядом проблем в данной сфере, одной из которых является текучесть кадров.

Целью исследования является выявление основных причин возникновения и повышения текучести кадров в строительной организации, а также предложение мероприятий для минимизации текучести кадров.

Методическую основу исследования составили анализ и синтез, метод индукции и дедукции, функциональный анализ.

Результаты исследования. По нашему мнению, текучесть кадров – это показатель который отображает как долго сотрудник находится на своей работе, как часто он теряет и находит работу.

Несмотря на различные проблемы, которые возникают в строительной сфере многие работодатели сталкиваются с проблемой текучести кадров. Основными причинами текучести кадров являются:

- недовольство заработной платой (невысокая заработная плата, отличие между оговоренной оплатой при принятии на службу, и действительно выплаченной; не верные расчеты оплаты труда);

- несоответствие уровня должности и работы, выполняемой в компании;

- график работы (не соответствие графика работы с фактически отработанным временем);

- проблема контакта руководителя и работников, так же различные конфликты и конфликтные ситуации, возникающие в рабочее время между рабочими организации;

- отсутствие или малый социальный пакет (невыплата больничных, отсутствие отпуска, не предоставление гарантий компенсаций, не предоставление спецодежды, или удержание ее стоимости из заработной платы при предоставлении);

- медленный карьерный рост, невозможность карьерного роста или его отсутствие из-за структуры организации или политики руководства;

- тяжелые условия труда (как в отношении чрезмерной нагрузки на рабочих, так и в отношении "нездоровых" условий труда: склад без отопления, отсутствие места для обогрева, здание непригодное для использования, старое изношенное оборудование и другое);

- иные причины, связанные с личностью самого работника и его мотивацией (неудачная проба начала карьеры, неудовлетворенность выбранной сферой деятельности).

С целью снижения текучести кадров необходимо предпринять следующие меры и действия:

- провести анализ и изменение системы денежных выплат, компенсационных выплат, социального пакета;

- разработать или доработать систему премирования;

- пересмотреть нормативы работы и по результатам - определить участки работы, где происходит переплата, не соответствующая трудовым затратам и выполняемой работе;

- обеспечение сотрудникам различных путёвок в санатории, а также для детей сотрудников в детский лагерь, выдача детям сотрудников новогодних подарков, в случае смерти ближайших родственников выплата материальной помощи.

- проведение опроса сотрудников для выявления их потребностей, а также посещение различных организаций занимающихся данной деятельностью;

- исходя из результатов проведённых мероприятий, провести необходимые: поставить кондиционеры или заменить неисправные если такие имеются, сменить старую оргтехнику на более новую, по необходимости изменить интернет провайдера для увеличения скорости взаимодействия и передачи необходимых данных, сделать ремонт в необходимых комнатах и помещениях, заменить отопительную систему в помещениях, установить кулеры, заключить договор с пищевым комбинатом на обеспечение горячим питанием сотрудников в обеденный перерыв, а кроме того с целью обеспечения комфортных условий труда персонала, провести другие мероприятия для обнаружения необходимых изменений.

Также следует провести исследование отношений персонала и руководителей компании, с целью формирования коллектива в так называемую «команду единомышленников»:

- для соответствия действительности, опрос должен проводиться в анонимной форме. Задачей опроса будет определение наличия скрытых конфликтов персонала с руководством. В случае надобности произвести пересмотр кандидатур, занимающих управляющие должности;

- подписать договор с кадровым агентством по подбору персонала либо внедрить штатную единицу менеджера по подбору персонала с образованием психолога или самого психолога. Проведение тестов среди кандидатов на должности любого уровня, определение «постоянных перебежчиков», не заинтересованных в получении работы, обязательное согласование кандидатур со штатным психологом;

- осуществление семинаров и тренингов за счёт работодателя, направленных на выработку лояльности, сплочение команды, подготовка персонала на психологически некомфортных участках деятельности.

- создание и утверждение четких правил и требований к персоналу предприятия: утверждение должностных инструкций, положений об отделах, правил поведения с клиентами или кодекса корпоративной этики, методики проведения переговоров, формализация требований по раскладке товара и т. д.;

- повышение в глазах собственных работников уважения к компании, в которой они работают, создание корпоративного духа за счёт проведение на постоянной базе маркетинговой промо-акции;

- усиление мотивации, разработка и внедрение правильной политики мотивации сотрудников, обучение за счет предприятия, возможность карьерного роста, возможность заграничных командировок и т.д.;

- искоренение практики экономически и политически необоснованных сокращений численности штата, начало проведения грамотной политики замещения должностей, создание системы внутреннего карьерного роста.

Выводы. В ходе исследования было рассмотрено такое понятие как текучесть кадров, причины возникновения и увеличения текучести кадров, а также были предложены пути и мероприятия для её снижения.

Чем выше показатель текучести, тем выше угроза нарушения целостности и стабильности организации. Причины из-за которых возникает текучесть кадров разнообразные, к ним относятся: недовольство заработной платой, неприемлемые условия труда, график работы не соответствует отработанному времени, конфликты на рабочем месте и многие другие.

Для минимизации текучести кадров были предложены следующие мероприятия: пересмотр выдачи заработной платы, доработка социального пакета, условий труда, замена устаревшего оборудования и оргтехники, выявление и минимизация конфликтов в будущем, возможность карьерного роста и другое.

МОТИВАЦИОННЫЙ ПРОФИЛЬ СОТРУДНИКА КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Низовая Е.В.,¹ Левченко Д.А.²

*магистранты 1 курса кафедры управления персоналом и экономики труда Института
экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И.Вернадского»*
научный руководитель д.э.н., доцент Резникова О.С.

Введение. В статье рассмотрен теоретико-прикладной аспект формирования мотивационного профиля сотрудника. Доказано, что мотивационный профиль является одним из ключевых и действенных инструментов стратегического управления организацией.

Актуальность исследования. Одной из ведущих функций управления, наряду с планированием, организацией и контролем, является мотивация. Мотивационный аспект прямо пропорционально влияет на конечный результат деятельности организации, поэтому процесс формирования мотивационного профиля сотрудника вызывает интерес со стороны как зарубежных, так и отечественных исследователей.

Целью и задачами написания статьи является рассмотрение теоретико-прикладного аспекта формирования мотивационного профиля сотрудников, как инструмента стратегического управления организацией.

Чтобы побудить сотрудников к более активной деятельности с учетом интересов организации, необходимо выявить их мотивационные потребности и измерить удовлетворенность этих потребностей. Для осуществления данного процесса можно использовать такой инструмент, как мотивационный профиль. По сути, мотивационный профиль представляет собой набор устойчивых мотивов, обуславливающих направленность личности на творческую самореализацию. Число этих мотивов не ограничено, поскольку каждый индивид, и каждая организация имеют ряд особенностей присущих только им, однако в теории управления учеными уже выделены двадцать основных мотивов, на основании которых и строится мотивационный профиль.

Рассмотрим на примере как именно можно применять данный инструмент в практической деятельности. Предположим, что в результате опроса персонала были выделены двенадцать доминирующих мотивационных факторов, перечень которых представлен в таблице 1.

Таблица 1
Факторы мотивации сотрудника организации N

№ п/п	Наименование фактора
1	Высокая заработная плата и материальное поощрение
2	Комфортные условия труда
3	Структурирование работы
4	Социальные контакты: - на уровне легкого общения;- с широким кругом людей
5	Устойчивые взаимоотношения: - тесные отношения с небольшим кругом людей
6	Признание заслуг
7	Стремление к достижениям
8	Интересная и полезная работа
9	Разнообразию и изменениям
10	Креативность
11	Самосовершенствование
12	Власть и влияние

Источник: составлено автором на основе анализа деятельности организации N

Результаты опроса можно выразить диаграммой, которая приведена на рисунке 1. По оси X пронумерованы мотивационные факторы, согласно таблице 2.10, а по оси Y – количество баллов.

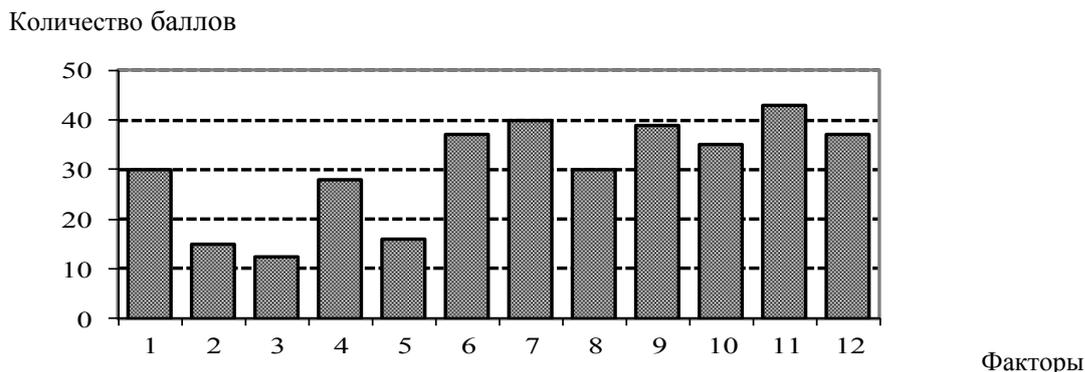


Рисунок 1. Мотивационный профиль сотрудников организации N
 Источник: составлено автором по результатам опроса

Из рисунка 1 видно, что для опрошенного сотрудника наиболее важным является фактор 11 - самосовершенствование. Для осуществления следующего этапа нужно выявить в ходе опроса степень удовлетворенности потребностей сотрудника по каждому фактору. Для этого степень удовлетворенности фактора размещается на шкале от 0 до 1 с шагом 0,1.

Значение 0 – соответствует определению вполне доволен,

Значение 1 – вполне доволен.

Квалиметрические показатели значимости факторов и их удовлетворенности приведены в таблице 2.

Таблица 2

Квалиметрические показатели факторов удовлетворенности сотрудников организации N

Номер фактора	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Значение фактора	0,7	0,3	0,3	0,7	0,4	0,9	0,9	0,7	0,9	0,8	1,0	0,8
Степень удовлетворенности	0,5	1,0	1,0	1,0	1,0	0,7	0,7	1,0	0,5	0,5	0,6	0,9

Источник: составлено автором по результатам опроса

Далее составляется диаграмма мотивационного профиля сотрудника организации N(рис. 2).

		II квадрат				III квадрат					
Мотивационные потребности	1,0						11				
	0,9					9		6,7			
	0,8					10				12	
	0,7					1				8	4
	0,6										
	0,5										
	0,4										5
	0,3										2,3
	0,2										
	0,1										
		0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1,0
	I квадрат						IV квадрат				
Удовлетворенность выявленных потребностей											

Рисунок 2. Диаграмма мотивационного профиля сотрудника организации N

Для дальнейшего анализа необходимо баллы, полученные в ходе специального тестирования, также перевести на шкалу от 0 до 1. Для этого максимальный балл принимается за 1, а остальные определяются путем отношения к нему. Таким образом, в таблицу сводятся все результаты опроса.

Первая строка – это номера факторов согласно таблице 1; вторая строка – результаты первого опроса, сведены к десятичной дроби; третья строка - результаты второго опроса.

Далее, значение с таблицы необходимо перенести на диаграмму, которая разделена на четыре квадрата. По вертикальной шкале диаграммы нанесены значения мотивационных факторов, а по горизонтальной - их удовлетворенность.

В первом квадрате значение фактора и удовлетворенность находятся в пределах от 0 до 0,5. Во втором – значение фактора лежит в диапазоне от 0,6 до 1, а значение удовлетворенности – от 0 до 0,5. В третьем квадрате значение фактора и удовлетворенности в пределах от 0,6 до 1. Наконец, в четвертом значение фактора находится в пределах от 0 до 0,5, а удовлетворенности - от 0,6 до 1.

Результаты исследования. Итак, для мотивирования опрошенного сотрудника в первую очередь необходимо обратить внимание на факторы 9 (разнообразие и изменения), 10 (креативность) и 1 (высокая заработная плата и материальное поощрение), так как они находятся во втором квадрате диаграммы, что свидетельствует об их высокой значимости и низкой удовлетворенности. Не нужно игнорировать и фактор 11 (самосовершенствование), поскольку он находится в третьем квадрате на границе со вторым.

Выводы. Вообще, трудно определить на все случаи жизни, какие меры должен внедрять руководитель, чтобы повлиять на тот или иной мотивационный фактор отдельно взятого сотрудника, или какие меры применять в организации, чтобы удовлетворить мотивационные потребности основной части персонала. Однако, предложенный инструмент уже апробирован на практике, поэтому рекомендуется для применения в качестве эффективного способа стратегического управления организацией.

КОНТРОЛЛИНГ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Остроушкова В.А.

*студентка 4 курса, кафедра управления персоналом и экономики труда
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»,
научный руководитель: к.э.н., доцент Якушев А.А.*

Введение. Управление персоналом в организации выступает как процесс, охватывающий такие основные средства управления: планирование, регулирование и контроль. Большое значение в управлении персоналом имеет кадровый контроллинг. Контроллинг персонала помогает предприятию эффективно использовать все имеющиеся преимущества и создавать новые потенциалы его успешной деятельности. Для эффективного управления этим процессом, который обеспечивает конкурентоспособность предприятия на продолжительный перспективный период, необходимо разработать и внедрить систему контроллинга персонала.

Цель и задачи исследования. Целью данной работы является изучение подсистемы управления - контроллинга персонала. Задача исследования - изучить систему, функционирование и влияние контроллинга на организацию.

Контроллинг персонала является системой внутрифирменного планирования и контроля в сфере персонала, работы с человеческими ресурсами, которая помогает преобразовывать стратегии в плановые результаты и различные мероприятия, а также формировать основные положения по управлению персоналом организации.

Главная задача контроллинга персонала - это осуществление систематической постоянной обратной связи между планированием и анализом отклонений от планов предприятия. Но прежде всего, эта система ориентирована на поддержку процессов принятия решений, и обеспечения адаптации традиционной системы учета на предприятии к информационным потребностям должностных лиц, принимающих решения.

Из этого можно выделить основные функции контроллинга:

Информационно-обеспечивающая функция - это функция информационной системы, охватывающая все необходимые сведения для дальнейшего анализа персонала (производительность, затраты на персонал и т.д). Эта функция осуществляется посредством создания на предприятии начальной базы данных персонала, для дальнейшей возможностью формирования отчетов.

Плановая функция - это получение прогнозной, проанализированной, целевой и нормативной информации, например, определение потребности в сотрудниках на предприятии (количество, уровень квалификации, стаж работника) для выпуска новой продукции.

Управляющая функция - это разработка предложений и методов по устранению и координации негативных тенденций. Например, при возникших отклонениях между плановыми и фактическими затратами на развитие одного сотрудника в год, служба контроллинга персонала должна дать рекомендации отделу кадров и финансовому департаменту о корректировке распределения соответствующих планов и бюджетов.

Контрольно-аналитическая функция - это измерительная функция степени достижения цели, анализа запланированных и фактических показателей по персоналу, тесно взаимосвязанных с функциями планирования, организации и регулирования персонала.

Для осуществления перечисленных функций контроллингу персонала помогает ряд таких задач :

1. проверка эффективности использования персонала за отчетный период. Оценка проводит руководство предприятия на основе разработанных методик и инструментов службой контроллинга;

2. предоставление информации и услуг начальнику отдела кадров;

3. осуществления развития, обучения, подбора, увольнения, а так же проведения расчета затрат на персонал;

4. определение потребности в кадрах в стратегическом, тактическом и оперативном подходах. Эти расчеты проводятся службой контроллинга персонала на основании данных оперативного и стратегического плана, видах выпускаемой продукции и услуг, их количество и качества, сегментах рынка.

За исключением стандартных функций и задач, контроллинг способствует закреплению на рынке бизнес-позиции организации. За счет инструментов управления трудовыми ресурсами можно повысить деловую репутацию предприятия. Каким образом?

Строя кадровый менеджмент согласно современным требованиям и комплексом инновационных трендов, руководитель создает правильный микроклимат внутри коллектива предприятия.

Во-первых, психологический. Сотрудники которые работают в благоприятных и комфортных психологических условиях, как правило, быстрее достигают поставленных целей и задач предприятия, тем самым обеспечивая высокие показатели производительности труда и своей профессиональной деятельности.

Во-вторых, непосредственно рабочий. Уже в созданном хорошем микроклимате в трудовом процессе нет места таким негативным явлениям, характерным для практики компаний, идущих вразрез с современными кадровыми требованиями, как производственные инциденты, застои, сбои в работе, недовольство сотрудников друг другом и т. д.

В результате правильно слаженный функционирующий коллектив обеспечивает не только выполнение планов, задач и целей деятельности предприятия, намеченных руководством, но и создает новое «лицо» своей компании – с достойной деловой репутацией, большим количеством надежных бизнес-партнеров, высоким уровнем конкурентоспособности и качеством предлагаемого товара и услуг. А также долгосрочным и успешным развитием своей профессиональной деятельности.

Функции, задачи и инструменты контроллинга постоянно дополняются и совершенствуются в соответствии с изменениями, происходящими во внешней и внутренней среде. Если контроллинг получает полное признание статуса равноправного партнера и одобрение со стороны персонала, то его возможности воздействовать на перспективное развитие предприятия с помощью использования современных методик прогнозирования, стратегического планирования, анализа рисков и потенциалов, значительно возрастают.

Заключение.

В ходе исследования установлено, что контроллинг является одним из важнейших процессах управления персоналом. Актуальность данной работы обусловлена тем, что в настоящее время во многих российских организациях вообще отсутствует система контроля и планирования управления персоналом. Это приводит к дезориентации руководства, в процессе которого, руководители таких организаций принимают неправильные управленческие решения. Одна из причин этого - отсутствие у руководителя точной и своевременной информации. Тем не менее, в настоящее время контроллинг является объектом исследований в современной отечественной и зарубежной экономической науке. Благодаря внедрению контроллинга персонала в систему управления, многие организации в настоящее время смогут повысить свою эффективность, обеспечить конкурентоспособность и укрепить позиции в своём сегменте рынка.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Пискун .К.В. ¹, Мустафаева Л.Н. ²

¹бакалавр 5 года обучения кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского

aleksey.piskun.88@mail.ru

²магистр 2 года обучения, кафедра управления персоналом и экономики труда Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

venera7absalut@yandex.ru

научный руководитель: заведующий кафедрой управления персоналом и экономики труда, д.э.н., доцент Резникова О.С.

Введение. Эффективность работы предприятия определяется множеством факторов, как внешнего, так и внутреннего происхождения: с одной стороны – это персонал, расположение предприятия, особенности операционной деятельности и т.д., с другой – совокупность партнеров и конкурентов, государственный контроль, законодательная политика государства. Поэтому руководитель в своей деятельности должен учитывать эти факторы.

Цель и задачи исследований является теоретическое обобщение и обоснование организационно-методических подходов и практических рекомендаций по формированию стратегии управления персоналом организации.

Достижение поставленной цели обусловило решение следующих задач:

- систематизировать теоретические аспекты системы управления персоналом предприятия
- системно обосновать методические подходы оценки состояния и эффективности использования персонала предприятия.

Результаты исследований. Локальность, непоследовательность и несогласованность контрольных мероприятий стратегического управления персоналом не способствуют обеспечению поступательного развития предприятия. Неэффективное управление вместе с неэффективным контролем не могут в достаточном объеме обеспечить достижение текущих и стратегических целей предприятия.

Менеджер-экономист осуществляет работу по экономическому планированию на предприятии, направленному на организацию рациональной хозяйственной деятельности. Подготавливает исходные данные для составления проектов перспективных и годовых планов хозяйственной деятельности и социального развития предприятия.

Собирает информацию о целевой группе - о возможных клиентах компании. Занимается привлечением новых и развитием текущих клиентов.

Инженеры с учетом своей специализации обеспечивают механизмы осуществления операционной деятельности предприятия.

В своей деятельности руководитель предприятия ограничен условиями внешней среды, которые в свою очередь, могут активно воздействовать на руководителя, а могут иметь нейтральный характер.

Отметим, что величина потенциала в значительной степени определяет результат работы предприятия, но не является решающим фактором. Количество работающих также не имеет решающего значения, поскольку разница по этому показателю не адекватна разнице в производстве продукции. Оплата труда не выполняет своей стимулирующей функции, что ясно из сопоставления показателей оплаты труда и производства продукции. Следовательно, на эффективность работы предприятия влияют и другие факторы. Несомненно, большое значение имеет стиль работы руководителя, его заинтересованность в результатах работы предприятия, психологический климат в коллективе.

Тип мотивации влияет не только на эффективность труда, но и на личность работника. Высокая удовлетворенность возможна, в основном, при преобладании внутренней

мотивации. Если преобладает внешняя мотивация, то труд становится просто средством для достижения чего-либо, не являясь самоцелью; он выступает как обязанность чему-то внешнему, как цена за приобретение благ, необходимых человеку. Если внутренняя мотивация является источником развития человека, стимулирует совершенствование профессионального мастерства, то внешняя мотивация ориентирует его на сугубо личные интересы (цели), подавляет коллективистские стремления, приводит к отчуждению от коллектива. Внешняя мотивация не стимулирует в должной мере профессионального развития, превращает труд в деятельность, совершаемую по давлению внешней необходимости. Особенно разрушительна для личности роль отрицательных мотиваторов, которые порождают ограниченность, конформизм, пассивность, безответственность.

При определении психологического климата в коллективе пользуются также коэффициентом межличностной совместимости, который отражает степень взаимной приемлемости членов коллектива.

В основу расчета берутся все варианты взаимоотношений каждого члена коллектива, отраженные в социоматрице. При этом каждый вариант взаимоотношений каждого члена коллектива оценивают по ранжированной шкале совместимости:

- наиболее высокий уровень взаимоотношений – взаимный выбор, оценивают в 3 балла;
- если один член группы выбрал другого, а тот к нему безразличен – 2 балла;
- если оба друг к другу безразличны – 1 балл;
- если один выбирает другого, а тот относится к нему отрицательно – 0,75 балла;
- если один относится к другому отрицательно, а тот к нему безразлично – 0,5 балла;
- если оба относятся друг к другу отрицательно – 0 баллов.

Персональный коэффициент межличностной совместимости ($C_{п}$) определяется по формуле:

$$C_{п} = \frac{\text{сумма баллов взаимоотношений работника}}{\text{количество оцениваемых им работников}} \quad (1)$$

Групповой коэффициент межличностной совместимости $C_{гр}$, являющийся показателем психологического климата в коллективе, определяется по формуле:

$$C_{гр} = \frac{\text{сумма персональных коэффициентов межличностных отношений}}{\text{количество членов группы}} \quad (2)$$

Структура мотивации трудовой деятельности у руководителя оптимальна, что отражается и на психологическом климате в коллективе, и на результатах работы предприятия. Также отмечается тенденцию роста производительности труда при среднем уровне заработной платы.

Выводы. Таким образом, психологический климат в коллективе оказывает существенное влияние, как на эффективность процесса управления, так и на результаты работы предприятия. Для улучшения его в коллективе руководителю необходимо приложить определенные усилия, в частности, изучить его современное состояние при помощи социометрических индексов и построения социограммы. После изучения климата, руководителю необходимо определить направления, по которым можно действовать, чтобы улучшить его. Однако для этого необходимо изучить мнение специалистов в отношении отдельных направлений деятельности руководителя; мотивационные установки персонала организации.

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

Поталов В.А.

студент кафедры управления персоналом и экономики труда

Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н. , Якушев А.А.

Введение. Актуальность исследования связана с тем, что мотивация является важным инструментом в управления персоналом. Его применение призвано вызвать положительный эффект, *помогает* снизить текучесть кадров и сохранить уже имеющихся ценных сотрудников, *повышает эффективность работы*. Руководителю, а также hr-менеджеру требуется различать виды *мотивации*, в организации часто принимается решение вложить немалые силы и средства на следующие программы: повышение квалификации, корпоративные мероприятия, медицинское страхование и др. но сотрудники не работают эффективнее и уходят, и дело заключается не в плохом персонале. Ошибка заключается в выборе методов мотивации.

Цель работы – проанализировать виды мотивации

Задачи поставленные в данной работе заключаются в исследовании возможностей и опасностей материальной мотивации, а также возможностей и опасностей нематериальной мотивации;

Методика исследования – в ходе работы были использованы методы сбора вторичной информации, методы теоретического исследования.

Результаты исследований. При управлении мотивацией персонала исключительно с помощью денег: зарплаты, бонусов, штрафов, можно достичь приемлемого уровня стандарта работы, но не удастся получить более высокий результат. Заработная плата не только мотиватор, а «кнут» и «пряник», задающий темп и желание у сотрудников эффективно работать. Руководитель, использующий только материальные стимулы, напоминает дрессировщика, который «поощряет рублем» персонал за правильные действия и «наказывает тем же рублем» за нарушение чётких регламентов и требований работы. Но проблема как было сказано ранее, что простое выполнение стандартов не сможет принести сверх прибыли. Денежная поощрительная система мотивации имеет перспективы лучше - с ее помощью можно влиять на результат деяний. Для сотрудника она становится хорошим стимулом зарабатывать больше. Но и неё есть недостаток: количество воспринимаемых «поощрений рублем» не может быть постоянным, оно определяется исключительно материальной потребностью сотрудника. К примеру, сотрудник организации решил сегодня уйти раньше с мыслью «Сегодня я заработал 1000 рублей, а большего мне и не требуется». Одними материальными стимулами повышения производительности не добиться. Для повышения КПД потребуется включить и внутреннюю мотивацию персонала, а она появляется при полном понимании общих целей руководителя и сотрудников, совпадении ценностей, благоприятной атмосфере сотрудничества и интереса работы.

Способов нематериального мотивирования разнообразны: корпоративные праздники, тренинги, льготные путевки, новая должность или новый статус в организации, ценные подарки, благодарственные письма и грамоты, социальный пакет, и т. д. *Главной ошибкой частых негативных примеров, это выбор руководителем метода по принципу экономии*. Он может рассуждать «премию всем не выдам, а небольшой банкет устроить смогу». Но результат – негативный, одни сотрудники скажут «лучше бы деньгами дали» другие «почему так мало?». Поощрительное событие превратится в демотивирующее.

Самым успешным вариантом мотивации является *совпадение целей*, когда задачи организации или прочно соединяются с целями и задачами сотрудника. При выполнении поставленной руководителем задачи, сотрудник достигает результата и лично для себя, ведь никакая деятельность не может быть прочной, если она не имеет в основе и личном интерес.

К примеру, цель сотрудника более высокая должность, статус, есть желания достигать определенных результатов. Работодатель может предоставить возможность пройти курс повышения квалификации за счет компании или компенсировать какую-то долю расходов на обучение. Таким образом, помогая достижению цели работника, предприятие получает взамен высококвалифицированного компетентного работника и что самое важное, мотивированного на эффективную работу. Это помогает ему чувствовать себя частью организации. Если же цель сотрудника заключается в том, чтобы чаще бывать с семьей, можно поставить ему условие, что при выполнении работы на хорошем уровне или решении важных для организационных задач он сможет два раза в месяц в будние дни брать отгулы и посвящать время своим близким. Это так же повлияет на мотивацию и лояльность.

Выводы. Процесс мотивации строится вокруг потребностей человека, которые и являются основным объектом воздействия с целью побуждения человека к действию. В общем виде потребность – это ощущение недостатка в чем-либо, которое имеет индивидуализированный характер при всей общности проявления. Приобретенные потребности связаны с существованием человека в группе, носят более персонифицированный характер и формируются под воздействием среды. Пока потребность существует, человек испытывает дискомфорт, и именно поэтому будет стремиться найти средства удовлетворения потребности. Устраненная потребность исчезает, но далеко не навсегда. Большинство потребностей возобновляются, при этом меняя форму проявления, переходя на другой уровень иерархии потребностей. Потребности являются основным источником активности человека, как в практической, так и познавательной деятельности.

ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ТЕКУЧЕСТИ КАДРОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Скрипнюк Е.Н.

*студентка кафедры управления персоналом и экономики труда Института Экономики и
Управления КФУ*

научный руководитель: к.э.н. , Дмитриева С.Д.

Введение. Сегодня одной из трудно решаемых задач, стоящих перед отечественными компаниями, является значительный уровень текучести кадров, под которой обычно понимается процесс изменения кадрового состава, обусловленный уходом с работы одних сотрудников и приходом им на замену других.

Цель работы – рассмотреть и проанализировать причины и последствия текучести кадров в организации. В соответствии с целью решались следующие **задачи**: изучить понятие текучести кадров, проанализировать и охарактеризовать причины и последствия текучести кадров.

Методика исследования – в ходе исследования были использованы методы сбора вторичной информации.

Результаты исследований. Текучесть кадров – это движение рабочей силы, обусловленное неудовлетворенностью работника собственным рабочим местом либо неудовлетворенностью компании определенным работником. Несомненно, найти причину увольнения работников довольно сложно, поэтому будет полезно использовать в компании, к примеру, собеседование при увольнении, в ходе которого сотрудник отдела кадров или же сам руководитель должен будет выяснить мотив увольнения.

Причины текучести кадров разнообразны и кроются не только в неудовлетворительных условиях труда, заработной плате, но и в неграмотном подборе и управлении кадрами.

- В большинстве случаев, именно непрофессиональный подбор персонала приводит к текучести кадров, работодатель стремится как можно быстрее отыскать кого-нибудь на вакантную должность, а соискатель, в свою очередь - устроиться на любую работу. В результате получается некачественное информирование нового сотрудника при приеме на работу.
- Увольнение во время испытательного срока происходит по причине, плохо разработанной системе адаптации. При ее отсутствии не многие увольняются сразу, сотрудник годы может «вынашивать» тайное решение об уходе.
- Роберт Саттон говорил: «В большинстве случаев, люди уходят от своих руководителей, а не из компаний». Несогласие с руководством, с политикой и методами управления может подтолкнуть к увольнению. Проведение четкого инструктажа значительно снижает уровень текучести кадров.
- Отсутствие возможностей для обучения, развития и карьерного роста. Распространенной причиной является неудовлетворенность собственной работой, специальностью.
- Неблагоприятный микроклимат в коллективе.
- Некомпетентность сотрудника, неумение осуществлять собственные функции в коллективе становится причиной недовольства начальства и увольнения.

Рассмотрим возможные последствия для организации, к которым приведет текучесть кадров. Персонал организации является носителем «человеческого капитала», который в отличие от вещественного неотделим от конкретного работника. Эффективность организации зависит от профессионализма ее сотрудников.

Уровень профессионализма, в свою очередь, может рассматриваться как совокупность личных и коллективных знаний работников, интеллектуального потенциала организации. Для становления интеллектуального потенциала организации важны многократные и существенные вложения в "человеческий капитал". Текучесть же приводит, в первую очередь, к деинтеллектуализации организации, во-вторых, к прямой утрате вложений в "человеческий капитал". Худшим вариантом развития событий является тот, при котором с уходом в другую организацию конкретного сотрудника вложенные средства будут не только потеряны, но эти же средства начнут приносить ответную реакцию, но уже конкуренту, обращившаяся против инвестора.

С уходом сотрудников повышается нагрузка на оставшийся персонал. Возникает большая вероятность "цепной реакции", т.е. перераспределение должностных обязанностей является причиной распада трудовых коллективов и остановки целых участков работы.

Также, текучесть не способствует сохранению и финансовой безопасности организации, одной из образующих которой является кадровая безопасность. Текучесть гораздо затрудняет предотвращение кадровых рисков, не делая его полностью невозможным.

Выводы: В условиях высокой текучести наблюдается затруднительным проведение мероприятий, реализация которых рассчитана на длительный срок, и вообще какой бы то ни было целостной политики. Следствием текучести считается обстановка, когда идеи одних людей приходится воплощать в жизнь абсолютно другим. Тем временем, сами механизмы и идеи их реализации не всегда соответствуют личным взглядам исполнителей.

Все перечисленное выше кроме ясно просматривающихся прямых финансовых потерь ведет к общей дестабилизации работы организации, значительному снижению ее эффективности. Очевидно, что целый ряд факторов, оказывающий влияние на текучесть, носит объективный характер. А значит, невозможно полностью устранить текучесть кадров. Более того, многие эксперты отмечают, что полное отсутствие текучести также негативно влияет на работу организации, что приводит к возникновению проблем развития как персонала, так и организации в целом. Отсутствие текучести может стать предпосылкой застоя, в то время как организации нужны динамичные изменения. Помимо всего этого, отсутствие текучести персонала может свидетельствовать о его невысоком профессиональном уровне, который просто не позволит найти работу в другой организации.

В итоге, у нас получается противоречие. С одной стороны текучесть приводит к целому ряду негативных последствий, с другой стороны, она, неустраима и необходима организации.

Решение проблемы – снижение текучести кадров, требует грамотного и внимательного подхода к управлению персоналом. Джеймс Гуднайт хорошо выразил его суть: « 95 % активов моей фирмы каждый вечер едут домой. Своей задачей я считаю, создать такие условия работы, чтобы каждое утро, эти люди изъявляли желание приходить на работу. Преимущества перед конкурентами, которое формируется – креативность, которую они вносят в корпорацию».

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ

Супрунец Н.В.,

студент кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И.Вернадского»
научный руководитель: к.э.н., доцент Верна В.В.

Введение. Успешность инновационного развития предприятия в значительной степени зависит от политики мотивации персонала, который задействован в инновационном процессе. Для более рационального и эффективного использования человеческого потенциала предприятия необходимо правильно построить систему мотивации и развития персонала.

Цель и задачи исследования – изучить сущность и влияние мотивации персонала в условиях внедрения инноваций.

Результаты исследований. Понятие «инновация» стало совершенно новым для нашей экономики. Инновационный процесс содержит цикл от появления идеи до ее воплощения в жизнь. С каждым днем роль инноваций возрастает, так как каждой компании постоянно требуются различные нововведения. Инновации необходимы не только потому, что постоянно происходит изменения окружающей среды, но также существует угроза устаревания продуктов. В результате преобразований среды появляются новые потребности, знания и способы их удовлетворения. Набирающие обороты темпы изменения мира – смена вкусов потребителей и их предпочтений, возникновение новых технологий, усиление конкуренции – все это сокращают жизненный цикл товара. Настает день, когда компании, которые не способны совершенствовать производство, сдают свои позиции на рынке технологически передовым организациям. Инновации – гарантия успешного развития и процветания компании.

Мотивация труда – один из важнейших факторов эффективности работы в условиях инноваций. Мотивация является основой трудового потенциала работника, то есть всей совокупности свойств, которые влияют на производственную деятельность. К духовным мотивам относятся:

- потребность находиться в коллективе.
- мотив самоутверждения.
- мотив самостоятельности.
- мотив стабильности.
- мотив справедливости.

Стимулирование труда – это составляющая трудовой ситуации, которая воздействует на поведение человека при применении инноваций в производстве. Оно осуществляет следующие функции: экономическую, социальную, нравственную.

Стимулы имеют несколько свойств: они должны быть доступными для всех работников, и условия стимулирования должны быть ясными и понятными. Существует некий порог действенности стимула. В каждой стране и коллективе он значительно отличается.

Материальные стимулы склонны к регулярной коррекции в сторону увеличения. Это необходимо учитывать.

Под системой материального и морального стимулирования труда в разных компаниях понимают комплекс мер, который направлен на увеличение трудовой активности работающих.

Вследствие этого происходит увеличение эффективности качества труда. Одной из самых важных частей системы оплаты и стимулирования труда персонала является заработная плата. Этот элемент эффективно воздействует на труд работников.

В таблице 1 приведен перечень мероприятий по повышению качества персонала в условиях внедрения инноваций и дана их характеристика.

Таблица 1 – Перечень мероприятий по повышению качества персонала в условиях внедрения инноваций

Меры по повышению качества персонала	Характеристика
Расширение деятельности персонала	Увеличение спектра знаний, умений, навыков, квалификации, коммуникаций
Организация консультативных групп	Добровольные объединения работников по 5 – 6 человек. Деятельность групп включает следующие стадии: выявление проблемы, ее анализ, выработка предложений, рекомендации по решению проблемы. Их деятельность охватывает разные области организации работы предприятия
Создание учебного центра	Создание непрерывной цепи обучения «школа – институт – производство»
Курсы повышения квалификации и переподготовки	Основные формы обучения: Освоение функций на рабочем месте в процессе работы, ротация, повышение квалификации в рамках конкретной должности, овладение профессией под руководством наставника, курсы по изучению конкретной тематики, самообразование
Материальное стимулирование персонала	Создание премиальных фондов за освоение и выпуск новой продукции, «введение новых систем оплаты труда – план участия в прибылях», система «доплат за знания»
Социальное воспитание персонала	Создание социально-психологических «мотиваторов» труда
Введение элементов персонального менеджмента	Предоставление самостоятельно выполнять планирование, организацию, контроль и регулирование производственного процесса

Многие компании начинают использовать различные бонусы помимо заработной платы, которые также являются формой материального стимулирования работников. Участие в акционерном капитале и прибылях приобретают усиливающееся значение в формировании дохода.

Профессионализм, интеллектуальные способности, способности к творчеству, коммуникативные навыки, социально-демографические и психофизиологические характеристики – все это качества персонала, которые играют огромную роль при внедрении инновации в компанию.

Как показал опыт передовых предприятий, очень важно повышать квалификацию (качество) персонала, который работает с инновациями процессного типа.

Выводы. Главная цель мотивации персонала состоит из ряда условий побуждающих человека к осуществлению действий, направленных на достижение цели организации с максимальным эффектом.

Приобщая персонал к проектной работе, получаете изменения в лучшую сторону, а также мотивированных, сотрудников, которым интересна их компания.

ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Терновский С.А.

студент 4 курса, кафедра управления персоналом и экономики труда

Институт экономики и управления

ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»,

научный руководитель: старший преподаватель, к.э.н. Севастьянова О.В.

Введение. В целом социальная стратегия организации взаимосвязана с обоснованием и разработкой программы мероприятий для обеспечения эффективного течения процесса воспроизводства рабочей силы в организации и сохранения благоприятного микроклимата в коллективе. Осуществление данных программ мероприятий содействует увеличению производительности труда сотрудников организации и, таким образом, прямо воздействует на ход производственного процесса.

Цель и задачи исследования. Раскрыть сущность социальной стратегии организации, рассмотреть ее характерные черты и этапы формирования.

Результаты исследования. Обособление социальной стратегии в качестве самостоятельной функциональной стратегии выступает потребностью, вытекающей из тенденций, имеющих место в современном мире.

Социальная стратегия организации подразумевает собой комплексную систему долгосрочных целей и способов их достижения по развитию социальной сферы предприятия, принимающую во внимание вектор экономической стратегии компании и поведение факторов внутренней и внешней среды компании.

Прежде всего, социальная стратегия предприятия, формируется при наличии недостатка ресурсов либо модификациях во внутренней и внешней среде организации. В данном случае, при формировании социальной стратегии, управленцам необходимо рассматривать разнообразные варианты, оценивать балансы затрат и результатов, разрабатывать многообразные сценарии действий с учётом прогнозируемых трансформаций. В данных условиях верный выбор социальных приоритетов и направлений функционирования, которые требуются и могут быть реально обеспечены существующими ресурсами, приобретает особо важное значение.

Отталкиваясь от этого процесс разработки преимущественно обуславливается субъективными составляющими управления, тем, как и на каких принципах, он сформирован, какие технологии применяет и прочее. Следовательно, стратегия – это не только то, как проявляется и предьявляется характер функционирования и развития социальной сферы предприятия, стратегия – это и то, как сформирована работа управленческой системы компании.

В методологии разработки социальной стратегии необходимо принимать во внимание совокупные характеристики, свойственные всякому виду стратегий предприятия, так и специфические особенности, обуславливаемые особенностями социального объекта:

- социальная стратегия должна основываться на уникальных, сущностных характеристиках определенного предприятия, а не разрабатываться по аналогии с социальными программами иных компаний;

- формулировка социальной стратегии должна быть доступной и понятной для сотрудников предприятия;

- в социальной стратегии непременно должны быть отражены конкретные ориентиры её осуществления и критерии достижения, намеченных целей;

- формирование социальной стратегии должно реализовываться не интуитивно, а являться итогом контролируемого осознанного процесса мышления;

- разработка социальной стратегии должна реализовываться на уровне руководства предприятия, потому что формирование стратегии должно касаться всех функциональных подразделений фирмы и поведения предприятия во внешней среде.

Выводы. Таким образом, финансовое обеспечение (составление бюджета) социальной стратегии организации может складываться несколькими методами.

Прежде всего, руководство организации самостоятельно обосновывает и устанавливает сумму средств на социальное развитие, другими словами отталкивается от имеющихся наличных средств.

Также, планирование бюджета социальной стратегии организации может базироваться на определении процента от получаемой прибыли. И наконец, планирование бюджета социальной стратегии компании может отталкиваться от конкретных целей и средств, требуемых для осуществления конкретных социальных мероприятий.

Предпочтение обусловленного метода обоснования и планирования бюджета социальной стратегии должно реализовываться индивидуально, отталкиваясь от специфики конкретной организации и определяться его руководством.

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБУЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ЧЕРНОМОРНЕФТЕГАЗ)

Яруничева Е.А.

*студентка кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и
управления КФУ*

научный руководитель: к.э.н., доцент Верна В.В.

Введение. Успешная профессиональная деятельность в сфере управления персоналом в условиях рыночной экономики, способствует более эффективному решению экономических и финансовых задач фирмы и разумному использованию трудовых ресурсов.

Цель исследования: провести обзор методов подготовки и обучения кадров на предприятии, продемонстрировать эффективность методик на примере конкретного производства

Задачи исследования: теоретический обзор вопросов подготовки и переподготовки кадров; оценка эффективности работы с кадрами.

Методы исследования: системно-логический анализ литературы по проблематике исследования, методы наблюдения и анализа документации предприятия.

Деятельность по подготовке, переподготовке и повышении квалификации кадров — существенное звено в определении баланса спроса и предложения рабочей силы. При изменении профессиональных направлений подготовки, уровня квалификации, а также если проводить первоначальную подготовку для конкретных рабочих мест, то возможно достичь полного соответствия структуры работников структуре рабочих мест, учитывая весь спектр требований, которые предъявляются к качеству рабочей силы.

Обучение может быть организовано непосредственно на предприятии силами специалистов высшего звена. При обучении вне предприятия, роль службы подготовки кадров сводится к определению требований по направленности обучения. Требования закрепляются соответствующими договорами (заявками) на подготовку. Обучение подобного рода осуществляется в специализированных обучающих центрах, а также через систему высшего и среднего специального образования. Кроме того, предприятие через систему различного вида стимулов подталкивает работников на самообразование (самоподготовку), на развитие их профессионального мастерства. Обучение на рабочем месте организуется, прежде всего, для рабочих и служащих низшего звена.

Отличительная особенность повышения квалификации заключается в том, что слушатели уже обладают определенными знаниями и практическими навыками выполнения работ. И как следствие критически относятся к учебному материалу, стремятся получить знания, необходимые им в производственной деятельности.

Потребность в повышении квалификации рабочих возникает при наметившемся снижении среднего разряда рабочих, отставании разряда рабочих от разряда работ. Поэтому при исследовании эффективности кадрового менеджмента особое внимание следует обращать на анализ существующей и требуемой квалификационных структур рабочих кадров. Необходимо выявить причины сложившегося положения — изменения в технике и технологии выполнения работ, ставящие перед рабочим задачу их освоения.

Из-за финансово-экономических трудностей ГАО «Черноморнефтегаз» не в состоянии привлекать новых работников и увеличивать штат. Поэтому дирекция предприятия старается создать условия, которые благоприятны для обучения всех работников. Это повышает производительность труда, качество продукции, оказывать содействие в экономии материальных ресурсов. Своевременная и качественная подготовка персонала содействует эффективной работе ГАО «Черноморнефтегаз».

Произведенный анализ подготовки кадров на ГАО «Черноморнефтегаз» позволяет сделать следующие выводы:

- число обученных работников в 2016 г. выросло на 11% (272 против 244 человек в 2015 г.). На курсах целевого назначения квалификацию повысили 206 работников завода (против 100 человек в 2015 г.), что говорит о незначительном положительном росте;

- анализ данных по обучению с учетом затрат показал, что в 2016 г. было уделено существенное внимание повышению квалификации, причем не только рабочих кадров (57 человек или 27%). Акцент был сделан на инженерно-технических работниках и специалистах, которые повысили квалификацию без отрыва от производства (62% по данному виду обучения). Совокупные расходы на обучение 441 работника составили 1344859 руб., при этом наиболее затратным для ГАО «Черноморнефтегаз» является обучение новых рабочих и рабочих за пределами предприятия. Поэтому число обученных не столь значительно (20 и 8 человек соответственно).

Эффективность затрат на обучение составила 2,4%, то есть на тысячу рублей затрат на обучение приходится 24 рубля дополнительной прибыли.

В ходе исследования были выявлены недостатки в обеспечении необходимых условий и проведении обучающих мероприятий, в работе непосредственно бюро обучения и всего отдела кадров.

Была установлена главная проблема в системе подготовки и переподготовки кадров ГАО «Черноморнефтегаз»: при анализе процессов обучения не применяются критерии качества его оценки, в работе бюро обучения кадров нет аналитического подхода. И, как следствие, не всегда возможно явственно определить:

- 1) уровень оптимальных затрат на подготовку и переподготовку кадров;
- 2) объемы затрат предприятия на обучение персонала и обеспечить их в полном объеме;
- 3) перспективы и направления работы в повышении эффективности обучения, своевременно реагировать на негативные тенденции в развитии процессов обучения и повышения квалификации.

Совершенствование механизма управления качеством рабочей силы включает два направления: 1) организационное совершенствование для более полного использования имеющейся рабочей силы; 2) структурные преобразования с целью укрепить экономическую базу обучения.

В первую группу вошли направления, основанные на индивидуальном обучении, обеспечивающие дифференцированный подход, социальные и юридические гарантии обучающимся работникам:

- модульная система обучения;
- первичная подготовка выпускников, целевая переподготовка и повышение квалификации рабочих, которым гарантируется занятость после обучения;
- развитие двухэтапной системы подготовки квалифицированных кадров предприятия;

- внедрение автоматизированного отслеживания программы подготовки кадров (с отражением данных о перспективах их обучения);
- социально-психологические опросы персонала об уровне и динамике их знаний по результатам учебы, и дальнейшая корректировка содержания обучающих программ.

Мероприятия второй группы направлена на создание временной группы, в задачи которой будет входить анализ профессионально-квалификационной структуры кадров и ее динамики. А также дальнейшая выработка эффективных предложений по применению персонала. Предполагается создание отдела профессионального развития.

Выводы. Проведенное исследование положительно оценено администрацией предприятия. Рекомендации внедрены в организации системы подготовки персонала. Внедрение системного подхода обеспечило эффективность затрат на обучение в объеме 2,4%, то есть тысяча рублей затрат на обучение принесла 24 рубля дополнительной прибыли.

МЕХАНИЗМ МОТИВАЦИИ ВЫСОКОПРОИЗВОДИТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА

Севастьянова О.В.

*старший преподаватель кафедры управления персоналом и экономики труда, к.э.н.
Институт экономики и управления (структурное подразделение)
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И.Вернадского»*

Введение. Радикальные экономические преобразования, динамичные инновационные процессы во всех сферах хозяйственной и производственной деятельности вызывают глубокий интерес науки и практики управления к мировому опыту активизации человеческого фактора для достижения эффективности и конкурентоспособности организации. Анализ этого опыта дает основания утверждать, что успехи ведущих фирм в развитых странах связаны с созданием высокоэффективных механизмов управления человеческими ресурсами на уровне организации, в основе формирования которых комплексный, стратегический подход к использованию и развитию трудового потенциала и повышение конкурентоспособности персонала.

Цель и задачи исследования – раскрыть сущность мотивационного механизма высокопроизводительного труда персонала на предприятии.

Результаты исследований. Мотивационный механизм высокопроизводительного труда персонала на предприятии можно представить следующим образом (Рис. 1).



Рисунок 1 – Мотивационный механизм высокопроизводительного труда

Эта схема показывает, что стимулирование на всех его уровнях может влиять одновременно на все потребности и интересы (в том числе к деятельности). Сама же потребность в деятельности, как потребность внутренняя, глубоко осознанная, как мотив, - формируется на уровне индивида. Если она есть, перед нами трудовой ресурс особого качества, который будет иметь более высокую цену на рынке труда. Наличие такого ресурса на рынке еще не означает его реализацию на уровне отдельных фирм: для этого и необходим внутрифирменный механизм мотивации труда, во взаимодействии звеньев которого рождается потребность в труде (деятельности) именно на данном предприятии.

Сам механизм мотивации труда внутри предприятия представляет собой сложную систему социально-экономических отношений между работниками (по вертикали и горизонтали), совокупность подсистем, определяемых их интересами (потребностями), соответствием интересам предприятия.

Такие подсистемы могут выступать самостоятельными звеньями мотивационного механизма и одновременно формировать его. Важнейшими среди них являются:

- отношения собственности;
- отношения распределения;
- отношения планомерной организации производства внутри фирмы;
- отношения конкуренции между отдельными структурными подразделениями фирмы (предприятия), между ее работниками - субъектами хозяйствования.

Следует отметить, что объектом мотивации является труд работников, хотя, разумеется, на уровне индивида - у самого работника - масса других потребностей, которые трансформируются в мотивы их деятельности.

Выводы. Цель создания механизма мотивации внутри предприятия - высокопроизводительный труд работников. Причем все звенья механизма мотивации (подсистемы) должны быть устроены таким образом, чтобы потребность в труде превалировала над остальными потребностями индивида, формировалась на основе совпадения интересов фирмы и работника. Такое совпадение интересов достигается только у собственника, отношения собственности являются основными в мотивационном механизме.

УПРАВЛЕНИЕ ТАЛАНТАМИ В РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аметова Э.И.¹, Дживанова А.А.²

¹к.э.н., доцент кафедры управления персоналом и экономики труда
«Институт экономики и управления (ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»),
²студентка 4 курса, кафедра управления персоналом и экономики труда
«Институт экономики и управления (ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»)»

Введение. Для обеспечения перманентной эффективности в современных условиях хозяйствования руководство организаций стремится качественно использовать имеющийся в их распоряжении человеческий капитал. Талантливые сотрудники – основное конкурентное преимущество, поскольку в настоящее время лидерство среди организаций обеспечивается талантливым персоналом. Сегодня формируется совершенно новый этап развития России инновационного типа, основными детерминантами которого выступают: талант, креатив, ноу-хау, инновации и переход к новой концепции управления. Высокий уровень компетенций персонала обеспечивает индивидуальную и коллективную генерацию новых идей, перспектив, способов ведения дел. Практика управления талантами уже сложилась во многих зарубежных компаниях, и российские организации постепенно перенимают их опыт. В настоящее время, тема управления талантами очень актуальна, так как 21 век признан веком талантов, где цель каждого человека – найти и развить в себе собственные таланты.

Цель. Изучить ключевые аспекты и выявить современные тенденции в управлении талантами в Российских организациях. В связи с поставленной целью можно определить

следующие **задачи**: рассмотреть понятие управление талантами; проанализировать методы и механизмы управления талантами в Российских организациях; рассмотреть мероприятия по совершенствованию системы управления талантами на отечественных предприятиях.

Во время исследования мы прибегли к методу аналогии и теоретической методике исследования.

Результаты исследования. Понятие «управление талантами» (англ. «talent management») вошло в практику стратегического управления человеческими ресурсами в 1990-х годах. Причиной возникновения данного понятия стал спрос рынка труда на исключительно компетентных, талантливых сотрудников.

Под термином «талант» понимают совокупность способностей человека: присущих ему дарований, интеллекта, рассудительности, характера, умений, знаний, опыта и энергии, а также его склонностей к обучению и росту. Талантом называют определенную совокупность способностей, позволяющую получить некий продукт деятельности, который отличается новизной, высоким уровнем совершенства и общественной значимостью.

Под управленческим талантом понимается некая комбинация острого стратегического ума, эмоциональной зрелости, лидерских способностей, навыков коммуникабельности, предпринимательских способностей и интуиции, функциональных навыков, умения достигать поставленной цели, а также наличие способностей привлекать и вдохновлять других талантливых людей. По мнению специалистов McKinsey, таланты - это «самые лучшие и яркие» сотрудники, именно «передовые». Такие 10-20% работников являются наиболее ценными для организации. Эти же 20% приносят 80% результата.

В ходе исследования мы выявили следующие элементы процесса управления талантами:

1) информирование - для привлечения потенциальных сотрудников, обладающих определенными талантами, проводится маркетинговая кампания;

2) процесс отбора и оценки кандидатов - после того как потенциальные талантливые сотрудники выбраны, начинается их отбор, чтобы получить сведения об их способностях и возможностях применения этих сведений для компании и самого сотрудника;

3) программа развития сотрудника представляет собой комплекс мероприятий по развитию ключевых навыков сотрудников, данная программа необходима также для наиболее эффективного выполнения задачи, поставленной перед талантливым сотрудником;

4) планирование карьеры представляет собой план развития сотрудника на долгосрочную перспективу;

5) назначение и продвижение, итог реализации программы развития талантов: при достижении сотрудником определенного уровня, начинается его продвижение по карьерной лестнице.

Система управления персоналом на отечественных организациях при соблюдении данных принципов реализует различные методики управления талантами. Рассмотрим наиболее популярные среди них.

1. Поиск лучшего применения природных дарований каждого сотрудника. Задача менеджера по персоналу - выявить эти таланты и сделать так, чтобы сотрудник смог проявить их в процессе работы. При реализации данной методики менеджеры либо выявляют талант кандидата при трудоустройстве в организацию, либо определяют, в чем именно талантливы уже работающие сотрудники, и перемещают их на лучшую для реализации их потенциала должность.

2. Развитие таланта как профессиональных качеств сотрудников. Чаще всего под талантом сотрудника подразумевают не его природные дарования, которые порой не видны или не нужны на текущем рабочем месте, а большой потенциал к развитию хотя бы одной из корпоративных компетенций. При таком подходе у менеджеров появляется понятие «ключевой» персонал, развитию потенциала которого компания уделяет максимальное внимание, и «остальной» персонал.

3. Мгновенное инвестирование в обнаруженные таланты. Потенциал работников сразу используется максимально, то есть они занимаются стратегически важными проектами.

4. Закрытие вакансии и замена слабых менеджеров лучшими талантливыми кандидатами. В течение следующих 2 лет самых сильных из числа выявленных талантов назначают на более высокие позиции, заменяя слабых действующих менеджеров.

Одним из наиболее сложных моментов в развитии талантов в организации являются процедуры правильного выбора метода побуждения к действию сотрудников (тактика), и разработки стратегических целей организации в соответствии с требованиями экономических и неэкономических законов (стратегия). Способность удерживать ценных сотрудников рассматривается как серьезное конкурентное преимущество компании. В данном случае главным инструментом может выступать только последовательная и продуманная кадровая политика.

Можно выделить 3 группы инструментов, которые помогут удержать талантливый персонал: монетарные (опционы на приобретение акций, долгосрочные бонусные схемы, получение доли в компании, бонусный план при проектной работе, бонус за выслугу лет); немонетарные (интересные профессиональные задачи, признание профессиональных заслуг, доверие и делегирование полномочий, возможность карьерного роста, профессиональное развитие и самореализация, положительная динамика развития компании) и льготы / бенефиты (организация и оплата медицинского обслуживания сотрудника и его семьи, оплата дорогостоящего образования, оплата занятий в спортивных и оздоровительных клубах).

Выводы. При развитии талантов в организации руководителю следует учитывать тот факт, что каждый сотрудник индивидуален, и существует много способов и особенностей включения его в общественную экономическую жизнь предприятия. Важность общей стратегической цели предприятия для успешного развития талантов в организации заключается в том, что каждый сотрудник осознанно трудится для достижения стратегической цели, принимая решения на своем рабочем месте. Сотрудник мотивирован на работу по поддержанию роли корпоративного имиджа, а также на самостоятельную творческую деятельность, дающую возможность самореализации.

ИНСТРУМЕНТЫ МОРАЛЬНОГО ПОощРЕНИЯ РАБОТНИКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Аметова Э.И.¹, Виниченко О.А.²

¹к.э.н., доцент кафедры управления персоналом и экономики труда
«Институт экономики и управления (ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»),

²студентка 4 курса, кафедра управления персоналом и экономики труда
«Институт экономики и управления (ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»)»

Введение. В настоящее время активно развивается экономика инновационного типа, требующая основательных подходов к управлению и принятия стремительных решений по усилению мотивации персонала. Это приводит к необходимости поиска дополнительных качественных инструментов по совершенствованию стратегии управления персоналом, формированию устойчивых связей внутри организации, повышению лояльности сотрудников к действиям руководства, а также закреплению имиджа организации как успешного работодателя. В связи с этим особую актуальность приобретают вопросы морального поощрения работников с целью повышения эффективности труда сотрудника и, как результат, росту результативности деятельности организации.

Целью написания данной работы является выявление существующих инструментов морального поощрения работников.

В связи с поставленной целью можно определить следующие **задачи**:

1. изучение теоретических основ системы морального поощрения;

2. анализ существующих форм и методов морального поощрения;
3. определение значения системы морального поощрения для организации.

Результаты исследований. Система стимулирования на предприятия – крайне важный пункт стратегии развития организации. От эффективности ее функционирования во многом зависит общее настроение работников и, соответственно, производительность труда.

Качественными параметрами морального стимулирования выступают доступность для каждого члена коллектива и систематичность применения, а также гибкость и учет интересов всех категорий работников. Сотрудники должны четко понимать, за достижение какого именно результата выдается то или иное поощрение. В свою очередь, комплекс поощрений работает более эффективно, чем отдельные меры.

Именно благодаря формированию системы морального поощрения топ-менеджеры могут своевременно, качественно и эффективно оценить заслуги и профессиональное мастерство работников без особых материальных затрат. Признание трудовых заслуг лучших сотрудников повышает удовлетворенность трудом и оказывает благоприятное воздействие на других членов коллектива, стимулируя последних повышать результаты своего труда.

Система моральных поощрений заключается в обозначении общественной оценки высокой трудовой активности. Моральные стимулы не противостоят творческим, материальным и другим стимулам к труду, а составляют с ними одно целое. Подлинная заинтересованность в труде и его результатах возникает в условиях, когда все виды стимулов дополняют и усиливают друг друга. Уравнительность в распределении, нарушения дисциплины, безответственность и нетребовательность могут стать первопричиной разрыва единства моральных и материальных стимулов. Это может привести к деморализации части работников и общем снижении заинтересованности в работе.

Среди форм морального поощрения наиболее высокие и почетные применяются к сотрудникам со стажем непрерывной работы 25 - 30 лет и имеющим определенные заслуги. В организациях могут быть применены многообразные формы поощрения за продолжительную и безупречную работу. Отмечаются юбилеи трудовой деятельности работников, особо отличившимся из них присваиваются почетные звания компании, вручаются нагрудные знаки, грамоты, специальные удостоверения, ценные подарки, постоянные пропуска и другие материальные поощрения. Согласно локальным актам, принятым в организации, сотрудники, удостоенные указанных званий, имеют ряд преимуществ и льгот. Основной формой морального поощрения в таком случае становится присвоение звания «Лучший специалист» и вручение соответствующего свидетельства.

Одной из самых действенных форм морального поощрения являются слеты отличников качества, вручение переходящих вымпелов и знамен, учреждение призов имени знатных передовиков производства, знаков отличия и других.

Указанные формы морального поощрения регламентируются соответствующими локальными нормативными актами, включаются в состав общего положения о стимулировании работников и включаются в состав трудового договора.

Существует также такая форма системы морального поощрения как присваивание звания отдельным работникам и группам, работающим без рекламаций в течение шести месяцев. Им обычно вручается значок «Отличник качества», «Цех отличного качества» и т.п. Это учитывается при определении других льгот из фондов общественного потребления, например для разделения путевок. Опыт передовых коллективов широко пропагандируется.

Методы морального поощрения, приобретающие все больший вес в стимулировании производительности и повышении качества труда персонала, следует применять, прежде всего, с учетом изменения авторитета работника в коллективе. Вручение наград и объявление благодарностей следует проводить в торжественной обстановке, в присутствии трудового коллектива. Претензии по работе, особенно возникающие из-за случайных оплошностей или неопытности работника, лучше высказывать с глазу на глаз и сразу же, не оставляя до удобного случая. Если же подчиненный заслуживает, по мнению руководителя, взыскания, то его меру необходимо согласовать с общественными организациями и после

получения объяснений подчиненного официально оформить. Информация о взысканиях быстро распространяется в коллективе, поэтому их мотивировка должна быть полной во избежание распространения слухов.

Личное признание представляет собой похвалу работника высшими руководителями. Отличившиеся работники по случаю праздника, какого-либо торжества получают поздравления непосредственно от управления. Публичное признание представляет собой распространение заслуг работника в коллективе, на «Почетном стенде», награждение грамотами, специальными значками, может быть, даже печать в газете.

Для высокой эффективности морального поощрения, вышестоящему начальству нужно объективно оценивать работу каждого сотрудника компании. Уверенность работника в справедливой оценке своей работы, влияет на авторитет труда, его качество и активную жизненную позицию. Особую важность в методе морального поощрения несет принцип гласности, информированности при вручении премии всех работников. Всегда нужно поддерживать грань между поощрением и не давать расслабиться после положительных результатов труда.

Выводы. В современных условиях хозяйствования, отражающих резкое изменение парадигмы отношения к труду, несомненно, экономические факторы продолжают играть важную роль в деятельности предприятия. Однако такие стимулы эффективны только в краткосрочной перспективе, поскольку не вызывают сильную внутреннюю мотивацию к труду. Решающее значение имеют стимулы нематериального характера, обеспечивающие усиление внутренней значимости и заинтересованности работников организации и обеспечивающих эффективную реализацию стратегии управления персоналом в долгосрочной перспективе.

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ УСПЕШНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ «SELF-BRANDING»

Аметова Э.И.¹, Колибабчук К.К.²

*¹к.э.н., доцент кафедры управления персоналом и экономики труда
«Институт экономики и управления (ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»),*

*²студентка 3 курса, кафедра управления персоналом и экономики труда
«Институт экономики и управления (ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»)»*

Введение. Руководитель является центральным звеном любой организации, обеспечивающим не только высокий уровень эффективности в принятии управленческих решений, но и формирующим «поле» публичности организации при взаимодействии с внешней средой. Ранее, для успешной самопрезентации в роли хорошего руководителя достаточным условием был приемлемый уровень квалификации и опыт. Но в XXI веке требования к образу настоящего, эффективного и уважаемого руководителя существенно обогатились рядом нововведений. Сегодня управляющий – это не только эффективный руководитель, но и «лицо» своего отдела, подразделения, фирмы. И для того, чтобы быть избранным на руководящий пост и работать эффективно, необходимо также умение создать уникальный образ талантливого, сильного и мудрого начальника.

Вопрос создания образа руководителя стал актуальной платформой для многих ученых начала XXI века, среди которых наиболее известными стали: Дж. Бруннер, М. Шерман, А. Олсен, Г. Лебон, К. Болдуинг. Именно эти ученые являются основоположниками относительно новой науки – имиджологии – науки о создании уникального и перспективного имиджа.

Впоследствии знания о том, как создать уникальный образ руководителя стали распространяться на территории СССР, однако популяризирована на территории стран СНГ имиджология была 15 лет назад. В рамках имиджологии существует концепция «self-

branding», предлагающая конкретный алгоритм действий при создании образа руководителя и позволяющая не только создать образ, но и выработать работнику необходимые навыки, использовать отдельные приёмы для того, чтобы не «казаться», а действительно стать уникальным и эффективным руководителем, лицом компании, уважаемой личностью в коллективе и среди конкурентов.

Целью данной работы является раскрытие внутреннего содержания концепции «self-branding».

Задачи исследования: изучение теоретических аспектов концепции, рассмотрение алгоритма создания уникального имиджа, определение степени эффективности данного метода.

Результаты исследований. Американский писатель и бизнес-гуру Т. Питерс отмечает: «Сегодня, в век индивидуального, ты должен быть брендом. Чтобы быть в деле, наша главная работа – это быть директором по маркетингу, в управлении которого находится бренд под названием ТЫ». Данное высказывание, безусловно, говорит о том, что создание индивидуального бренда сегодня – это основной инструмент повышения личной востребованности, исключительности и компетентности в глазах подчиненных, конкурентов и руководителей.

Self-branding (в переводе с англ. – персональный брендинг) – это процесс формирования, создания актива, принадлежащего конкретной личности. Этот актив может включать в себя (но не ограничиваться) тело, одежду, физические данные, а также знания, навыки и опыт, которые приводят их владельца к уникальному, продуманному и, что немаловажно, запоминающемуся впечатлению.

Составляющими концепции персонального брендинга являются:

1. Простая, но, тем не менее, глубокая идея, идущая изнутри человека. Данная идея позволит стать успешнее не только человеку, но и всем, кто обращает на него внимание, «идет за ним»;
2. Выдающийся образ, который можно заметить в толпе. Это необязательно вызывающая одежда, цвет волос, макияж и т.д. Выделиться из толпы можно благодаря уникальной мимике, походке, жестам, индивидуально подобранному стилю одежды;
3. Известная и узнаваемая личность. Ваше имя – это ваш личный бренд. Необходимо его продвигать и рекламировать для того, чтобы быть успешным и узнаваемым.

Существует три этапа создания бренда в рамках данной концепции:

1. Формирование стратегии бренда
2. Оформление бренда («упаковка»)
3. Продвижение бренда

Шаг 1. Стратегия. В рамках данного этапа необходимо опираться на три основные составляющие бренд-стратегия: я и мой продукт, конкуренты, целевая аудитория. Изучив все три составляющие, человек должен ответить на главный вопрос: «Кто я?»

В рамках данного вопроса необходимо сформировать и определить основные ценности, сильные и слабые стороны, образ жизни, характер, формальные характеристики, собственные мечты и желания, стиль в одежде, разговоре, поведении. Данный анализ способствует формированию своеобразного каркаса бренда – ценностей, миссии, уникальных компетенций и базовых компетенций

Шаг 2. Оформление. Данный этап подразумевает под собой работу над такими составляющими внешнего оформления собственного бренда как: внешний вид, стиль, жесты и походка. Речь, кредо, девиз; кумир или тотем; псевдоним или имя; подпись, герб, логотип, парфюм. На данном этапе создается «картинка», которую будут воспринимать окружающие.

Шаг 3. Продвижение. Данный этап является завершающим, но не самым последним по важности. Чтобы стать известным или востребованным, себя необходимо рекламировать. Согласно концепции self-branding существует такое понятие, как самопродвижение, включающее в себя ряд инструментов по продвижению собственного бренда:

1. Создание собственного сайта, продвижение в социальных сетях (Вконтакте, Youtube, Instagram)
2. Events (событийный маркетинг) – создание мероприятий, конференций и т.д., а также посещение мероприятий коллег для обмена визитками, знакомств и самопрезентации.
3. PR – реклама за счет публикаций в известных медиа.
4. Партнерский маркетинг.

Пройдя все эти три этапа, каждый сможет создать свой уникальный и запоминающийся образ – бренд. Это позволит стать человеку известнее, повысить спрос на собственные товары, услуги, а также возникнут предпосылки для привлечения внимания инвесторов или крупных компаний для перспективного сотрудничества.

Вывод. Таким образом, необходимо отметить, что self-branding является актуальной и глубокой концепцией для продвижения личного и корпоративного бренда. Использование личного брендинга сегодня является основным инструментом для построения успешной карьеры. Важно уметь презентовать себя и создавать запоминающийся и положительный образ, ведь современные работодатели, а также руководители ищут ярких, живых и талантливых людей, которые смогут поддерживать не только свой личный бренд, но и бренд компании, что значительно увеличит конкурентоспособность на современном рынке труда.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Дементьев М.Ю.¹, Донченко А.С.²

¹к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ
²студент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

Введение. В эпоху глобализации меняется многое, в том числе и факторы, влияющие на результативность социально-экономического развития организации. На первый план выдвигается проблема поиска материально-вещественных факторов для повышения интереса работников в достижении стратегических задач организации для эффективного развития экономики и реализации социальной политики. С целью развития такого направления, нацеленного на повышение заинтересованности и экономической ответственности за свою деятельность работников, следует рассмотреть и усовершенствовать роль и качество материального стимулирования труда, посредством уточнения его сущности и структуры.

Материальное стимулирование принято делить на денежное (основное экономическое) стимулирование, такое как зарплата, премии, штрафы, надбавки и т.д.; и неденежное (дополнительное экономическое) стимулирование, такое как оплата за обучение, медицинское обслуживание, постоянная оплата питания и т.д.

Как показывает практика, отсутствие каких-либо вознаграждений за труд работников влияет не так сильно, как неправильное применения материального стимулирования. Несоблюдение, казалось бы, простых и логичных правил, нигде не прописываемых, но само собой разумеющихся, оказывает сильнейший демотивированный эффект на работников.

Цель и задачи исследований. Целью является рассмотрение и обоснование практического применения рекомендаций, основанных на теоретических знаниях, по совершенствованию материального стимулирования.

Задачами по достижению поставленной цели являются:

- изучение теоретической базы материального стимулирования труда в организации;
- обоснование значения материального стимулирования в повышении заинтересованности в результатах труда;
- выявление ряда проблем материального стимулирования труда работников;

– разработка рекомендаций по совершенствованию материального стимулирования труда;

Методика исследований. В процессе написания использовались такие методы, как эмпирические (описание и сравнение) и методы сравнительного и системного анализа.

Результаты исследований. Чаще всего на предприятии имеется большая проблема в денежном стимулировании - слаборазвитая система премирования. Как правило, на предприятиях либо отсутствуют объективные критерии премирования, либо компании просто не в состоянии обеспечить соблюдение нужных условий, вследствие чего премии теряют свой изначальный смысл, либо делаются глупейшие ошибки в реализации системы премирования, не соблюдаются элементарные правила.

Для устранения такого рода проблем следует прежде всего описать главные рекомендации по материальному стимулированию:

- прежде всего простота и понятность в изложении каждому работнику;
- четкая связь между результатами трудовой деятельности работника и реализацией стратегии предприятия, которую работник будет ясно видеть;
- материальное стимулирование должно быть построено на показателях, которые каждым сотрудником будут восприниматься как правильные;
- гибкость системы стимулирования, проявляемая в своевременном поощрении положительного результата работы;
- легко просматриваемая тенденция справедливости в материальном стимулировании;
- размеры денежных выплат должны быть обоснованы психологически и экономически (чаще и меньше; больше, но реже)
- поощрение персонала должно содействовать увеличению интереса работника в совершенствовании не только индивидуальной деятельности, но и слаженной работы с другими сотрудниками.

В свою очередь правила, описанные выше, являются наиболее актуальными проблемами материального стимулирования.

Также кроме исполнения и следования правилам, следует ввести инструментарий оценки качества труда на основе использования повышающих и понижающих показателей. В качестве повышающих показателей можно рассматривать совмещение профессий, инициатива в работе, работа без больничных листов, наставничество, перевыполнение установленных заданий, отсутствие брака при работе, соблюдение дисциплины труда, поступление предложений по улучшению процесса производства, объявление благодарности. В качестве понижающих показателей можно рассматривать обратные повышающим: низкое качество работ, наличие выговора, порча или утрата имущества предприятия, нарушение трудовой дисциплины, невыполнении плановых заданий, допущение простоев в работе.

Выводы. Наличие обоснованной системы стимулирования, направленной на повышение качества и эффективности труда, создает необходимую заинтересованность работников в росте индивидуальных показателей, выявляет творческий потенциал, улучшает качество выполняемой работы и даёт предприятию возможность удержания конкурентоспособности на высоком уровне.

Материальное стимулирование – один из главных факторов успешной деятельности предприятия, и правильное его ведение обеспечит стабильное и бесконфликтное его функционирование.

Любое предприятие должно уметь трезво оценивать свои возможности и уметь грамотно реализовывать систему материального стимулирования. Четкое соблюдение правил ведения материального стимулирования обеспечит эффективную экономическую деятельность каждого работника и предприятия в целом. Также необходима тщательная проработка системы стимулирования с учетом индивидуальных особенностей предприятия.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КАДРОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ООО «ВЕЛЕС-КРЫМ»

Журавлёва В.А.

*студентка 5 курса кафедры управление персоналом и экономика труда
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*
Научный руководитель: старший преподаватель, к.э.н. Севастьянова О. В.

Введение. В данной статье рассматриваются направления совершенствования кадрового планирования в ООО «Велес-Крым», предложены мероприятия по совершенствованию кадрового планирования.

Цель и задачи – рассмотрение основных направлений по совершенствованию кадрового планирования в организации.

Результаты исследований. Анализ современного состояние кадрового планирования ООО «Велес-Крым» позволил сформулировать основные направления по совершенствованию кадрового планирования, в которые входит работа с кадрами, поощрение сотрудников организации, улучшение, качества рабочего места персонала, проведение совместных коллективных праздников для сотрудников организации.

Одним из основных направлений также является усовершенствование системы профессиональных компетенций сотрудников. В рамках этого предложения в организации, необходимо внедрить и реализовать следующие мероприятия:

- подбор кандидатов на должность с учетом уровня их знаний и соответствия уровню образования;
- определение уровня знаний с учетом опыта работы. Также, когда в организацию привлекаются более молодые специалисты, которые еще с низким практическим опытом, организации нужно разработать программу для практического обучения молодых специалистов, и выделить для этого, специалистов с опытом работы;
- организация привлечения новых сотрудников и отбор персонала, через требования к компетенции кандидатов и отбору соответствующих работников;
- целенаправленное осуществление обучения и развития сотрудников, способом определения путей и способов повышения компетентности сотрудников;
- повышение уровня мотивации сотрудников, стимулирование сотрудников для повышения компетентности;
- проведение оценки и аттестация персонала в соответствии с требованиями организации;
- переподготовка кадров, повышение квалификации, обмен кадрами, чтобы внедрять в работу новые знания, технологии, это способствует расширению рынка и уровню производительности.

Для того, чтобы снизить текучесть кадров ООО «Велес-Крым», нужно внедрить следующие мероприятия:

- а) работающим пенсионерам произвести доплаты к пенсии за счет организации;
- б) производить доплаты к заработной плате сотрудникам, которые имеют многодетные семьи или семьи неполноценные, где воспитывает детей один родитель;
- в) выделить специальное транспортное средство для организации трансфера сотрудников до работы и обратно домой;
- г) за счет организации приобретать бесплатные билеты в театры, цирк и другие детские развлекательные комплексы, для детей служащих организации;
- д) также за счет организации лучшим сотрудникам оплачивать абонементы в спортзал.

Для того, чтобы развивать стратегию концентрированного роста, нужно создавать фундамент для будущего. Служащие должны быть организованные при изменении условий, должны быстро адаптироваться, уметь работать с другими организациями. При совершенствовании кадрового планирования, нужно подбирать сотрудников, умеющих

рисковать, относиться к их работе с пониманием и спокойствием, прогнозировать возможность карьерного роста.

С целью мотивации наиболее эффективных сотрудников можно ввести дополнительные оплачиваемые отпуска. Также для лучшей ответственной деятельности сотрудников следует применять социально-психологические методы стимулирования. В эти методы могут входить признания служащих, как лично, так и публично. Например, личные признания это, когда отличившегося работника упоминают в докладе на каком-то закрытом собрании руководителю. Или публичное, это когда лучшего сотрудника публично, награждают грамотой или размещают его фото на стенде, как лучшего сотрудника.

Чтобы усовершенствовать кадровое планирование необходимо увеличить расходы, на социальную поддержку сотрудников:

- страхование жизни тех сотрудников, работа которых связана с риском для жизни;
- помощь неполноценным семьям;
- поддерживать материально ветеранов, в особенности тех, которые находятся на пенсии;
- выделение средств на бесплатные обеды.

Психологу, работающему в организации нужно разработать вопросы для сотрудников организации, такие как им работается в производстве, что бы они хотели предложить, чтобы добавит в производительность, чтобы они хотели изменить, какую бы они хотели получать заработную плату? Составить анонимные анкеты и провести анкетирование между сотрудниками, потом полученный результат показателей показать руководству и самые волнующие вопросы, обсудить на собрании с работниками. Такое анкетирование позволит руководству узнать какие вопросы волнуют служащих, так руководитель организации, может устранить проблемы персонала.

Вывод. Таким образом, предложенные мероприятия смогут не только повысить эффективность кадровой работы в ООО «Велес-Крым», но и поспособствуют разрядке напряженной психологической обстановки в организации, улучшат межличностные отношения между сотрудниками.

РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Севастьянова О.В.

*старший преподаватель кафедры управления персоналом и экономики труда, к.э.н.
Институт экономики и управления (структурное подразделение)
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И.Вернадского»*

Введение. Система развития персонала каждого предприятия является его прерогативой для повышения уровня рентабельности и достижение высоких рыночных показателей. В условиях возрастающей роли человеческого фактора в современном производственном процессе, одной из важнейших задач современных систем управления является развитие способностей работников с целью обеспечения высокого уровня конкурентоспособности и прибыльности отечественных субъектов хозяйствования. В связи с этим, возникает необходимость в разработке новых подходов к принятию управленческих решений, а также новейших эффективных технологий, средств и методов профессионального развития персонала предприятия.

Цель и задачи исследований – обоснование роли и значения развития персоналом для повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

Результаты исследований. В современных условиях основной составляющей управления персоналом предприятия является создание условий для расширения знаний, повышения квалификации, непрерывного самосовершенствования и саморазвития

работников. Возрастание роли научного знания в обществе, развитие наукоемких, интеллектуальных технологий требует гибкого и адаптивного использования человеческих ресурсов предприятия, повышение творческой и организационной активности работников. Учитывая это, особое значение в современном производстве приобретают проблемы модернизации классических систем менеджмента персонала и внедрения новых моделей управления, ориентированных на непрерывное развитие интеллектуального, культурного и творческого потенциала работников предприятий и организаций. Эффективное управление развитием персонала выступает основным фактором будущего успеха любого субъекта хозяйствования. Следовательно, управление развитием персонала - это совокупность способов, приемов и методов воздействия, направленных на выявление и раскрытие потенциальных возможностей работника на основе расширения компетенций, повышение качественных характеристик персонала с целью достижения высокого уровня социально-экономического развития организации.

Поскольку управление развитием персонала осуществляется под воздействием различных факторов, то для повышения его эффективности особое значение приобретает классификация данных факторов по различным признакам. Наиболее распространенной в экономической литературе является классификация факторов: по степени общности, урегулированности, способу воздействия, характеру воздействия, значимости факторов и их экономическому содержанию.

По признаку общности факторы делятся на общие и единичные. Общие факторы распространяются на весь процесс управления развитием персонала, а единичные - присущи отдельным элементам данного процесса.

По степени урегулированности факторы подразделяются на регулируемые (управляемые), то есть такие, которые характеризуют качество работы коллектива; условно нерегулируемые - подлежат влиянию лишь частично со стороны объекта управления; нерегулируемые - те, на которые субъект управления не может повлиять.

По способу влияния на управление развитием персонала факторы делятся на прямые и косвенные; по характеру воздействия - на основные и второстепенные; по значимости - на экстенсивные (обеспечивают повышение эффективности управления развитием персонала за увеличения ресурсов управления) и интенсивные, основанные на повышении эффективности использования технических средств управления, на ускоренном внедрении достижений науки и передовой практики.

По экономическому содержанию факторы, влияющие на процесс управления развитием персонала подразделяются на: научно-технические, информационные, организационные, политико-правовые, психофизиологические.

В значительной мере на процесс управления развитием персонала влияет внедрение в производственный процесс сложных наукоемких технологий, что в свою очередь предопределяет необходимость совершенствования знаний, умений и навыков работников, а следовательно - налаживания системы непрерывного обучения и мотивации персонала.

На управление развитием персонала значительное влияние оказывают используемые предприятием методы организации труда. Повышение производительности труда персонала требует обогащения содержания его деятельности через разнообразие выполняемых функций, поскольку узкоспециализированные повторяющиеся операции вызывают утомление и потерю интереса.

Также влияют на управление развитием персонала и политико-правовые факторы. В частности, нестабильная политическая ситуация создает значительные препятствия для обеспечения устойчивого развития персонала на предприятиях, сводя стратегическую цель предприятия к выживанию на рынке. Не побуждает к инвестированию процессов развития персонала отечественных предприятий и несовершенная и постоянно изменяющаяся нормативно-правовая база.

Для налаживания эффективной системы управления развитием персонала, помимо вышеперечисленных стоит учитывать и психофизиологические факторы, которые

предполагают знание особых характеристик человеческого организма. Необходимость выявления скрытых возможностей персонала и резервов организма человека требует от менеджеров соответствующей квалификации.

Выводы. Используя соответствующие механизмы воздействия на физические и интеллектуальные резервы работника, можно задействовать те его природные возможности, которые не проявляются в обычной ситуации. Вместе с тем, следует отметить, что эффективное управление развитием персонала требует учета совокупного интегрированного влияния проанализированных факторов, а не каждого из них в частности. Так как отдельные факторы, объединенные в систему, придают ей нового качества, то есть создают так называемый синергетический эффект, который является выше, чем сумма эффекта от разрозненных, независимо действующих элементов. Совокупный эффект повышается, если система управления развитием персонала органично «монтируется» в общую стратегию управления предприятий. В связи с этим особое значение приобретают стратегические вопросы развития персонала.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Дементьев М.Ю.¹, Любонька Н.Г.²

*¹к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Института экономики и управления КФУ*

²студентка кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

Введение. В кадровом менеджменте люди рассматриваются как источник конкурентных преимуществ предприятия, поэтому совершенствование системы управления персоналом является первоочередным путём повышения его конкурентоспособности.

Кадровая политика предприятия состоит из определенных принципов, реализуемых его кадровыми службами. Она оказывает большое влияние на деятельность трудового коллектива, с целью объединить интересы организации и персонала в целом. Объектом кадровой политики является персонал предприятия.

Успеха добивается то предприятие, которое имеет четкую стратегию процесса жизнедеятельности, полностью обеспеченное грамотным кадровым составом, который умеет быстро адаптироваться к новшествам. Поэтому каждому руководителю своего предприятия необходимо владеть не только теоретической информацией в сфере управления, но и уметь управлять своим персоналом.

Целью является поиск направлений совершенствования кадровой политики. **Задачами** является определение понятия и важности, а также установление направлений кадровой политики.

Результат исследования. Цель и задача кадровой политики может быть разной и выбор альтернативных вариантов достаточно широк:

- уволить работника или оставить;
- подготовить самостоятельно работника или найти уже с опытом работы;
- набирать дополнительные рабочие силы или научиться рационально использовать уже имеющиеся силы.

В формирование и изучение теории совершенствования кадровой политики значительный вклад внесли такие зарубежные ученые как: М. Армстронг, У. Дейв, Р. Марр, Х. Мартин, Стивен П. Роббинз, Л. Стаут и др. и отечественные ученые: Базаров Т.Ю., Горелов Н.А., Дятлов В.А., Кулапов М.Н., Половинко В.С., Руденко Г.Г., Федченко А.А. и др.

На основании анализа литературных источников, можно сделать вывод, что формирование кадровой политики отечественных предприятий до сих пор происходит под воздействием идеологизированных стереотипов управления трудовыми ресурсами,

сформировавшихся за советский период. С тем, что успешное функционирование любого предприятия напрямую зависит от слаженной и стабильной работы квалифицированного персонала соглашается подавляющее число учёных, однако, существуют дискуссионные моменты в выборе направлений кадровой политики предприятия.

Направлениями кадровой политики предприятия являются:

- проведение маркетинга в области персонала;
- создание новых рабочих мест с учётом внедрения новых технологий;
- подбор кадров;
- разработка стимулирования, мотивации и повышение удовлетворённости трудом;
- организация рабочих мест;
- разработка программ занятости и социальных программ;
- эффективное распределение и использование занятых в организации работников, оптимизация их численности;
- управление нововведениями в кадровой работе;
- обеспечение безопасности и охраны здоровья персонала;
- обеспечение высокого уровня качества труда, трудовой жизни и результатов труда.

Немецкие специалисты Р. Марр и Г. Шмидт отмечают, что главной стратегией управления персоналом является то, что линейный менеджмент должен включать в себя практические аспекты управления персоналом и стратегию совершенствования бизнеса. Подобная тактика позволит руководителям всех уровней продвигать работников и развивать их в соответствии с требованиями современного бизнеса.

Вывод. Реализация всех возможных путей совершенствования кадровой политики предприятия зависит от знаний, квалификации, мотивации, способности решать проблемы и гибкой обучаемости людей. Для каждого предприятия, которое стремится обогнать конкурентов, необходимо умение каждого работника обладать обширными знаниями. А формирование у работников нужной компетенции начинается уже на этапе подбора кадров и их приеме на работу. Каждый работник должен стремиться быстро и качественно овладеть всеми навыками нужными для данной деятельности.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МИРОВЫХ СИСТЕМ БАНКРОТСТВА

Османова З.О.

*старший преподаватель кафедры менеджмента
Института экономики и управления КФУ*

Аннотация. В работе перечислены существующие мировые системы банкротства. Проведена сравнительная характеристика наиболее известных мировых систем банкротства, выделены особенности каждой из них.

Введение. Современная экономическая ситуация во многих странах мира связана с таким явлением как банкротство предприятий, организаций и учреждений. В таких условиях все большую популярность обретают вопросы, связанные с поиском наиболее эффективных методов, инструментов и способов преодоления кризисных явлений. Совокупность таких методов, инструментов и способов образует систему банкротства, разработка которой в последнее время занимает не последнее место в национальных программах социально-экономического развития многих стран. Тенденции развития мировой экономики вызывают большое внимание к этому вопросу.

Цель и задачи исследования. Цель исследования заключается в проведении сравнительной характеристики мировых систем банкротства.

Методология исследования. В исследовании были использованы методы анализа и синтеза.

Результаты. Под системой банкротства понимается «система формальных и неформальных норм взаимодействия субъектов рынка, обеспечивающая экономически приемлемое разрешение конфликтных ситуаций, вызванных несостоятельностью партнера, путем ликвидации либо трансформации условий функционирования неэффективного собственника с установкой на санирование экономики в целом».

Ключевыми критериями, которые позволяют различать и сравнивать существующие мировые системы банкротства являются: способность балансирования интересов должника и кредитора и степень участия в процедуре банкротства регулирующих органов, например суда. Главным критерием остается первый, – какой из сторон (должнику или кредитору) отдает предпочтение и оказывает поддержку существующая нормативно-правовая система. Согласно этим критериям в теории выделяют пять мировых систем банкротства: радикально-продолжниковая, умеренно-продолжниковая, нейтральная, умеренно-прокредиторская, радикально-прокредиторская. На практике наиболее распространенным является «продолжниковая» система, «прокредиторская» и нейтральная система. Сравнительная характеристика этих систем представлена в табл. 1.

Изначально единственной целью существующей системы банкротства было удаление с рынка предприятий, не выдержавших конкуренцию. Позже появились другие цели – удовлетворение требований кредиторов, защита интересов предприятий-должников, урегулирование недобросовестных действий между кредиторами и предприятием-должником. Учесть и удовлетворить интересы всех сторон в полной мере и одинаковой степени является практически недостижимой целью. Поэтому каждая страна в рамках выбранной политика управления государством определяет собственные приоритеты, которые затем отражаются в разработке законодательства в области банкротства. Согласно проведенному анализу возможно проследить направленность систем банкротства в различных странах.

Что касается Российской Федерации, принятие ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» №127-ФЗ от 26.10.2002 г. вызвало много споров относительно того, к какой системе банкротства следует относить систему Российской Федерации. Учеными и аналитиками приводятся разные доводы относительно ее «прокредиторской» и «продолжниковой» направленности. Поэтому в большей степени на сегодняшний день система Российской Федерации относится к нейтральной.

Сравнительная характеристика мировых систем банкротства

Сравнительный критерий	«Прокредиторская» система	«Продолжниковская» система	Нейтральная система
1. Направленность	Повышенная защита интересов кредиторов	Защита интересов должника и восстановление его платежеспособности, даже в ущерб интересам кредиторов	Не проявляет явной поддержки ни одной из сторон, особенно в ущерб другой
2. Страна	Великобритания	США, Франция	Россия, Япония, Аргентина
3. Наличие управляющего	Назначается кредитором	Назначается судом в редких случаях	Назначается судом
4. Преобладающий тип процедуры банкротства	Ликвидационные	Реорганизационные Ликвидационные	Ликвидационные Реорганизационные
5. Особенности	Максимально полной и быстрое удовлетворение требований кредиторов за счет простой процедуры продажи имущества должника Введение жесткого контроля за имуществом должника Введение реабилитационных процедур возможно только по инициативе кредиторов	Упрощенная система введения восстановительных процедур Долгая протяженность во времени восстановительных процедур Предоставление предприятию-должнику льгот при заключении мирового соглашения	Стремление учесть интересы обеих сторон Арбитражный суд обладает существенным преимуществом Реабилитационные процедуры могут вводиться против воли кредиторов, если преодоление кризиса возможно Реабилитационные процедуры возможны только в рамках установленных законом

Выводы. На сегодняшний день наиболее эффективной принято считать «прокредиторскую» систему банкротства в случае умеренного подхода к ее использованию. Одним из таких явных преимуществ является строгое отношение к участникам системы, контроль и ограничение злоупотребления своими правами со стороны предприятий-должников. В целом такой подход оказывает благоприятное влияние на общую экономическую ситуацию в стране, улучшает деловой климат и повышает инвестиционную привлекательность. Нейтральная система, несмотря на стремление к достижению максимального баланса интересов сторон не считается максимально эффективной. Во многом это связано со сложностью создания одинаково выгодных условий для обеих сторон. Для достижения такого результата необходимо, в первую очередь, разработать и внедрить четкую, логическую и взаимосвязанную для всех участников рынка нормативно-правовую базу. Решение такой задачи – долгий и трудоемкий процесс.

МЕТОДИКА РАЗРАБОТКИ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Фокина Н.А.

к.э.н., доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

Аннотация. Предлагается методика разработки системы мотивации персонала организации, основанная на выявлении и удовлетворении основных мотивационных потребностей работников, а также на основе оплаты труда с использованием механизма выплат по КРІ (ключевых показателей эффективности). Фундаментом формирования мотивационной системы являются принципы прозрачности и эффективности. Методика включает в себя пять последовательных этапов.

Введение. Переход к процессному управлению организацией, присущий современному этапу развития экономики, предполагает изменение подходов к управлению персоналом. Такое управление должно ориентироваться на раскрытие потенциала работников. Достижение этого невозможно без формирования прозрачной системы мотивации, учитывающей индивидуальные потребности сотрудников. Проблема эффективной мотивации персонала является одной из наиболее сложных проблем менеджмента, поэтому требует постоянного уточнения и пересмотра подходов к построению ее системы в организации.

Цель и задачи исследования. Цель исследования – предложить методику разработки системы мотивации персонала.

Методика исследования. Методика направлена на комплексное использование методов анализа, синтеза, изучения и обобщения.

Результаты исследования. Последовательность реализации предлагаемой методики разработки системы мотивации персонала следующая:

1. Персонал собирают в специально отведенном помещении и просят заполнить анкеты. Заполнение должно носить самостоятельный характер, чтобы работник мог дать свою оценку мотивационным факторам, присущим организации. Напротив каждого вопроса (утверждения) сотрудник выставляет следующие оценки:

– по пяти балльной шкале важность мотивирующего фактора, оказывающего влияние на его удовлетворенность трудом: [1 – фактор никакого влияния не оказывает; 2 – оказывает незначительное влияние; 3 – оказывает среднее влияние; 4 – фактор существенно влияет на удовлетворенность трудом; 5 – оказывает определяющее значение на удовлетворенность трудом];

– по трех балльной шкале степень реализации этого фактора в деятельности организации: [1 – данный фактор не используется в деятельности; 2 – используется не в полную силу; 3 – реализуется на предприятии в полном объеме].

2. Полученные анкеты обрабатываются рабочей группой средствами ПЭВМ, а ответы сотрудников сводятся в аналитические таблицы.

3. Рассчитываются корректирующие коэффициенты, отражающие «долю» каждого фактора в общей удовлетворенности работника. Расчет коэффициентов ведется путем нормирования исходных оценок важности факторов в диапазон от 0 до 1.

4. Рассчитывается обобщенная оценка удовлетворенности персонала трудом путем умножения оценки степени реализации фактора в деятельности организации на значение корректирующего коэффициента (полученного на предыдущем этапе).

5. По каждой группе факторов полученные значения суммируются и сравниваются с «целевым значением» группы. «Целевое значение» представляет собой сумму значений оценок удовлетворенности персонала трудом (по каждой группе факторов), полученную путем умножения значения корректирующего коэффициента на максимально заданную оценку степени реализации фактора в деятельности организации.

6. Полученные оценки являются основой для разработки мероприятий, направленных на совершенствование методов управления персоналом.

Особенность методики заключается в учете личного отношения работников к разнообразным мотивирующим факторам, так как эти факторы имеют различное значение для разных людей, поскольку каждый человек обладает уникальной мотивацией. Следовательно, «вклад» каждого мотивирующего фактора в общую удовлетворенность необходимо корректировать с учетом его важности для конкретного работника. Такая корректировка способствует более точной оценке удовлетворенности персонала, а опрос позволяет выявить не только степень удовлетворенности трудом, но и структуру мотивации работников. Это позволяет разрабатывать необходимые мероприятия по совершенствованию методов управления персоналом. Последовательность реализации методики разработки системы мотивации персонала представлена на рис. 1.



Рис. 1. Последовательность методики разработки системы мотивации персонала

Выводы. Управление персоналом в современной организации должно опираться на выявление и, по возможности, наиболее полное удовлетворение основных мотивационных потребностей сотрудников. Основными принципами, заложенными в систему мотивации, должны стать ее прозрачность и эффективность. Работник должен четко понимать свои обязанности, критерии оценки его работы и требования для получения того или иного объема вознаграждения за свой труд. Предлагаемая методика направлена на формирование системы мотивации персонала, отвечающей данным требованиям. Помимо материальной составляющей мотивации она включает и нематериальную составляющую. Компоненты нематериальной мотивации разрабатываются с учетом мотивационных потребностей сотрудников организации, выявляемых на основе опроса. Такое выявление должно проводиться с периодичностью, зависящей от стратегических целей предприятия; изменений в структуре организации; изменений показателей движения кадров; изменений на рынке труда.

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Антонова А.А.

к.э.н., ассистент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

Аннотация. Рассмотрены современные экологические проблемы, препятствующие устойчивому развитию Республики Крым. Проведен анализ системы эколого-экономических индикаторов регионального развития в динамике, обозначены основные направления обеспечения экологической безопасности и эффективного использования природного ресурсного потенциала.

Введение. Согласно «Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию» необходим «переход к устойчивому развитию, обеспечивающему сбалансированное решение социально-экономических задач и проблем сохранения благоприятной окружающей среды и природно-ресурсного потенциала в целях удовлетворения жизненных потребностей нынешнего и будущих поколений людей». Республика Крым, не смотря на мощный рекреационный потенциал и благоприятные условия для социально-экономического развития, среди прочих регионов имеет целый ряд нерешённых экологических проблем. В частности, в рейтинге общероссийской общественной организации «Зелёный патруль», составленном в разрезе субъектов Российской Федерации согласно данным 2016 года, Республика Крым находится на 61 месте, опережая тем самым 24 субъекта по показателю сводного экологического индекса. При этом существующая региональная экологическая политика, согласно данным Стратегии социально-экономического развития Республики Крым до 2030 г. в первую очередь сосредоточена на решении вопросов загрязнения атмосферы и водных источников, наличия большого количества земельных участков с нарушенным почвенным покровом.

Цель и задачи исследования. Целью исследований является анализ современного состояния природопользования, а также определение перспективных мероприятий по совершенствованию экологической составляющей устойчивого развития Республики Крым. В качестве задач исследования следует выделить анализ эколого-экономических индикаторов в динамике, проведение сравнительного анализа по соответствующим показателям Республики Крым и Российской Федерации, а также определение направлений по повышению эффективности использования природного ресурсного потенциала.

Методика исследования. Для оценки современного состояния, а также определения перспективных направлений трансформации экологической составляющей устойчивого развития, использована система соответствующих эколого-экономических индикаторов. Их выбор обоснован как особенностями российской экономики, так и специфическими условиями социально-экономического развития Крымского полуострова. Отдельную группу составляют базовые индикаторы, выделенные в рамках проекта Министерства экономического развития Российской Федерации и Всемирного банка. При этом проведен анализ статистических данных по Республике Крым в динамике за 2011-2015 гг., а результат обобщён в соответствующих абсолютных и относительных показателях.

Результаты исследования. При рассмотрении эколого-экономических индикаторов природопользования по Республике Крым в целом определена колебательная динамика их изменения за 2011-2015 гг. В частности, в 2014 г. наблюдалось резкое снижение техногенной нагрузки на окружающую природную среду в связи с трудностями «переходного» периода.

При рассмотрении абсолютных показателей по выбросам загрязняющих веществ в атмосферный воздух определено, что наибольший их удельный вес (64,2% в 2015 г.) приходится на транспортную отрасль. В целом, значения эколого-экономических индикаторов, характеризующих загрязнённость атмосферы Крымского полуострова, значительно уступают соответствующим средним значениям по Российской Федерации. При этом, судя по показателю уловленных и обезвреженных загрязняющих атмосферу веществ в

регионе, существует значительный резерв для повышения эффективности использования природного ресурсного потенциала.

Также о нерациональном природопользовании свидетельствует динамика показателей эффективности использования водных ресурсов. Так, согласно статистическим данным в разрезе регионов Российской Федерации самое высокое число загрязненных сточных вод в общем объеме сбросов отмечается в Дальневосточном федеральном округе (51,1%), Севастополе (43,8%) и Республике Крым (43,3%). Главным источником данных загрязнений на протяжении всего рассматриваемого периода оставался коммунальный комплекс республики с высокими показателями изношенности водопроводных и канализационных сетей. При имеющемся дефиците водных ресурсов на полуострове доля потерь за 2011-2015 гг. составляла критические значения в диапазоне 36,8% - 45,7%.

Наиболее крупными источниками образования промышленных отходов согласно ежегодному докладу о состоянии и охране окружающей среды на территории Республики Крым в 2015 г. являлись предприятия химической промышленности (Армянский филиал ООО «Титановые инвестиции», ПАО «Крымский содовый завод» и ПАО «Бром» в г. Красноперекоске). При этом, не смотря на снижение показателей интенсивности образования отходов в динамике, в регионе остро стоит вопрос природопользования в данной сфере. Так, 92,9% от всего числа функционирующих полигонов не соответствуют установленным эколого-экономическим требованиям. Кроме того, Республика Крым занимает лидирующие позиции по показателю интенсивности образования отходов потребления в разрезе прочих субъектов Российской Федерации, при этом являясь регионом с низкими значениями доли использованных и обезвреженных отходов.

Существенное значение для решения обозначенных экологических проблем и повышения значений эколого-экономических индикаторов регионального развития имеет увеличение государственного финансирования за период 2014-2016 гг.

Выводы. Таким образом, исходя из масштаба существующих экологических проблем, для обеспечения устойчивого развития Республики Крым необходима реализация системы скоординированных мер органов государственной власти, а также субъектов предпринимательской деятельности, подкреплённых активной природоохранной позицией населения. При этом основные мероприятия по обеспечению экологической безопасности и эффективному использованию природного ресурсного потенциала, включают следующие направления:

- административно-организационные (повышение эффективности природоохранного государственного надзора, совершенствования системы экологического нормирования, обеспечение соответствия региональных стандартов и лимитов и т.д.);

- финансово-экономические (привлечение инвестиций в природоохранную деятельность, совершенствование системы налоговых платежей и сборов, стимулирование экологической модернизации производства и т.д.);

- эколого-экономические (разработка и применение на практике системы региональных показателей экологической эффективности, создание условий для развития ресурсосберегающих технологий и т.д.);

- научно-информационные (стимулирование научно-исследовательских разработок в области обеспечения экологической безопасности производства и повышения эффективности использования природного ресурсного потенциала, обеспечение открытости и доступности экологической информации и т.д.).

АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА К ИЗМЕНЕНИЯМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Гончарова В.П.

магистрант кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: д.э.н., профессор Ячменева В.М.

Аннотация. В работе раскрыта сущность понятия «изменения» в организации и «адаптация» персонала к ним. Описаны виды адаптации персонала, принципы и методы.

Введение. В XXI веке научно-технический прогресс идет особо стремительными темпами. Современные компании вынуждены внедрять как на производстве, так и в управлении, передовые методы и технологии управления, чтобы оставаться на плаву и иметь возможность вести конкурентную борьбу.

Несмотря на то, что новейшие технологии управления призваны упростить работу организации, в отношении с персоналом возникает ряд проблем. Зачастую персонал организации, без должного подхода со стороны руководителя, просто не готов к изменениям. Это приводит не только к замедлению работы, но и к не преодолимым барьерам в отношениях, и даже к снижению авторитета руководителя.

Цель и задачи исследования. Цель исследования – выявить и охарактеризовать основные принципы адаптации персонала организации к изменениям в его деятельности.

Задачи: дать характеристику изменениям в организации, сформулировать понятие «адаптация персонала к изменениям» и выявить ее виды, сформулировать основные принципы адаптации.

Методика исследования: теоретический анализ и обобщение научной литературы, периодических изданий, описывающих процессы адаптации персонала к изменениям.

Результаты исследования. Изменения в организации – это процесс ее обновления (преобразования), основанный на внедрении инноваций в различные функциональные подсистемы организации и ее деятельности в целом.

Изменения могут заключаться в смене организационной структуры на более гибкую, переходе на новую модифицированную информационную систему, или внедрении информационной системы. Одна из моделей протекания изменений в организации предложена немецко-американским психологом Куртом Левиным. Он описал три этапа процесса изменений:

1. Пробуждение («размораживание») – на данном этапе менеджер должен заставить людей признать, что изменения необходимы;
2. Движение (перемены, нововведения) – непосредственно внедрение изменений;
3. Упорядочивание («замораживание») – окончательно устанавливаются новые нормы поведения.

Группы, которые причастны к изменениям, сталкиваются с тем, что неформальные связи, поведенческие стереотипы станут другими. Это вызывает сопротивление. Для анализа и преодоления сопротивлений Левин предложил инструмент в виде «силового поля». Это анализ факторов и сил, которые способствуют изменениям, или тормозят их. Важно не только подготовить персонал к изменениям, но и помочь ему адаптироваться, научиться работать в новых условиях, а также оказывать своевременную поддержку при возникновении проблем и сложностей.

С точки зрения Морозюк Ю. В. адаптация в организации – это взаимное приспособление сотрудника и организации, основывающееся на постепенном вводе сотрудника в процесс производства в новых для него условиях труда и отдыха.

Существуют следующие виды адаптации:

- профессиональная адаптация – формирование новых профессиональных качеств, получение дополнительных знаний;
- психофизиологическая адаптация – освоение всех условий, которые оказывают психофизиологическое воздействие на работника;

- социально-психологическая адаптация – адаптация сотрудника в коллективе;
- организационно-административная адаптация – понимание работником организационных связей;
- экономическая адаптация – знакомство сотрудника с экономическими аспектами работы, управления, экономическими стимулами;
- санитарно-гигиеническая адаптация – освоение сотрудником трудового распорядка, санитарно-гигиенических норм и т. д.

Адаптация сотрудников к изменениям преследует такие цели:

- улучшение результатов функционирования организации;
- сохранение стабильного эмоционального фона в коллективе;
- сохранение ценных кадров;
- повышение преданности сотрудников организации, удовлетворенности работой.

При управлении процессом адаптации сотрудников к организационным изменениям следует придерживаться следующих принципов:

- принцип прогрессивности – если какой-то метод помог в адаптации персонала в данный момент, это не значит, что он поможет и в следующий раз, необходимо применять различные методы и инструменты, исходя из ситуации;
- принцип непрерывности процесса адаптации;
- комплексный подход к управлению адаптацией;
- оперативность управления – своевременность принятия управленческих решений в области адаптации персонала;
- принцип перспективности – при формировании системы адаптации необходимо ориентироваться на перспективы развития организации;
- принцип оптимальности;
- принцип согласованности;
- принцип соизмеримости затрат на адаптацию и экономического эффекта, последний должен быть больше.

Первыми процессом изменений в организации и адаптацией персонала к ним заинтересовались зарубежные ученые, но российские ученые также уже достаточно широко изучили данную тему. В частности, отечественными исследователями предложены методы адаптации персонала к новой организационной структуре:

1. Социально-психологический метод (метод психологического консультирования) – направлен на адекватное восприятие сотрудниками корпоративной философии, на снятие психоэмоционального напряжения в коллективе;

2. Организационно-административный метод (метод внутрифирменного обучения) направлен на повышение интеллектуального, профессионального, культурного и творческого потенциала работников;

3. Ценностный метод (метод трудовой мотивации) призван укрепить принципы, закреплённые в организации.

Выводы. Вопрос адаптации персонала к изменениям на сегодняшний день остается по-прежнему актуальным, так как большая часть российских организаций не использует в своей практике методы и инструменты управления изменениями. Неграмотный подход к внедрению изменений не только не приносит желаемого эффекта от планируемой инновации, но и чаще всего замедляет работу всей организации. Такой подход может приводить к снижению уверенности в себе, заинтересованности в работе и потере ценных кадров. К адаптации персонала к изменениям необходимо подходить комплексно, учитывать психофизиологические особенности коллектива, оказывать моральную и психологическую поддержку коллективу, обеспечить сотрудникам возможности для обучения и адаптации к изменениям.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ «ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ИЗМЕНЕНИЕ» В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Зименкова Е.Н.

ассистент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

Аннотация. Исследование посвящено изучению сущности дефиниции «экологическое изменение». Осуществлена классификация экологических изменений.

Введение. Система экономической безопасности обусловлена сочетанием различных условий и факторов, которые обеспечивают конкурентоспособность на внутренних и мировых рынках, сохранение структур и целостности территории, продовольственную безопасность, безопасность человеческих ресурсов, благоприятные условия и высокий уровень качества жизни населения, социальную, финансовую, политическую и т.п. стабильность общества, создание внутреннего иммунитета и успешное противостояние влиянию различных видов угроз. Одной из основных угроз в условиях ограниченности сложившейся модели экономического развития, резко возросшей опасности глобальных экологических катастроф, ограниченности природного капитала и истощительного использования природных ресурсов, беспокоящих все мировое сообщество, является возможность нарастания экологического кризиса. Именно поэтому проблема влияния экологических изменений на экономическую безопасность обрела особую остроту и актуальность.

Цель исследования: проанализировать ряд теоретических положений и определить сущность понятия «экологическое изменение» в контексте экономической безопасности.

Методология исследования. В исследовании были использованы методы анализа и синтеза.

Результаты исследования. В Новой философской энциклопедии под редакцией В.С. Степина понятие «изменение» описывается как состояние, альтернативное стабильности, отражающее смену одного состояния на другое и обновление содержания во времени. В Идеографическом словаре русского языка под редакцией О.С. Баранова изменение характеризуется как различие в существовании объекта. Отмечена связь объекта с самим собой и направленная последовательность его состояний. Одно изменение вызывает другое. Схожая точка зрения отражена в философском энциклопедическом словаре, здесь говорится об изменении, как о преобразовании в нечто другое. В.Е. Кемеров говорил, что понятие «изменение» входит в совокупность понятий, описывающих развитие и движение, а, следовательно, может пониматься как уничтожение старых или возникновение новых свойств, изменение параметров объекта, его перемещение или переход в другую форму. С.А. Лебедев определяет изменение как категорию, которая фиксирует отсутствие тождества с самими собой в отношении своего содержания и пространственного положения с течением времени у материальных предметов и процессов. В Философском словаре под редакцией И.Т. Фролова изменение трактуется как «наиболее общая форма бытия всех объектов и явлений, представляющая всякое движение и взаимодействие, переход из одного состояния в др. Изменение включает в себя любые пространственные перемещения тел, внутренние превращения форм движения, все процессы развития, а также возникновение новых явлений в мире. Изменение охватывает как количественное увеличение или уменьшение характеристик тел, так и их качественные трансформации».

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что, несмотря на некоторые различия в трактовках, понятие «изменение» в целом является достаточно устойчивым, хотя и рассматривается под определенным углом в зависимости от поставленной проблемы. Общее в определениях данного понятия – это: процесс, развитие и движение, взаимодействие, смена или переход состояний, появление новых свойств в течение определенного периода времени.

В настоящее время в связи с мощным антропогенным воздействием и беспощадной эксплуатацией окружающей среды экология приобрела особое значение и стала

междисциплинарной наукой, которая изучает взаимоотношения живых существ между собой и с окружающей их неорганической природой, связи в надорганизменных системах, также структуру и функционирование этих систем. Следовательно, можно сформулировать следующее определение: экологическое изменение – это процесс смены состояний, либо возникновения новых или уничтожения старых свойств и функций в окружающей природной среде, трансформация связей в надорганизменных системах, их структуре и функционировании в определенный период времени.

Исходя из данного определения можно выделить следующие виды экологических изменений:

1. По отношению к объекту: внутренние, внешние.
2. По природе возникновения: естественные, антропогенные.
3. По форме протекания: угрозы, риски.
4. По характеру протекания: латентные, явные.
5. По типу: количественные, качественные, смешанные.
6. По возможности измерения: измеряемые, неизменяемые.
7. По степени вероятности возникновения: невероятные, маловероятные, вероятные, неизбежные.
8. В соответствии с локализацией во времени: обратимые, необратимые.
9. По степени прогнозируемости: прогнозируемые, слабопрогнозируемые, непрогнозируемые.
10. По возможности предотвращения: предотвратимые, предотвратимые, неизбежные.
11. По характеру последствий воздействия: позитивные, негативные, нейтральные.
12. По степени тяжести последствий: с высокой тяжестью, со средней тяжестью, с низкой тяжестью.
13. По величине ущерба: незначительные, сложные, значительные, катастрофические.
14. По возможности компенсации последствий: компенсируемые, частично компенсируемые, некомпенсируемые.
15. По длительности протекания: краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные.
16. По масштабу проявления: локальные, региональные, национальные, международные.

Экологические изменения и их последствия играют важную роль в формировании экономической безопасности на различных уровнях ее проявления. Значение экологических изменений в формировании экономической безопасности отмечено в Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года, где указано существенное влияние факторов, связанных с истощением ресурсной базы топливно-сырьевых отраслей, глобальным изменением климата, способных вызвать дефицит пресной воды и продовольствия, обострить конкуренцию за доступ к возобновляемым ресурсам, при одновременном признании, что развитие энергосберегающих и «зеленых» технологий, исчерпание экспортно-сырьевой модели экономического развития являются основными вызовами и угрозами экономической безопасности РФ.

Выводы. Существующие в современном мире социальные, экономические и экологические отношения находятся в состоянии постоянных взаимосвязей и взаимозависимостей и требуют исследования, мониторинга и управления. С нарастанием эколого-экономического кризиса экологические проблемы все больше ограничивают экономическое развитие территории. Поэтому при определении уровня экономической безопасности так важно учитывать экологические изменения различного характера с возможностью дальнейшего прогнозирования и предотвращения негативных изменений окружающей среды, а также деструктивного влияния последствий этих изменений на экономическую безопасность.

СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ

Храпко В.Н.

к.б.н., доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

Аннотация. В работе рассмотрены проблемы, связанные со структурными изменениями в экономике под воздействием конъюнктуры международного рынка природных ресурсов и государственная политика в этой области.

Введение. Обычно проблема «голландской болезни» рассматривается как феномен, связанный с открытием полезных ископаемых, в частности нефти. В 60-е годы прошлого века в Дании, в Северном море, были открыты залежи нефти и газа, которые дали возможность их добычи. Это привело в этой стране к снижению выпуска производственных товаров и росту безработицы. Аналогична ситуация сложилась и в Англии, когда там открыли залежи энергоресурсов в Северном море.

С точки зрения экономики, приток валютных ресурсов повлек увеличение трат (spending effect) и увеличение спроса. Повышенный спрос на неторгуемые товары приводит к некоторому росту цен на них, а тенденция к росту заработных плат вызывает уменьшение прибыли в неторгуемых секторах, что и вызывает деиндустриализацию. Дополнительно, в связи с повышением прибыли в торгуемом секторе, связанном с природными богатствами, можно расширять производство, т.к. есть спрос и прибыльность его растет. (См. Г. Фетисов (2006), W. Max Corden and J. Peter Neary (1982), Gylfason (2001)).

Цель и задачи исследований. Целью исследования является построение балансовой модели факторов производства в разрезе секторов экономики и анализ государственной политики.

Методология исследований. В исследовании использованы общетеоретические методы анализа и синтеза.

Результаты исследования. Будем считать, что наша экономика небольшая и состоит из двух секторов: сырьевой сектор, ориентированный на экспорт и сектор производственный, в основном рассчитанный на внутреннее потребление.

За основу рассмотрения взяты характеристики рынков потребления и балансовые уравнения для основных факторов производства. При изменении цен на торгуемый сырьевой товар (например, энергоносители) происходит и изменения цен на неторгуемые товары. Рассмотрим ситуацию, когда цены на экспортируемые сырьевые товары выросли существенно, тогда сначала наблюдается эффект избытка или эффект трат. Из-за дополнительных средств в экономике повышается прибыль и заработная плата в секторе экспортируемых сырьевых товаров, что, в свою очередь, увеличивает спрос в остальных секторах, и изменяет потребность в основных ресурсах: труде и капитале. В секторе неэкспортируемых товаров происходит приспособление к изменению спроса: из-за повышенного спроса индуцированным притоком денег в энергетический сектор, поэтому растет спрос и на продукты производства, следовательно, повышаются и цены на промышленные товары. Кроме этого растущие в энергетическом секторе заработные платы изменяют баланс на рынке труда.

Для исследования этих изменений используем балансовое соотношение для рынка труда в двух секторах E – энергетическом, L_E и M – производственном L_M . За короткий период общее количество рабочей силы в экономике не меняется: $L_E + L_M = L = \text{const}$.

Тогда баланс изменений в распределении рабочей силы будет таким $0 = dL = dL_E + dL_M$. Это означает, что рабочая сила будет перетекать из одного сектора в другой. Изменения цены – ее рост – в секторе E , дает возможность роста и увеличению производства в E , что делает $dL_E > 0$, вызывая для сохранения баланса $dL_M < 0$, т.е. отток рабочей силы из производственного сектора и уменьшение его производства, т. о. идет деиндустриализация экономики. Учитывая колебательный характер изменения цен на полезные ископаемые, рекомендуется государственное вмешательство в эту ситуацию, например, увеличение

налогов на сектор E, в дальнейшем накоплением финансовых ресурсов в стабилизационном фонде. В табл. 1 приведены данные по ценам на нефть с 2001 по 2015 годы.

Таблица 1

Динамика цен на нефть по годам (2001 - 2015) долл./баррель

Год	Цены в долл. США	Год	Цены в долл. США
2001	24,4	2009	61,9
2002	26,0	2010	79,6
2003	28,9	2011	111,0
2004	38,3	2012	111,4
2005	54,4	2013	108,8
2006	65,4	2014	98,9
2007	72,7	2015	52,4
2008	97,7		

Источник: <http://www.rustock.info/oil-gas/87-tablica-cen-na-neft-po-godam.html>

Выводы. В связи с тем, что основным мотивом развития того или иного сектора экономики является прибыль и, учитывая, что рынок энергоносителей волатилен диверсификация структуры экономики является насущной задачей.

Темпы развития тех или иных отраслей значительно медленней, чем ценовые изменения на рынках, поэтому требуется соответствующая государственная политика по демпфированию как всплесков цен, так и при их падении.

МЕСТО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Цветкова И.И.

к.э.н., доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

Аннотация. В работе определены причины необходимости разработки и внедрения механизма управления рисками на предприятии, а также обосновано место данного механизма в системе управления предприятием.

Введение. Управление рисками является важной функцией управления предприятием, находящимся на начальной стадии развития. Как и любая другая управленческая функция, управление рисками осуществляется путем последовательного применения общих функций управления: планирования, организации, мотивации, контроля и регулирования. Планирование заключается в постановке целей управления рисками и разработке путей, которыми предприятие будет достигать ожидаемых результатов. Организация – это процесс объединения людей, которые вместе разрабатывают и реализуют программу управления рисками. Мотивация – влияние на работников с целью побуждения их к деятельности, направленной на достижение целей предприятия и личных целей. Контроль – наблюдение, проверка, сравнение результатов деятельности предприятия по управлению рисками. Регулирование – корректировка деятельности подразделения по управлению рисками.

Для того чтобы предприятия имели возможность успешно управлять рисками при осуществлении процесса развития и повышения общей эффективности управления, следует сформировать механизм управления рисками и показать необходимость его внедрения в практическую деятельность.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является обозначение места механизма управления рисками в системе управления предприятием.

Методология исследования: изучение, обобщение и анализ научной литературы.

Результаты исследования. Характеризуя современное состояние управления на отечественных предприятиях, следует отметить, что некоторые управленческие функции исчезли из системы управления через их неэффективность и устаревшие механизмы, а новые и результативные в производственно-хозяйственную деятельность еще не введены. Резко возросла роль таких функций, как финансовое обеспечение, маркетинг, мотивация, контроль. Также постепенно появляются новые, мало исследованные, однако перспективные функции, которые необходимы для стабильной деятельности предприятия: компьютерно-информационные системы, управление рисками.

Формирование и внедрение механизма управления рисками на предприятии обусловлено несколькими обстоятельствами.

- во-первых, в условиях рыночной экономики такая необходимость вызвана изменениями условий хозяйствования предприятия и развитием форм собственности;

- во-вторых, становится более динамичной внешняя и внутренняя среда, что увеличивает степень различных видов рисков;

- в-третьих, возникает необходимость поиска все новых и совершенных систем управления, которые обеспечили бы надежность функционирования предприятия и его стабильное развитие;

- в-четвертых, усиливается альтернативность вариантов решения хозяйственных задач.

Механизм управления предприятием – совокупность определенных организационных структур, методов и средств управления, обеспечивающих устойчивое эффективное функционирование и развитие предприятия в соответствии с выбранной миссией.

Сегодня становится очевидным, что для обеспечения стабильного экономического развития необходимой составляющей механизма управления предприятием является механизм управления рисками, наряду с организационно-структурным механизмом, механизмами управления качеством, управления конкурентными преимуществами и т.д. Данный механизм должен включать не только процесс управления рисками, но и учитывать влияние факторов внешней и внутренней среды, прохождение процедуры согласования и принятия соответствующих управленческих решений, а также функциональное обеспечение (ресурсное, правовое, методическое и т.д.).

Структуру данного механизма должна определять стратегия управления рисками, для выбора которой необходимо выявлять факторы риска, определять их вид и осуществлять их количественную оценку.

Механизм управления рисками должен быть неотъемлемой составляющей системы управления предприятия (рис. 1).

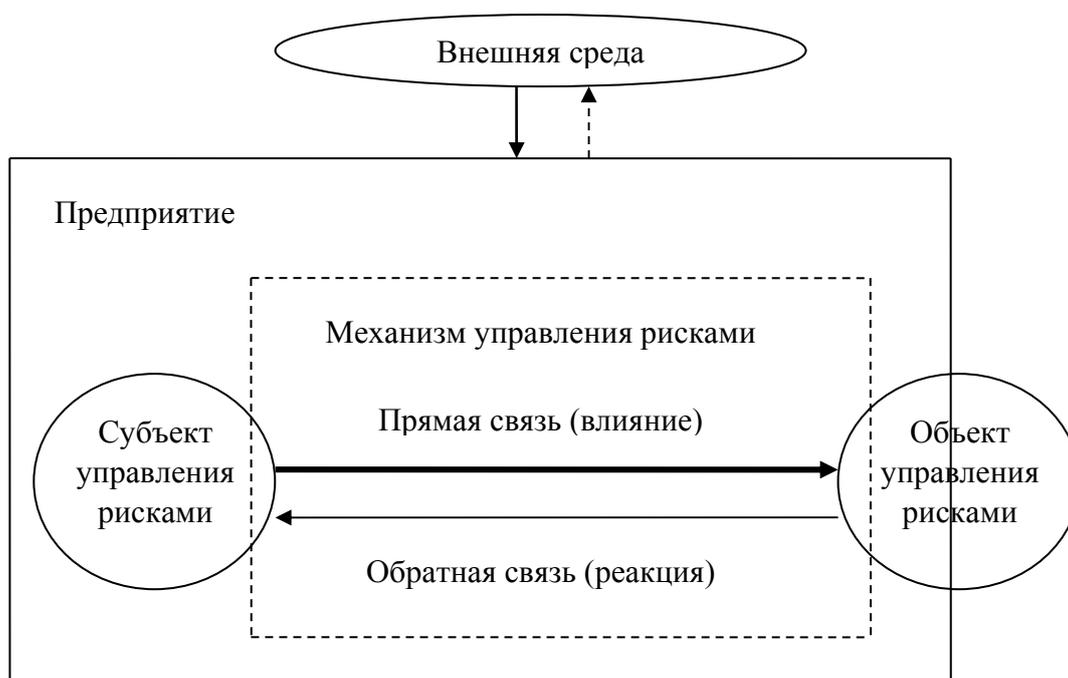


Рис.1. Место механизма управления рисками в системе управления предприятием

В целом, экономические риски, по оценке экспертов, являются наиболее вероятными и разрушительными для эффективного функционирования различных предприятий, научно-технические – наиболее выгодными. Среди внутренних рисков наиболее вероятным является возникновение технических, технологических, организационных, маркетинговых, сырьевых и финансовых рисков. Вместе с тем, значительные потери и выгоды при реализации определенной хозяйственной операции возможны со стороны технико-технологических, торговых, финансовых рисков.

Выводы. Таким образом, для эффективного анализа всего многообразия рисков в деятельности предприятия необходимо применять целый комплекс методов, что в свою очередь подтверждает актуальность формирования механизма управления рисками. Достижение конкурентных преимуществ в условиях быстро изменяющейся внешней и внутренней среды может быть осуществлено благодаря эффективному управлению рисками на предприятии, которое систематически будет проводиться на основе разработанного механизма. Для предотвращения потерь в процессе деятельности предприятия на всех уровнях его управления должна быть разработана стратегия управления рисками.

ТЕОРИЯ ОЖИДАНИЯ: ВЫБОР РОДИТЕЛЕЙ И ВЫПУСКНИКОВ ШКОЛ, ЛИЧНОСТНЫЕ МОТИВЫ

Ячменева В.М.¹, Тарасюк В.Д.²

¹д.э.н., профессор, заведующая кафедрой менеджмента Института экономики и управления

²ассистент кафедры менеджмента Института экономики и управления

Аннотация. В исследовании рассмотрены личностные мотивы выбора родителями и выпускниками школ высшего учебного заведения.

Введение. Выбор образовательного учреждения является важным шагом в жизни любого человека, поскольку в значительной степени определяет его будущее. Зачастую статус человека оценивается по таким факторам как образование, профессия и доход, поэтому престижность высшего образования ни у кого не вызывает сомнений. Однако выбор

высшего учебного заведения задача весьма непростая. Абитуриенту предстоит не просто определиться с профессией, но и оценить будущее учебное заведение по множеству критериев, поскольку ближайшие его несколько лет будут связаны с ним. Весьма часто определиться с выбором абитуриентам помогают родители выпускников.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является определение влияния родителей на выбор выпускниками школ учебного учреждения для получения дальнейшего образования; задача исследования состоит в изучении предпочтений родителей выпускников относительно выбора высшего учебного заведения.

Методика исследования. В исследовании использовался метод анкетирования.

Результаты исследования. Родители обучающихся являются влиятельными субъектами образовательного процесса и играют значительную роль при выборе образовательного учреждения своими детьми. Делая выбор в пользу того или иного образовательного учреждения родители, как правило, ожидают, что благодаря этому выбору качество жизни их ребенка в будущем улучшится.

В целом, ожидание того или иного результата появляется вследствие предположения о том, что определенный тип поведения приведет к нужному результату. Однако, согласно теории ожиданий В. Врума, наличие активной потребности не является единственной мотивацией. Человек (в нашем случае родитель) должен надеяться на то, что действительно сможет удовлетворить потребность (в образовании своего ребенка), благодаря правильно выбранному типу поведения. При этом человек оценивает реальность достижения поставленной цели и получения желаемого результата. В данном случае степень соответствия результата ожиданиям будет определять ответную реакцию, а именно: удовлетворенность в случае соответствия результата ожиданиям и неудовлетворенность (разочарование) в случае несоответствия.

Следует также отметить, что ожидания формируются посредством взаимодействия, а в дальнейшем подкрепляются и распространяются при помощи социальных коммуникаций. Это означает, что ожидания родителей при выборе высшего образовательного учреждения для своего ребенка могли быть сформированы как на основании личного опыта, так и опыта родственников, друзей или знакомых. На перспективу, в процессе получения образовательных услуг, у родителей будет сформировано персональное мнение об образовательном учреждении по тому, насколько результат обучения будет соответствовать их ожиданиям. В случае оправданных ожиданий, посредством коммуникаций будет осуществлен обмен мнениями с другими потенциальными покупателями или получателями услуг о выгоде такого приобретения. Важно отметить, что ни родители, ни абитуриенты не обращают внимание на рынок труда, тенденции его развития и приоритетные направления экономики регионов.

В Крымском федеральном университете имени В.И. Вернадского в рамках проекта Программы развития «Разработка концепции корпоративной культуры университета» проведено исследование внешней среды с целью построения профиля общественного мнения об университете. В опросе приняли участие следующие группы респондентов: власть (работники госструктур), бизнес (работодатели), выпускники школ (потенциальные абитуриенты), родители выпускников. Интересным оказался опрос родителей выпускников, как потенциальных покупателей образовательных услуг. Всего в опросе приняло участие 1500 родителей выпускников школ Республики Крым. На вопрос: «Какие цели Вы преследуете при поступлении Вашего ребенка в университет?» 35,2% респондентов ответили, что рассчитывают получить высокооплачиваемую работу благодаря полученному образованию, 22,1% связывают полученное образование с высоким социальным статусом. Интересным является тот факт, что 21,2% опрошенных родителей получение высшего образования своими детьми связывают со своими нереализованными мечтами или призванием, 6,1% опрошенных родителей хотели бы, чтобы их ребенок реализовал себя в научной сфере, 7,2% респондентов рассматривают продолжение обучения в ВУЗе как

дополнительный период взросления, 4,0% выбирают обучение в ВУЗе с целью отсрочки от службы в армии, 4,3% респондентов затруднились ответить на этот вопрос (см. рис. 1).

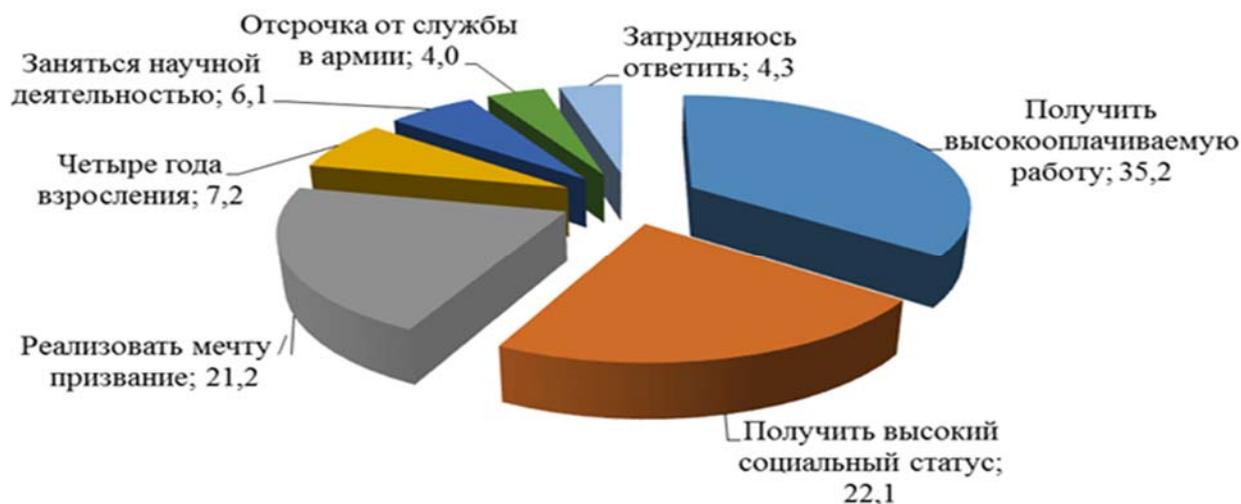


Рис. 1. Целевые ориентиры родителей при принятии решения о получении высшего образования их детьми

На вопрос: «Какой ВУЗ Вы рекомендовали бы своему ребенку для получения высшего образования?» 49,5% респондентов ответили, что КФУ им. В.И. Вернадского. 21,3% респондентов ориентированы на другие ВУЗы Республики Крым или г. Севастополя, 23,6% респондентов рекомендуют своим детям ВУЗы материковой части Российской Федерации, 5,6% респондентов на момент опроса еще не определились с выбором и, совсем незначительная доля, 0,06% предпочтут европейский ВУЗ.

На основании полученных результатов университет определяет вектор взаимоотношений с потребителями его услуг. Так, например, согласно опросу 4,0% респондентов выбирают обучение в ВУЗе с целью отсрочки от службы в армии, следовательно, решение университета о создании военной кафедры для расширения сегмента рынка образовательных услуг является своевременным. Значительная доля опрошенных (57,3%) ассоциируют получение высшего образования с высокими доходами и признанием в обществе. В данном случае большое значение имеет оправданность ожиданий потребителей услуг, поскольку это будет способствовать формированию положительного образа университета в глазах общественности и воспитанию нового, патриотично настроенного, поколения.

Выводы. Таким образом, проанализированные предпочтения родителей выпускников относительно выбора высшего учебного заведения через призму ожиданий требуют согласованного взаимодействия родителей, абитуриентов и высшего учебного заведения. Эффективное взаимодействие возможно только в случае оправданных ожиданий, поскольку с течением времени возникают новые ожидания, на основе которых формируются устойчивые взаимоотношения с потребителями образовательных услуг. Проведение таких опросов позволит сформировать адекватный и обоснованный портфель образовательных услуг, отвечающий современным требованиям рынка труда и оправдывающий ожидания потребителей.

МЕТОД АНКЕТИРОВАНИЯ В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ПРОЦЕССА ОРГАНИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ТУРИСТСКИХ ПОТОКОВ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Стебловская В.В.

магистрант кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: к.э.н., доцент Ваховская М.Ю.

Аннотация. В работе рассматриваются особенности и правила проведения анкетирования, целесообразность его применения для выявления потребности в морских транспортных перевозках в Республике Крым и прогнозирования их объема.

Введение. Особенности географического расположения Крымского полуострова создают предпосылки для развития региональных и межрегиональных морских перевозок. Существование 5 морских портов – Ялтинского, Евпаторийского, Керченского, Севастопольского и Феодосийского – может и должно послужить дополнительным толчком в развитии этого направления в транспортной системе Крыма, повышению транспортной доступности региона и способствовать росту числа отдыхающих.

Цель и задачи исследования. Однако, прежде чем говорить о возможности широкого использования перевозок по морю, целесообразно определить потребность в услугах такого вида в регионе и идентифицировать потребительские предпочтения потенциальных пассажиров. Для решения этих задач может быть использован такой метод как анкетирование, имеющий свои особенности и правила проведения, которые необходимо выявить до начала исследования.

Методы исследования. В ходе исследования использовались методы обобщения и сравнения, анализа и синтеза информации, полученной из различных источников.

Результаты исследования. Согласно мнению Беляевского И.К., изложенному в книге «Маркетинговое исследование», анкетирование относят к классу формализованных обследований, оно может быть индивидуальным или групповым по форме проведения, очным и заочным. К основным целям анкетирования относят отражение требований маркетинга, предсказание ответа респондента на поставленный вопрос, учитывая его психологию, а также определение степени искренности респондента. Анкетирование как метод исследования предполагает использование специально составленных анкет – вопросников, на которые респонденту предлагается ответить. Следование четким правилам позволяет правильно составить анкету и получить достоверные результаты. Анкета призвана стандартизировать поставленные вопросы и ответы респондентов, исключая возможность двоякого толкования.

Коротков А.В. в книге «Маркетинговые исследования» придерживается мнения о том, что алгоритм анкетирования включает четыре фазы:

- конкретизация цели исследования;
- подготовка;
- сбор информации;
- сводка данных.

На первом этапе формулируются цель и задачи исследования, для достижения которых необходима информация и собственно ее оценка. Подготовительная фаза предполагает разработку вопросов, составление анкеты и ее тестирование. Фаза сбора информации включает в себя несколько этапов: распространение анкет, их заполнение и сбор. Последняя фаза – фаза сводки – подразделяется на первичную обработку анкет и обобщение информации.

В ходе подготовки анкетирования можно выделить два ключевых момента:

– постановка проблемы и цели исследования. Без правильного определения проблемы и цели не получится достигнуть ожидаемых от анкетирования результатов. В указанной выше ситуации по нашему мнению проблемой является потребность в морских перевозках между Республикой Крым и материковой частью РФ, а цель исследования – выявление этой

потребности, готовности потребителей воспользоваться такими услугами и прогнозирование их объема;

– определение объема выборки. Достоверность полученных результатов и возможность их экстраполяции напрямую зависят от того, насколько правильно определена выборка, ее объем. Рассматриваемая проблема требует учета мнений как жителей, так гостей Крыма, поэтому наиболее правильным будет проводить анкетирование в Симферопольском аэропорту, на железнодорожных и автовокзалах Республики, на паромной переправе, обращаясь к респондентам в периоды ожидания ими посадки/отправления. Говоря о числе возможных респондентов, нужно отметить, что их количество ограничено лишь возможностями исполнителей такого анкетирования.

На следующем этапе подготовки анкетирования определяется внешний вид будущей анкеты и количество вопросов, которое она будет содержать. Автор учебного пособия «Психологические методы исследования рекламы» Оконечникова Л.В. считает, что анкета не должна содержать более 40-60 вопросов.

Наиболее часто в анкетировании используются такие виды вопросов:

- закрытые (респондент делает выбор между ответами «да» и «нет»);
- открытые (респонденту предлагается выразить свое мнение на вопрос; чаще всего такие вопросы начинаются со слова «почему»);
- полуоткрытые или с множеством ответов (респонденту предлагают выбрать из нескольких ответов; вопросы такого вида все чаще вытесняют открытые);
- с распределением по разрядам или по классификации (респонденту предлагают проранжировать предложенные варианты объектов категорий, т.д.);
- с выставлением оценки (респондент дает свою оценку по балльной шкале).

Перечень вопросов для анкетирования не регламентируется жестко, но есть некоторые правила, которыми не стоит пренебрегать. Так, вопросы следует располагать в порядке убывания значимости и возрастания сложности. Особое внимание составителям рекомендуется обратить на первый вопрос, он должен заинтересовать респондента. В анкету для исследования потребности в морских перевозках по Республике Крым целесообразно включить открытые, закрытые и полуоткрытые вопросы, что позволит достичь поставленной в начале исследования цели.

Любая анкета должна состоять из нескольких обязательных частей: вводная, основная часть и реквизитная.

Введение анкеты призвано заинтересовать респондента, объяснить ему цель проведения исследования и указать на значимость мнения каждого респондента. То есть во введении указывается цель опроса, сведения об опрашиваемых, дается инструкция по заполнению анкеты, гарантируется анонимность респондента.

Основная часть анкеты состоит из вопросов по существу и «детектора». «Детектор» представляет собой повторяющиеся вопросы или вопросы с заранее известными ответами, которые позволяют определить насколько внимателен и откровенен респондент.

Третья часть анкеты – реквизитная. По структуре она может находиться в начале анкеты и содержит данные по возрасту, полу, семейному положению, месту проживания и другим характеристикам респондента. Эта часть позволяет отсортировать данные по нескольким параметрам, тем самым структурировав и обобщив их.

Текст анкеты завершается благодарностью респонденту за участие и потраченное время.

Выводы. Применение рассмотренных выше принципов проведения анкетирования на практике позволит грамотно подойти к составлению анкеты, самому процессу анкетирования и обработки полученных результатов для определения потребности в услугах морского транспорта в Республике Крым и потребительских предпочтений потенциальных пассажиров.

ПОВЫШЕНИЕ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ «РЕПУТАЦИЯ КФУ У РАБОТОДАТЕЛЕЙ»

Ячменева В.М.

*д.э.н., профессор, заведующая кафедрой менеджмента,
Института экономики и управления КФУ*

Аннотация Раскрыто содержание показателя «репутация КФУ у работодателей». Проанализирована динамика роста показателя.

Введение. Интегральный показатель «репутация КФУ у работодателей» оценивался в рамках реализации проекта К5.21/2016/КК1/2 «Концепция корпоративной культуры Университета – КККУ», как мероприятия по реализации Программы развития ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского» на 2015 – 2024 гг.».

Цель и задачи исследования. Целью исследования является раскрытие сущности интегрального показателя «репутация у работодателей», также анализ критериев оценки его уровня.

Методика исследования. В исследовании использовались результаты социологического опроса респондентов внутренней среды (обучающихся, профессорско-преподавательского состава и научных работников).

Результаты исследования. В рамках проекта К5.21/2016/КК1/2 «Концепция корпоративной культуры Университета – КККУ» проведен тематический социологический опрос более 1000 работодателей, одни из них являются представители бизнеса, другие – власти, третьи – служащие социальной сферы. Результаты опроса позволили сделать следующие выводы:

количество образовательных программ, востребованных работодателем в рамках приоритетных направлений экономики региона и мировых тенденций ограничено. В этой связи, по мнению работодателей, востребованными на рынке труда являются только 41% выпускников;

удельный вес выпускников, трудоустроенных в зарубежных и международных компаниях составляет 13% от общего количества выпускников за последние 5 лет;

удельный вес выпускников КФУ, трудоустроенных в бизнес среде, государственной службе и социальной сфере: 16% выпускников имеют статус работодателей, 69,3% являются работниками. 28% – работодателей не скрывают своих предпочтений и отдают первенство претендентам на вакантные должности лицам с дипломами КФУ.

При тестировании выпускников Университета работодатели обращают внимание на семь основных профессиональных навыков: навыки коммуникаций; многозадачность; инициативность; быстрота и правильность (нестандартность) принятия решений; коммуникабельность; обладание организационными навыками и личностными характеристиками честность и искренность; умение работать в команде. Работодатель оценивает выпускников по трем уровням: по уровню «исполнитель», по уровню «организатор» и по уровню «координатор». По уровню «исполнитель» работодателя удовлетворяют 54% выпускников КФУ, по уровню «координатор» работодателя удовлетворяет 43% выпускников, по уровню «организатор» работодателя удовлетворяет 45% выпускников.

Качество взаимодействия КФУ с работодателями, оценивается следующим образом: 43% работодателей оценивают эти взаимоотношения как – «высокий уровень»; 44% – «средний уровень»; 10% – «низкий уровень»; 3% – «взаимодействия отсутствуют». Два последних показателя говорят о том, что в КФУ нет необходимых направлений подготовки, которые заинтересовали бы работодателя или их деятельность не предполагает такого взаимодействия в силу своей специфики. В рамках международных и общероссийских рейтингов репутация университетов у работодателей оценивается по следующей методике: из всего количества опрошенных работодателей (в 2016 году было опрошено 40455

респондентов), 3,07% приходится на работодателей из России, остальные из других стран, но при этом, для соблюдения паритета удельный вес оценок распределяется как 50% – российским, 50% – международным респондентам.

Проанализируем содержание интегрального показателя «репутация университета у работодателей», на который приходится 20% удельного веса в общероссийских и международных рейтингах. Интегральный показатель «репутация Университета у работодателей» описывается рядом количественных показателей, а именно: количество образовательных программ, востребованных работодателем; количество базовых кафедр, открытых на предприятиях; удельный вес выпускников, трудоустроенных в зарубежных и международных компаниях; количество иностранных студентов, обучающихся в университете. Оценка уровня интегрального показателя «репутация КФУ у работодателей» в 2016 и 2017 годах осуществляется по следующим показателям:

количество образовательных программ, востребованных работодателем (в рамках приоритетных направлений экономики региона) по годам соответственно (нарастающим итогом): в социальной сфере (образование, медицина) – 14 и 15 единиц; по отраслям экономики единиц – 81 и 85 единиц;

количество базовых кафедр, открытых на предприятиях и в организациях реального сектора экономики, а также в научных организациях, подведомственных ФАНО России (нарастающим итогом) – 5 и 10 единиц;

удельный вес выпускников, трудоустроенных в зарубежных и международных компаниях – 11 и 13%;

количество иностранных студентов в КФУ им. В.И. Вернадского – 3015 и 3082 чел.

Анализ результатов исследования показал, что уровень количественных показателей в 2016-17 гг. является низким, и в дальнейшем необходимо реализовать ряд мероприятий, чтобы планируемый уровень показателей стал достижимым к 2024 году, а именно:

проводить мониторинг конкурентоспособности выпускников КФУ. Важнейшим показателем качества подготовки специалистов и уровня сформированности у них профессиональных компетенций является востребованность выпускника КФУ на рынке труда. Мониторинг конкурентоспособности выпускников позволит прямо или косвенно оценить репутацию КФУ среди работодателей;

реализовать специальный проект «Университет – Работодатель», который позволит создать «Центр профессиональных компетенций», где работодатели совместно с руководителями ОПОП ВО от КФУ смогут согласовывать содержательную часть профессиональных компетенций. Это позволит на качественном уровне через проектное обучение повысить конкурентоспособность выпускников КФУ на рынке труда;

реализовать политику лояльности работодателей через членство в «Ассоциации выпускников КФУ». Расширение ассоциации позволит повысить репутацию КФУ у работодателей, стать площадкой для подбора кадров, повышения квалификации и переобучения сотрудников.

Выводы. При успешной реализации вышеперечисленных мероприятий КФУ сможет достичь значений прогнозируемых показателей «репутация КФУ у работодателей» к 2024 году и их уровень будет представлен следующим образом:

количество образовательных программ, востребованных работодателем (в рамках приоритетных направлений экономики региона) (нарастающим итогом): в социальной сфере достигнет 20 единиц; по отраслям экономики – 85 единиц;

количество базовых кафедр, открытых на предприятиях и в организациях реального сектора экономики, а также в научных организациях, подведомственных ФАНО России (нарастающим итогом) будет составлять 15 единиц;

удельный вес выпускников, трудоустроенных в зарубежных и международных компаниях вырастет до 25%;

количество иностранных студентов, обучающихся в КФУ им. В.И. Вернадского достигнет более 4000 человек.

К ВОПРОСУ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КУРОРТОВ И ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Чугунова Т.Н.

доцент кафедры менеджмента Институт экономики и управления КФУ

Аннотация. Социально-экономические условия и природные ресурсы Крыма определяет развитие нескольких экономических направлений, среди которых значительная роль отводится курортно-рекреационному и туристическому комплексу, выполняющему важнейшую функцию воспроизводства производительных сил, восстановления здоровья и обеспечения полноценного отдыха населения. Разработка стратегии его дальнейшего развития должна быть научно обоснованной и учитывать опыт предыдущих целевых программ.

Введение. В настоящее время Крым находится на новом этапе возрождения рекреационно-туристской отрасли и ее инфраструктуры. Дальнейшее совершенствование курортной и туристической деятельности должно быть связано не только с задачами увеличения турпотока, строительством новых объектов размещения и регулицией соотношения «цена – качество услуг», но и с развитием научного подхода к развитию отрасли, с проведением широкомасштабных природоохранных действий и обеспечением комфорта пребывания рекреантов на курорте.

Цель и задачи исследований. Исследование направлено на раскрытие концептуальных основ решения проблем развития курортно-рекреационных территорий в целях формирования современной материальной и экологической среды для курортного лечения, оздоровления и отдыха в Крыму.

Основной задачей исследования является выявление основных факторов, влияющих на формирование курортно-рекреационных территорий в республике и обеспечение среды комфортного отдыха и оздоровления рекреантов.

Методология исследований. Предложения и выводы проведенных исследований основаны на комплексном анализе выполнения принятых в предыдущие годы государственных и региональных целевых программ развития курортно-рекреационной и туристической отрасли; экологических и других программ, обеспечивающих ее функционирование на полуострове.

Результаты исследований. В процессе разработки основных направлений развития отрасли были проработаны справочно-аналитические материалы наиболее значительных целевых долгосрочных программ, прежде всего программы «Курорт» (1985 г.), и «Основных направлений развития санаторно-курортного и туристского (рекреационного) комплекса Автономной Республики Крым до 2010 года» (2003 г.), а также и многочисленных краткосрочных программ, принятых в последние годы.

Многие предложения, обозначенные в указанных документах и касаемые принципиальных изменений структуры и режима функционирования рекреационного комплекса, оптимизации его функциональной и пространственной структуры, изменений внутриотраслевых пропорций, развития материально-технической базы рекреационной отрасли, были выполнены.

Необходимо отметить, что со времени разработки программы «Курорт», значительные изменения произошли в общественной жизни; изменились социально-экономические, материальные и экологические условия функционирования курортов; возросли требования к условиям отдыха и оздоровления у рекреантов, что вызывает необходимость обновления стратегии развития санаторно-курортного и туристского (рекреационного) комплекса региона.

В настоящее время на рынке гостиничных услуг значительное место занимают так называемые малые средства размещения – гостиницы, пансионаты, эллинги, мотели и пр. Однако, материально-техническая база рекреационных учреждений, ассортимент и качество

услуг явно отстают от мирового уровня, что снижает конкурентоспособность Крымского региона на отечественном рынке отдыха, оздоровления, санаторно-курортного лечения и туристических услуг.

Имеющиеся в регионе лечебно-оздоровительная база, формировавшаяся десятилетиями при поддержке государства, новые научно-методические разработки в области лечебной, реабилитационной, восстановительной, профилактической и оздоровительной деятельности, а также особо ценные и уникальные природные лечебные ресурсы используются недостаточно эффективно.

В последние годы недостаточно активно проводилась работа по получению статуса курортов, устарели и не обновлялись границы округов и зон санитарной охраны и установленный режим их пользования; значительно изменились география рекреантов, а также соотношение числа рекреантов, прибывающих на санаторно-курортное лечение и прибывающих с целью отдыха.

Не проводились научные работы по составлению схем функционального зонирования, учитывающие изменения селитебной застройки и возрастание роли экологических факторов в функционировании рекреационных территорий. Во многих регионах не обновлялись Генеральные планы застройки территорий.

И, наконец, необходимо отметить, что, ставя задачу увеличения количества туристов, не были разработаны важнейшие основы для обеспечения комфортных условий отдыхающих, к которым относятся определение рекреационной емкости курортных территорий, а, следовательно, не представляется возможным определение существующей рекреационной нагрузки, которую испытывает каждый курортный регион; не проводился анализ трудового потенциала

Выводы. Разработка новой стратегии и планирование мероприятий по развитию курортно-рекреационного и туристического комплекса Крыма потребует проведения тщательного анализа выполнения предыдущих программ и оценки разработанных в них предложений. С использованием возможностей современных геоинформационных технологий, необходимо выделение на планах и проведение учета рекреационных территорий; проведения инвентаризации широкого спектра рекреационных ресурсов, в том числе материальных, трудовых, экологических; проведение медико-климатического зонирования. Актуальной проблемой остается обновление Генеральных планов курортов, выделение округов и зон санитарной охраны, научное обоснование рекреационной емкости курортов. Только научный подход к обоснованию концептуальных положений и разработке стратегии сможет наиболее полно учесть все факторы развития каждого курортного региона, его ресурсный потенциал и определить масштабы развития санаторно-курортного и туристского (рекреационного) комплекса.

СТИМУЛИРОВАНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УРОВНЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Сиволап А.В.

*старший преподаватель кафедры менеджмента
Института экономики и управления КФУ*

Аннотация. В работе определены этапы разработки системы стимулирования повышения образовательного уровня персонала, принципы, которых необходимо при этом придерживаться, а также предложены методы стимулирования.

Введение. Одной из важнейших характеристик трудовых ресурсов, влияющих на конкурентоспособность предприятия, является образовательный уровень персонала. Повышение образовательного уровня персонала приводит к росту производительности труда, улучшению качества продукции, росту показателей эффективности деятельности

предприятия, стабилизации его финансового состояния. Все это приводит к усилению конкурентных позиций предприятия.

Для достижения желаемых экономических результатов на предприятии должны внедрять действенные системы материального и морального стимулирования непрерывного обучения персонала, роста профессионального мастерства кадров, повышения заинтересованности и персональной ответственности работников за постоянное обновление и пополнение знаний.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является разработка системы стимулирования повышения образовательной деятельности персонала предприятия.

Методология исследования. В исследовании были использованы методы анализа и синтеза.

Результаты исследований. Исходя из потребностей предприятия и стратегии его развития, при создании системы стимулирования персонала предприятия должно быть четко определено следующее:

- объект стимулирования – группы работников, профессиональные знания и умения которых должны стимулироваться;
- предмет стимулирования – для каждой группы (категории) работников определяются знания и умения, которые требуют усовершенствования;
- критерии наличия непрерывного усовершенствования работниками своих знаний и умений;
- правила и сроки оценки наличия непрерывного усовершенствования работниками своих профессиональных знаний и умений;
- субъект стимулирования;
- формы и объемы стимулирования.

Создание системы стимулирования повышения образовательного уровня персонала предприятия предлагается осуществлять путем реализации следующих этапов:

- определение целей и принципов стимулирования персонала предприятия;
- выбор видов и методов стимулирования персонала предприятия;
- оценка непрерывного совершенствования работниками своего образовательного и профессионального уровня;
- планирование, организация и финансирование совершенствования работниками своего образовательного и профессионального уровня.

Стимулирование персонала предприятия должно базироваться на таких принципах:

- законность – соответствие нормам действующего законодательства, нормативным и другим документам, принятым на предприятии (коллективный договор, правила внутреннего распорядка);
- единство – использование единственных способов, форм и объемов стимулирования ко всем работникам предприятия;
- согласованность – методы стимулирования работников согласовываются с профсоюзной организацией или другими представителями наемных работников;
- доступность – каждый работник должен иметь возможность ознакомиться с существующей системой стимулирования работников;
- соответствие интересам и возможностям предприятия.

В зависимости от формы и влияния на работника стимулирование может быть моральным или финансово-материальным, негативным или позитивным.

Негативное стимулирование должно использоваться в крайних, экстраординарных случаях, поскольку такое стимулирование не отвечает целям создания системы стимулирования персонала предприятия и может привести к ухудшению социально-психологического климата в коллективе.

Моральное стимулирование работников относительно их заинтересованности в непрерывном усовершенствовании своих знаний и умений имеет целью удовлетворение социальных потребностей человека, в том числе потребности в почтительном обращении и

значимости. В зависимости от традиций стимулирования персонала и особенностей предприятия могут применяться такие средства морального стимулирования, как устная и письменная благодарность (грамота, диплом), занос фамилии работника в книгу или на доску почета, другие. Несмотря на то, что моральное стимулирование работников является действенным инструментом повышения их образовательного уровня, в настоящее время материальное стимулирование является более результативным.

Так, основными направлениями материального стимулирования персонала с целью повышения профессиональных знаний и навыков выступают следующие:

- повышение работнику тарифного разряда с одновременным повышением тарифной оплаты;
- повышение должностного оклада специалистам;
- повышение в должности с одновременным повышением должностного оклада;
- расширение производственной зоны обслуживания работника;
- предоставление работнику новых функций;
- повышение индивидуальных размеров премий;
- установления в зависимости от профессионального мастерства, знаний и умений надбавок к тарифным ставкам и должностным окладам;
- установление в зависимости от своевременности, качества и количества выполняемой работы доплат к тарифным ставкам и должностным окладам.

Кроме того, в особых случаях (необходимость в оперативном переводе предприятия на новое производство, внедрение новых технологий и т.п.) работодатель может использовать для материального стимулирования повышения образовательного уровня работников следующие методы:

- выплату на период учебы с отрывом от производства стипендии в двойном размере среднемесячной среднегодовой заработной платы, а в случае, если обучение осуществляется без отрыва от производства – в размере 50% от почасовой тарифной ставки в пересчете на часы занятий;
- предоставление дополнительного оплачиваемого отпуска;
- компенсация расходов на проезд к месту учебы, приобретение учебников, канцелярских принадлежностей и т.п.

Финансирование системы усовершенствования профессиональных знаний и умений осуществляется из фондов, предусмотренных коллективным договором, или за счет прибыли предприятия.

Выводы. Таким образом, разработанная на предприятии система стимулирования повышения образовательного уровня персонала повысит мотивацию работников к овладению новыми знаниями и навыками, что положительно отразится на эффективности их труда и результатах хозяйственной деятельности предприятия.

ФОРМИРОВАНИЕ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КЛАСТЕРА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Чернецова Г.М.

к.э.н., доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

Аннотация. Выделены основные задачи кластеров в рекреационной сфере. Определена последовательность шагов по формированию туристско-рекреационного кластера Республики Крым.

Введение. Рост конкуренции со стороны отечественных и зарубежных курортов, снижение привлекательности крымских курортов по параметру «цена-качество» обуславливают необходимость поиска путей повышения конкурентоспособности рекреационной сферы Крыма. Основным направлением должно стать повышение качества

предоставляемых услуг. Требуется координация деятельности различных предприятий на региональном уровне на условиях стратегического партнерства. В рекреационной сфере достаточно перспективной является такая форма стратегического партнерства как кластер, обеспечивающий высокий мультипликативный эффект для всех отраслей.

Цель и задачи исследований. Целью исследования является определение алгоритма формирования туристско-рекреационного кластера

Методология исследований. В исследовании были использованы методы анализа и синтеза.

Результаты исследований. Кластер как устойчивая партнерская сеть взаимосвязанных хозяйствующих субъектов позволяет участникам повысить производительность благодаря возникающему эффекту синергии. Это достигается в результате сочетания кооперации и конкуренции, позволяющей эффективно использовать ресурсные возможности и способности бизнес-партнеров.

Формирование модели туристско-рекреационного кластера определяется его особенностями: большое число межотраслевых связей, преобладание в отрасли предприятий малого и среднего бизнеса, нематериальный характер продукта, разный характер восприятия этого продукта производителями и потребителями. В этих условиях более целесообразно использование итальянской и индийско-китайской моделей кластеров. Основные задачи кластеров в рекреационной сфере РК:

- координация усилий участников кластера в разработке стандартов ведения бизнеса;
- выбор ряда видов деятельности, которые смогут обеспечить уникальные характеристики создаваемой услуги, либо выбор отличающихся способов ведения деятельности, позволяющих выделить крымские курорты на туристическом рынке;
- разработка стратегии развития кластера и реальных мер по ее реализации;
- развитие государственно-частного партнерства.

В настоящий момент в РК при формировании кластеров преобладает маркетинговый подход. Например, Евпаторийский кластер видит свою главную задачу в рекламе курорта как лечебного с помощью международного информационного агентства. Однако использование только этого подхода не может обеспечить требуемый результат, необходимо развивать еще и ресурсное направление для совместного решения проблем развития и использования инфраструктуры (пляжи, коммуникации, парки, транспорт).

Мировая практика свидетельствует, что у кластера не экзогенная, а в большей степени эндогенная природа. Большинство предприятий заключает контракты с устоявшимися поставщиками, объектами инфраструктуры и потребителями. Это спонтанно формирует цепочки взаимосвязанных предприятий-партнеров, и является основой создаваемых кластеров. Но создание кластера возможно и при отсутствии таких цепочек. Наряду со стихийно сложившимися основами кластеризации необходимо создавать новые рекреационные комплексы, которые позволят перераспределить туристические потоки в западные, восточные и степные районы Крыма и снизить нагрузку на традиционные центры рекреации. Примером такого комплекса, который может стать основой локального кластера в Белогорском районе, является сафари-парк «Тайган».

Опыт различных стран показывает, что успех становления и развития кластеров зависит от того, в какой мере они пользуются государственной поддержкой. Политика республиканских органов власти должна заключаться в непрямом стимулировании инициатив формирования кластера, которое станет катализатором развития кластера. Это может происходить и через прямое финансирование развития структуры кластера, разработку стимулирующих мер для привлечения инвесторов, выделение субсидий из республиканского бюджета на создание организаций, которые будут оказывать содействие субъектам малого и среднего бизнеса, совершенствование системы налогообложения участников кластера. Поддержка собственного производителя в кластерной модели развития может осуществляться путем создания преимуществ и льгот тем организациям, которые приобретают продукт участников кластера.

Процесс формирования туристско-рекреационного кластера на основе государственно-частного партнерства должен включать следующие блоки работ:

1. Формирование инициативной группы, которая должна включать достаточное количество поставщиков услуги и обеспечивающих предприятий, готовых активно продвигать идею создания кластера.

2. Проведение кластерных исследований, включающих: оценку туристического потенциала региона; выявление потенциальных участников кластера и уровня их взаимодействия; анализ наличия ресурсов для развития кластера и возможностей их обеспечения; анализ обеспеченности потенциальных кластеров соответствующей инфраструктурой и возможности создания отсутствующих элементов;

3. Создание координационного центра кластера из представителей заинтересованных организаций.

4. Проведение консультаций, рабочих встреч с участием широкого круга представителей бизнеса, органов исполнительной власти, общественности;

5. Формирование планов совместной деятельности органов власти и бизнеса для реализации стратегии по четырем стратегическим направлениям – подготовка кадров, развитие продукта, маркетинг и обеспечение безопасности;

6. Разработка организационно-методического сопровождения взаимодействия участников кластера, обязательств по обмену ресурсами и информацией в кластере, продвижению товаров и услуг партнеров по кластеру;

7. Проведение информационной кампании по поддержке формирования кластера.

Выводы. Формирование туристско-рекреационного кластера в Республике Крым затруднено отсутствием в отрасли сильных лидеров, которые могут инициировать создание кластера, нехваткой доступного капитала, низким уровнем методического обеспечения организационного оформления кластера. Основой формирования регионального кластера должны стать локальные туристско-рекреационные кластеры в городах и районах Крыма. Инициатором формирования локальных рекреационных кластеров должны стать общественные организации и органы исполнительной власти республики.

АКАДЕМИЧЕСКАЯ РЕПУТАЦИЯ: СОДЕРЖАНИЕ И УРОВНИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Ячменев Е.Ф.

к.э.н., доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

Аннотация. Проанализирована история становления системы рейтингов университетов Европы, России и США. Определена роль академической репутации в рейтингах любого уровня.

Введение. Большинство университетов России с достоинством реализуют свою миссию, предоставляя услуги высшего образования обществу. Но в последнее время мы часто сталкиваемся с мнением ученых, экспертов, чиновников, которые пытаются выстроить университеты в шеренгу по «важности», причем эту «важность», то есть «рейтинг», определяют очень часто люди, имеющие косвенное отношение к образованию. Поэтому рейтинги не всегда отражают реальную картину, сложившуюся на рынке образовательных услуг, скорее это отражение социальной реальности. Нельзя утверждать, что рейтинги не приносят никакой пользы. Участвуя в рейтингах и попадая в первые десятки или сотни, университет резко повышает свою привлекательность не только для выпускников школ и их родителей, но также для работодателей, инвесторов и государства, которые могут обеспечить дополнительное финансирование, как самого университета, так и его проектов. Результативность деятельности университета оценивается по таким направлениям, как качество образования, инновационная наука, интернационализация и коммерциализация, важно отметить, что эти направления выступают в качестве интегрального показателя, но по своему содержанию они сильно отличаются друг от друга – набором количественных показателей, количеством оцениваемых индикаторов и системой весовых коэффициентов.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является ретроспективный анализ становления системы рейтингов университетов и определение роли академической репутации в рейтингах университетов. Для этого необходимо решить ряд задач: проанализировать понятийный аппарат; выявить на уровне университета устойчивые субкультуры, формирующие академическую культуру университета, определить области взаимодействия субкультур.

Методика исследования. Для достижения цели и решения поставленных задач использовали результаты социологического опроса респондентов внутренней среды (обучающихся, профессорско-преподавательского состава и научных работников).

Результаты исследования. История рейтингов насчитывает более 150 лет и в мировой практике пережила три периода: европейский до первой мировой войны (1863 – 1911 гг.); американский период (1911-1980 гг.); мировой рейтинг (1981 по сегодняшний день). Правда нужно отметить, что существуют внутривосточные рейтинги, азиатские, европейские, российские, они отличаются друг от друга статусом и методиками расчета показателей или индикаторов. Несмотря на длительную историю существования рейтингов, каждый из них обязательно рассматривает в той или иной интерпретации «академическую репутацию университета». Ее удельный вес среди качественных показателей самый высокий (достигает 40%), по своему содержанию он опирается на мнения профессоров и ученых, ведущих научную деятельность, а также высшего руководства университетов, о том, в каких учебных заведениях мира научные исследования в области их компетенций проводятся на самом высоком уровне. Как весомый показатель рейтинга университета «академическая репутация» требует пояснения по содержанию, форме проявления и уровням ответственности.

Анализ публикаций показал, что понятие «академическая репутация» не всегда интерпретируется однозначно. Так, Ж.И. Алферов считает, что под академической репутацией следует понимать активность продуцирования научного, исследовательского и педагогического продукта. В толковых словарях мы сталкиваемся с классической формулировкой понятия, а именно: решающий фактор, определяющий конкурентоспособность российских университетов на мировом рынке образовательных услуг; уровень качества предоставляемых образовательных услуг в общественном сознании или профессиональном сообществе;

– конкурентоспособность и успешность выпускников образовательных учреждений, имеющих награды, высокие места в профессиональных рейтингах и т.п.;

– процесс длительного взаимодействия, в рамках одного университета научного, педагогического сообщества и сообщества обучающихся, результатом которого является инновационные научные исследования, востребованный в обществе научный результат и формирование личности ученого, как квалифицированного специалиста в своей предметной области, и как педагога.

Вышеизложенные определения прямо или косвенно подтверждают то, что академическая репутация университета формируется в основном за счет двух видов деятельности научно-исследовательской и образовательной при активном участии научных работников, профессорско-преподавательского состава и обучающихся. Таким образом, движущей силой академической репутации является триада: ученые, педагоги и обучающиеся, следовательно, мы говорим о трех субкультурах, которые формируют платформу академической культуры университета.

Если с субкультурами все ясно, то области их профессионального взаимодействия требуют пояснений. Взаимодействие обучающихся и научно-педагогических работников Университета осуществляется в рамках его научно-исследовательской и образовательной деятельности и по результатам этого:

во-первых, мы получаем три результата: специалиста с профессиональными компетенциями для рынка труда; педагога для пополнения профессорско-преподавательского сообщества Университета и исследователя для научного сообщества;

во-вторых, такое взаимодействие не является консервативным, исключая другие контакты, например, с научным сообществом других университетов, наоборот, это только расширяет возможности всех участников образовательного процесса и позволяет получить уникальные результаты, а именно: через образовательный процесс и научную деятельность

получить научные результаты, востребованные на рынке новых технологий и научных продуктов, разработка и внедрение инновационных технологий в образовании;

в-третьих, сформировать по результатам научно-образовательных изысканий исследовательские компетенции у молодых ученых и сделать их востребованными в мировой науке;

в-четвертых, в результате научно-образовательного процесса и приобретения практических навыков сформировать профессиональные компетенции, которые позволят достичь высокого уровня репутации у работодателей.

Все это способствует формированию не только академической репутации университета в мировом академическом сообществе, но и его устойчивой академической культуры.

«Академическая репутация», как интегральный показатель, оценивается во внешней среде академическим сообществом (в 2016 году в оценке «академической репутации» университетов приняло участие 75000 ученых, 4,2% – приходится на академическое сообщество России, т.е. респондентов «своей» страны) Чтобы сохранить дифференцированный подход к оценке определили, что 15% – приходится на российских ученых, 85% – на международных. Идентификация интегрального показателя «академической репутации» университета осуществляется по: публикациям в изданиях индексируемые в международных базах цитирования; непосредственное участие ученых в международных мероприятиях; цитируемости публикаций, изданных за последние 5 лет в научной периодике, индексируемой в базе данных Scopus; проведении международных мероприятий на базе КФУ; наличии научных журналов, входящих в международные базы цитирования.

Выводы. Проведенные исследования позволили сделать следующие выводы по количественным показателям «академической репутации» КФУ: во-первых, 78% публикаций, аффилированных под КФУ, издаются внутри страны, из них 50% не входят или исключены из всех баз цитирования, 22% публикаций НИР работают на «академическую репутацию» КФУ; во-вторых, количество научных публикаций, вошедших наукометрические базы составило 12573, в том числе: в изданиях, индексируемых в базе данных Scopus, – 103 (0,8% от общего количества публикаций), в изданиях, индексируемых в базе данных Web of Science, – 61 (0,4% от общего количества). Учеными университета опубликовано 122 монографии (в том числе 13 в зарубежных издательствах); в-третьих, цитируемость публикаций, изданных за последние 5 лет в научной периодике, индексируемой в базе данных Scopus составила 938 цитирований, важно отметить, что по источникам преобладает самоцитирование; в-четвертых, проведенные международных мероприятий на базе КФУ – 1178, из них 95 (8%) конференций, в которых приняли участие партнеры из-за рубежа; в-пятых, из 27 научных журналов ВАК КФУ, только один входит в международные базы цитирования.

СУЩНОСТЬ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Воробец Г.И.

к.э.н., доцент кафедры менеджмента, Института экономики и управления КФУ

Аннотация. В работе проведен анализ понятия «нематериальные активы», который доказывает, что сущность морфологических единиц, раскрывающих его содержание в своем большинстве, являются неоднородными, к их числу следует отнести такие ключевые слова как: «права», «носитель», «объекты», «совокупность», «факторы». Учитывая опыт отечественных и зарубежных экономических школ о составе ресурсов промышленных предприятий, было сформулировано обобщенное определение понятия «нематериальные активы». Сделан вывод о том, что под нематериальными активами следует понимать совокупность всех имеющихся у предприятия прав на различные виды собственности (у которой отсутствует материально-вещественная структура), которые имеют определенную ценность для предприятия и обеспечивают ему возможность получения выгоды или дохода.

Введение. В конце XX столетия экономики ведущих стран мира вышли на новый этап своего развития. Это обусловлено быстротой и масштабами технологических изменений,

распространением информационных технологий, появлением единого информационного пространства, активной инвестиционной деятельностью, стремлением получить признание на внутреннем и мировом рынках, развитием и интеграцией международных финансовых рынков.

Основным фактором новой экономики стал интеллектуальный капитал, то есть она основывается не на экстенсивном потреблении исчерпаемых природных ресурсов, а на знаниях. Инновации поспособствовали преобразованию продуктов интеллектуальной деятельности в нематериальные активы чрезвычайно высокой стоимости – с дальнейшей их конвертацией в акционерный и финансовый капитал» Не смотря на уже полученные результаты исследований в области нематериальных активов предприятий, на сегодняшний день возникает необходимость в комплексном подходе к определению и классификации нематериальных активов.

Большой вклад в исследование ресурсов предприятия и управления ими сделали следующие зарубежные ученые, а именно: И. Ансофф, П. Джексон, Г. Десмонд, П. Друкер, Г. Браун, Л. Барух, Ж. Ламбер, А. Мескон, Р. Райли, Т. Саати, Й. Шумпетер, С. Совей, Н. Бонтис, Р. Беллман, Л. Заде и др. Так же следует отметить исследования отечественных ученых-экономистов: А. Градов, К. Астапов, В. Новожилов, А. Карлик, В. Козловский, Н. Кондратьев, Д. Львов, Б. Мильнер, Р. Фатхутдинов, В. Шихирин, В. Цуглевич и др.

Цель и задачи исследования. Целью работы является исследование экономического содержания понятия нематериальных активов предприятия.

Методология исследования. В процессе исследования концептуальных основы нематериальных активов предприятия использовались методы логического, статистического, морфологического анализа.

Результаты исследования. В экономической энциклопедии под редакцией С.В. Мочерного под нематериальными активами понимают «приобретенные предприятием за плату права пользования землей, водой, полезными ископаемыми и другими природными ресурсами, зданиями, сооружениями, оборудованием; авторские права; права на товарные знаки и торговые марки, иные имущественные права; брокерские места (права торговли на бирже) программное обеспечение; организационные расходы (плата за государственную регистрацию предприятия); репутация предприятия (гудвилл) высокая квалификация кадров; финансовая стабильность и другие активы», которые не имеют нематериальной основы.

Согласно международным стандартам оценки, нематериальные активы и неосязаемые активы являются тождественными понятиями (замечания по поводу замены одного слова другим не вполне оправданы, поскольку слово «tangible» имеет несколько характеристик, оно толкуется и как «осязаемое», и как «материальное»). Неосязаемые активы (intangible assets) – активы, которые проявляют себя своими экономическими свойствами, но не обладают физической субстанцией; они дают права и привилегии их владельцу и обычно приносят ему доходы. Неосязаемые активы делятся на категории, возникающие из права, отношения; сгруппированы неосязаемости, интеллектуальную собственность. Такой сгруппированной неосязаемостью является их способность накапливаться и создавать резервы, кроме того, размер резервов или его объем можно определить только на основании качества.

Таким образом, нематериальные активы являются правами на пользование нематериальными ресурсами и их резервами. Из этой интерпретации вытекает, что главной особенностью этих ресурсов и их резервов является отсутствие материальной формы, то есть они являются собственностью предприятия, которую невозможно увидеть, почувствовать, поскольку она не имеет материальной формы, то есть бесплотной. Существует несколько взглядов на понимание сущности нематериальных активов, рассмотрим подробнее некоторые из них.

Международный стандарт финансовой отчетности 38 «Нематериальные активы» трактует нематериальный актив как актив, который не имеет физической субстанции и может быть идентифицирован.

Ученые, при исследовании проблем учета, анализа и аудита нематериальных активов постоянно пытаются уточнить дефиницию «нематериальные активы». Банасько Т.М. экономическое содержание нематериальных активов рассматривает в широком и узком аспектах. В широком смысле, на ее взгляд, под нематериальными активами следует понимать совокупность неосязаемых немонетарных факторов, имеющих характер исключительных прав и обеспечивающих получение экономических выгод в будущем. Определение нематериальных активов, приведенное в П(С)БУ 8 «Нематериальные активы» она рассматривает только как их экономическое содержание в узком смысле.

Таким образом, основными компонентами, которые характеризуют нематричные активы, являются: отсутствие материально-вещественной структуры; использование в течение длительного периода времени; реальное участие в финансово-экономических процессах, которое выражается в функции влияния на повышение эффективности деятельности предприятий по достижению более высоких конечных результатов; значительная степень неопределенности размеров будущей прибыли от их использования, существенная роль в инновационных процессах.

Выводы. Как видим, рассмотренные определения имеют разногласия относительно составляющих нематериальных активов и совпадают в особенности их использования и невещественности формы существования. В результате проведенного анализа научных взглядов на трактовку понятия «нематериальные активы» можем предложить собственное видение их экономического содержания, так под нематериальными активами следует понимать совокупность всех имеющихся у предприятия прав на различные виды собственности (у которой отсутствует материально-вещественная структура), которые имеют определенную ценность для предприятия и обеспечивают ему возможность получения выгоды или дохода.

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО СОГЛАШЕНИЯ КАК ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА

Османова З.О.¹, Кравченко А.С.²

*¹старший преподаватель кафедры менеджмента
Института экономики и управления КФУ*

²студентка кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

Аннотация. В исследовании представлено поэтапное развитие одной из важнейших процедур банкротства – процедуры мирового соглашения. Отмечено место и роль процедуры мирового соглашения в различных периодах развития экономики России.

Введение. Неотъемлемой составляющей рыночной экономики является ее система несостоятельности и банкротства. Это объясняется тем, что возникновение финансовых трудностей у некоторых субъектов экономических отношений неизбежно. По данным различных экспертов в Российской Федерации от 20% до 40% предприятий различных отраслей, организационно-правовых форм и форм собственности находятся на различных стадиях банкротства. В таких условиях актуальными являются вопросы, связанные с урегулированием отношений между предприятиями и кредиторами. Одним из способов этого является процедура мирового соглашения.

Цель и задачи исследования. Цель исследования заключается в изучении истории развития мирового соглашения как процедуры банкротства

Методология исследования. В исследовании были использованы методы анализа и синтеза.

Результаты. Главным нормативно-правовым актом, регулирующим процедуру несостоятельности (банкротства) в РФ на сегодняшний день является ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» №127-ФЗ от 26.10.2002 г. В нормативно-правовом акте, в

том числе, описаны особенности и процедура мирового соглашения. Под мировым соглашением понимается «заключенная договоренность между должником и кредиторами в отношении исполнения обязательств. Институт мирового соглашения зародился еще в древние времена и имеет длительную историю формирования. Развития и становление института мирового соглашения целесообразно условно подразделить на три основных этапа (рис. 1).

Учитывая, что мировое соглашение – это только одна из процедур банкротства, история его развития неразрывно связана с развитием всей системы банкротства, в целом. Несостоятельность и банкротство стали предметом исследования юристов и историков еще до XVIII в. В этот период под этим понятием подразумевалось «такое состояние лица, при котором, в силу недостатка материальных средств и значительных долгов, оно не могло выполнить свои обязательства и удовлетворить кредиторов». В целом общий смысл понятия сохранился и до сегодняшнего дня.

Первые упоминание о конкурсном процессе появились в Русской правде и Уложении о наказаниях 1649 г. В 1740 г. был сформирован проект Устава о банкротствах. В третьем проекте этого Устава (1763 г.) появилось понятие мировой («вольной») сделки. После этого вносились дополнения, и был издан четвертый проект Устава но, несмотря на это статус закона он так и не приобрел. Российское законодательство в области банкротства дореволюционного периода во многом было заимствовано из зарубежной практики – законодательство Франции, Англии и Германии в этом направлении было более развитым.

Период советской (революционной) России характеризуется категорическим отказом от понятия банкротства как «паразитического» и от существующих законодательных актов в этой области. С начала кризиса 1923 г. последствия этих действий оказались катастрофическими. Отдельного законодательного акта в области банкротства не существовало – лишь отдельные статьи Гражданского Кодекса.

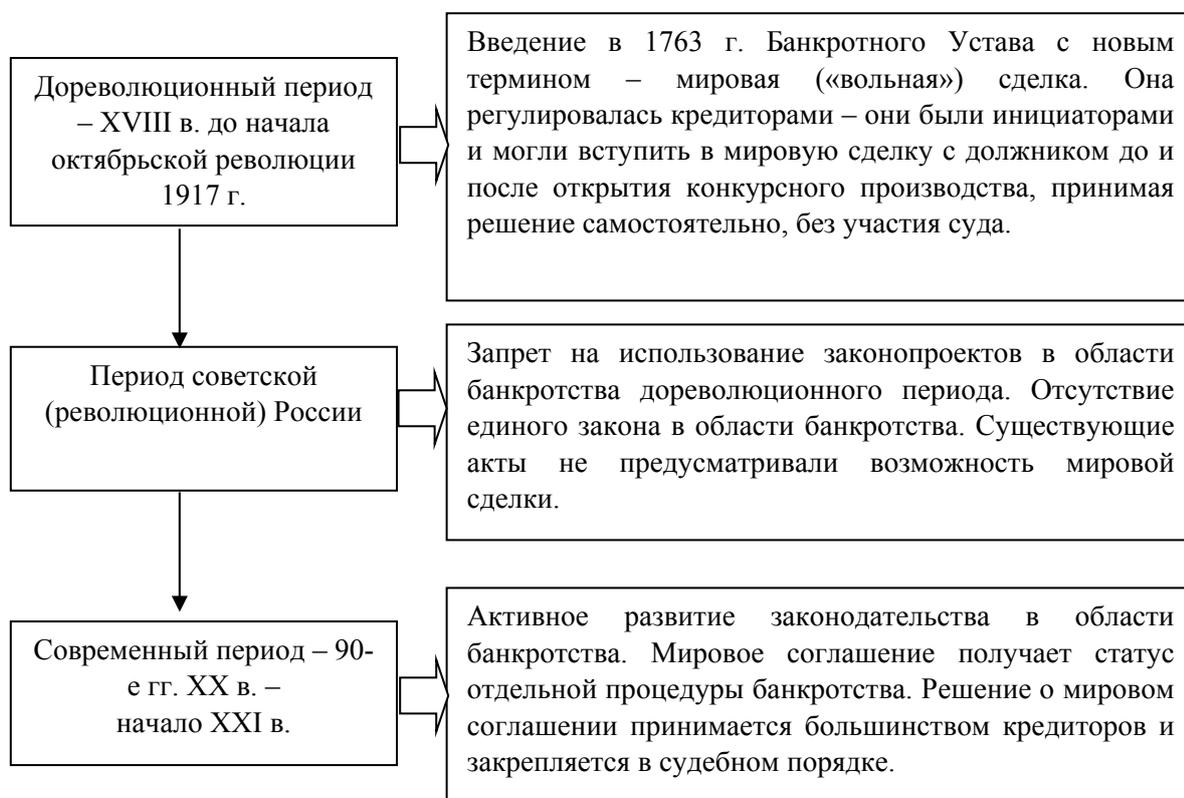


Рис. 1. История развития мирового соглашения как процедуры банкротства

В итоге были разработаны три проекта – проект по образцу Устава 1832 г., проект от специальной комиссии Совета Труда и Оборона СССР и от Высшего совета Народного

Хозяйства СССР. В последствии единый законопроект в области банкротства в период советской России разработан и принят не был, и уже не имел как такового смысла, т.к. начался процесс сокращения частного сектора и расширения сферы административно-командного управления.

В современном периоде, связанном с развитием рыночной экономики, отношение к законодательной сфере было полностью пересмотрено. Первым шагом к этому стало подписание президентом Указа «О мерах по поддержке и оздоровлению несостоятельных государственных предприятий (банкротов) и применение к ним специальных процедур». Помимо принятия основного нормативно-правового акта в области банкротства в 2002 г. – ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», были приняты и более узконаправленные законопроекты, регулирующие вопросы банкротства и мирового соглашения для различных видов предприятий и организаций – ФЗ от 25.02.1999 «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций», ФЗ от 8.07.1999 г. «О реконструкции кредитных организаций», ФЗ от 24.06. 1999 г. «Об особенностях несостоятельности (банкротства) субъектов естественных монополий топливно-энергетического комплекса». Разработка и введение такого количества законопроектов позволит оперативно и безболезненно для предприятий и организаций разрешить вопросы банкротства и заключения мирового соглашения.

Выводы. На сегодняшний день мировое соглашение является одним из наиболее эффективных методов антикризисного управления. Мировое соглашение является реабилитационной процедурой и позволяет предприятию прекратить процедуру банкротства и продолжить свою деятельность. Для многих руководителей предприятий и кредиторов данный способ разрешения конфликта является наиболее оптимальным. Несмотря на то, что доля заключенных мировых соглашений в общем объеме дел л банкротстве невелика, она имеет тенденцию к увеличению.

ОБОСНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ КФУ им. В.И. ВЕРНАДСКОГО

Ячменева В.М.¹, Пушкарева Е.В.²

¹ д.э.н., профессор, заведующая кафедрой менеджмента
Института экономики и управления КФУ

² старший преподаватель кафедры менеджмента
Института экономики и управления КФУ

Аннотация Определены показатели, отражающие уровень корпоративной культуры КФУ. Проанализирована вероятностная динамика этих показателей.

Введение. Корпоративная культура является атрибутом любого учреждения, предприятия, организации, образовательные учреждения не являются исключением. Разница корпоративной культуры образовательных учреждений высшего образования от других субъектов рыночной экономики состоит в том, что показатели, которые отражают ее уровень, имеют особую природу. Практика показала, что корпоративная культура образовательного учреждения зависит не только от устойчивости сформированных субкультур внутри самого университета, но и от того насколько эти субкультуры способны демонстрировать результаты своей научно-педагогической деятельности.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является обоснование показателей корпоративной культуры КФУ и их связь с академической репутацией.

Методика исследования. Для получения объективной информации проводились социологические опросы респондентов и мониторинг средств массовой информации и коммуникаций, который позволил оценить уровень репутационных рисков КФУ.

Результаты исследования. Монографические исследования, анализ концепций корпоративной культуры других образовательных учреждений высшего образования и

результаты опроса дают нам право утверждать, что корпоративную культуру КФУ, наряду с такими показателями как: академическая репутация, репутация у работодателей, Web-влияние, можно представить такими показателями как: репутационная ответственность, репутационные риски и репутационная ситуация.

Репутационная ответственность – ответственность образовательного учреждения в лице его руководства за результаты своих решений в процессе функционирования, развития и предоставления образовательных услуг, а также взаимная ответственность руководства, научно-педагогических работников, сотрудников и обучающихся за совершаемые действия, как в рабочее (учебное), так и во вне рабочее (внеучебное) время на территории КФУ или за его пределами. Репутационная ответственность описывается такими показателями как: уровень репутационных рисков; уровень сервисного обслуживания образовательной услуги; ранг КФУ в рейтинге по ВС-индексу; ранг КФУ в национальном рейтинге; ранг КФУ в международных рейтингах.

Репутационные риски – это совокупность рисков, возникающих в результате деятельности образовательного учреждения и связанных с неудачным использованием бренда, некачественным предоставлением услуг, неисполнением соответствующих законов, а также с ущербом, причиненным ее репутации, который угрожает в долгосрочном плане доверию, проявляемому к образовательному учреждению потенциальными ее потребителями, работодателями, региональными и федеральными регулирующими органами, партнерами и другими заинтересованными субъектами. Уровень репутационных рисков КФУ, рассчитывается как отношение количества негативных публикаций в СМИиК к количеству позитивных публикаций ($P < 1$ – не существенные риски, $1 < P \leq 1,5$ – интервал присутствия угрожающих рисков, $P > 1,5$ необратимые процессы), в 2017 году достиг уровня 1,35, до 2024 года планируется снизить этот показатель до 0,9.

Уровень сервисного обслуживания образовательной услуги ($C=1$ – соответствие нормативам; $1 < C \leq 2$ – соответствие внутренним стандартам КФУ), в 2017 году показатель ниже нормативного значения (0,9), до 2024 года планируется достичь уровня выше нормативного (1,25).

Ранг КФУ в рейтинге по ВС-индексу (BC-Index) – (доступность информации на англоязычной версии домашней страницы сайта КФУ (общая информация об Университете (его описание), академическая информация, коммуникационные возможности), 2017 году КФУ не принимает участия в рейтинге, до 2024 года планирует попасть в первую сотню по доступности информации на англоязычной версии домашней страницы сайта Университета;

Ранг КФУ в национальном рейтинге, в 2016 году КФУ впервые приняла участие в национальном рейтинге и занимает 123 место, до 2024 года планируется подняться в рейтинге до 79 места и занимать уверенное место в первой сотне университетов Российской Федерации;

Ранг КФУ в международных рейтингах, до 2024 года КФУ планирует подать заявку на участие в международном рейтинге и войти в 500 лучших университетов.

Несмотря на то, что уровень представленных показателей довольно амбициозный, достичь их вполне реально для Университета, так как выявленный потенциал у КФУ очень высокий.

Репутационная ситуация – это совокупность действий Университета или его структурных подразделений с использованием разного рода коммуникаций, имеющих дуальные последствия, которые с одной стороны, способствуют: установлению устойчивых связей с общественностью, бизнесом, работодателями, потенциальными потребителями образовательных услуг, властью; формированию положительного имиджа; продвижению инициатив, с другой стороны – возникновение репутационных противостояний; репутационного сдерживания и дисбаланса интересов заинтересованных сторон.

Репутационная ситуация описывается такими показателями как: репутационный рейтинг; научно-исследовательская производительность НИР КФУ (другими словами, «Ранг НИР», который состоит из двух частей НИР госзаказа и НИР хоздоговоров, именно они

показывают заинтересованность НПП в осуществлении как преподавательской, так и в научно-исследовательской деятельности); количество членов «Ассоциации выпускников КФУ».

Репутационный рейтинг (соотношение преподавательской и научно-исследовательской деятельности (50/50)): исследования показали, что соотношение преподавательской и научно-исследовательской деятельности в 2016-17 гг. находится на уровне 80/20, к 2024 г. планируется изменить это соотношение как 60/40, причем не за счет реализации программы развития КФУ, а за счет повышения научно-исследовательской производительности НИР госзаказа и хоздоговоров.

Научно-исследовательская производительность НПП КФУ (Ранг НИР) достигается за счет реализации научно-исследовательской деятельности по двум направлениям: НИР госзаказа; НИР хоздоговоров. В 2016-17 гг. согласно отчету по самоанализу КФУ уровень этих показателей не достигал нормативного (50 тыс. руб. на 1 НПП) по ряду структурных подразделений, до 2024 г. планируется нарастить доход по этим двум направлениям: до 100 тыс. руб. на 1 НПП – по госзаказу и до 200 тыс. руб. на 1 НПП – по хоздоговору.

Количество членов «Ассоциации выпускников КФУ» увеличивается за счет привлечения выпускников разных лет. Учреждение такой ассоциации позволит повысить репутацию Университета у работодателей, выявить среди выпускников работодателей и продемонстрировать их успех в бизнесе нынешним выпускникам. В ближайшее время планируется принять в ассоциацию порядка 100 выпускников, а к 2024 году увеличить до 3500 человек.

Выводы. Планируемый уровень вышеперечисленных показателей корпоративной культуры позволит КФУ, сформировать устойчивую академическую репутацию в академическом сообществе и занять достойное место как в общероссийском рейтинге, так и в других мировых рейтингах.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Фененко А.С.¹, Бурнина Н.А.²

¹к.э.н., доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

²студент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

Аннотация. В рамках исследования представлен перечень существующих подходов к управлению предприятием. Наиболее распространенные в теории и практики управления методы охарактеризованы. На основе проведенного анализа выделены преимущества и недостатки процессного, функционального, ситуационного и системного методов.

Введение. Современные условия жесткой конкуренции и высокий неопределенности внешней среды требуют от руководителей предприятий, учреждений и организаций независимо от их организационно-правовой формы, масштаба деятельности, формы собственности и отраслевой принадлежности более внимательного выбора подхода к управлению предприятием. Несмотря на важность таких составляющих как техника и технология, маркетинг, логистика, эффективность управленческих процессов остается одной из основных составляющих успеха предприятия на рынке.

Цель и задачи исследования. Цель данного исследования заключается в изучении основных подходов к управлению предприятием и проведении их сравнительной характеристики. Для достижения цели должны быть решены следующие задачи:

- представлены основные подходы к управлению предприятием;
- выделены преимущества и недостатки основных подходов к управлению предприятием;

- проведена сравнительная характеристика основных подходов к управлению предприятием.

Методика исследования. В процессе данного исследования были использованы методы анализа, синтеза и сравнения.

Результаты исследования. Подход к управлению предприятием объединяет в себе несколько составляющих, а именно: цели, задачи, методы, функции, принципы, закономерности, технологию управления. За последние годы количество подходов, используемых в управлении предприятием существенно возросло – стали использоваться такие подходы, как маркетинговый подход, интеграционный, административный, нормативный, количественный, комплексный, динамичный и другие. Однако, несмотря на такое разнообразие, основными подходами к управлению предприятием остаются процессный, функциональный, ситуационный и системный.

С самого начала и до сегодняшнего дня процессный подход считается базисный. Его основателем является А. Файоль. Его суть заключается в том, что процесс управления предприятием рассматривается как совокупность процессов организации, планирования, мотивации и контроля. Особенность процессного подхода заключается в вовлеченности всех служб и работников предприятия в общий процесс деятельности предприятия. Каждый из работников заинтересован в эффективном выполнении своих обязанностей и высоком конечном результате.

Ситуационный подход связан с именем Р. Моклера. Суть ситуационного подхода к управлению предприятием исходит непосредственно из его названия. Данный подход предполагает применение в зависимости от той или иной ситуации комбинации из различных подходов. В процессе управления при ситуационном подходе учитываются, с одной стороны, тенденции внешней среды, с другой стороны – уровень развитости и внутренние возможности предприятия – его цели, ресурсы и их резервы, структура, организационная культура.

Развитие системный подход получил с началом применения общей теории систем в принятии управленческих решений. Основоположителем считается Л. фон Берталанфи. Предприятие в рамках системного подхода рассматривается как открытая система, как совокупность взаимосвязанных элементов, изменение каждого из которых неизбежно приводит к изменениям во всем предприятии в целом.

Сравнительная характеристика основных подходов к управлению предприятием представлена в табл. 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика основных подходов к управлению предприятием

Преимущества подхода	Недостатки подхода
Процессный	
1. Заинтересованность работников в конечном результате 2. Адаптивность системы управления предприятием 3. Ориентация на клиента 4. Преобладание демократического стиля управления 5. Контроль, прежде всего, производственного процесса, а не готового продукта	Высокая взаимосвязь и взаимозависимость лиц, принимающих решения
Функциональный	
1. Низкий уровень взаимозависимости между лицами, принимающими решения. 2. Низкий уровень конфликтности в процессе принятия управленческих решений	1. Низкий уровень заинтересованности работников в конечном результате 2. Ориентация работника на выполнение отдельных, частных задач 3. Преобладание авторитарного стиля

	управления 4. Высокий уровень искажения информации в процессе ее передачи
Ситуационный	
1. Учет возможностей предприятия 2. Может быть использован в множестве различных ситуаций 3. Индивидуальность стиля руководства	1. Эффективное применение подхода требует высокой квалификации лица, принимающего управленческие решения 2. Применение подхода требует предварительного анализа факторов внешней и внутренней среды предприятия
Системный	
1. Предприятие рассматривается как целостная система 2. Всесторонняя оценка альтернатив 3. Анализ и учет факторов внешней среды	От лица, принимающего управленческие решения, требуется обладание системного мышления

Выводы. На основе проведенного анализа основных подходов к управлению предприятием можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день основными остаются четыре подхода к управлению предприятием – процессный, функциональный, ситуационный и системный. Несмотря на то, что за последние годы появляется множество новых подходов к управлению предприятием, в большей степени они являются производными от основных подходов или их комбинацией. На основе проведенной сравнительной характеристики были выделены преимущества и недостатки основных подходов к управлению. Однако, выделенные преимущества и недостатки не дают основания выделить тот или иной подход и отдать ему предпочтение. Это свидетельствует о том, что для каждой конкретной ситуации и предприятия на конкретный период времени предпочтительным может быть любой из исследованных подходов. Выбор подхода к управлению предприятием должен основываться на целях, которые стоят перед предприятием на тот или иной момент времени.

ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА ВЫБОР АБИТУРИЕНТАМИ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ

Ратыч О.Б.

магистрант кафедры менеджмента Института Экономики и управления КФУ
научный руководитель: д.э.н., профессор Ячменева В.М.

Аннотация. Исследованы вопросы о причинах выбора абитуриентом высшего учебного заведения, проведен обзор существующих факторов такого выбора.

Введение. В данных тезисах изучаются методы выявления состояния корпоративной культуры в Крымском федеральном университете на основе проведенных опросов. Сбор и обработка мнений большого числа респондентов, являющихся будущими студентами, осуществляется в рамках проекта «Разработка концепции корпоративной культуры КФУ им. В.И. Вернадского».

Цель и задачи исследования. Цель исследования – изучение факторов выбора абитуриентами будущего ВУЗа. На основе этого, определение состояния корпоративной культуры КФУ для дальнейшей работы над проектом.

Задачи исследования: анализ всевозможных факторов выбора, «наложение» образа современного абитуриента на образ студента для того, чтобы понять, какие варианты выбора ВУЗа отобразить в анкетах, обработка анкет опрошенных респондентов.

Методика исследования. В исследовании использовались результаты социологического опроса респондентов.

Результаты исследования. В современном мире выбор высшего учебного заведения играет важную роль в процессе самоопределения выпускника. Профессиональная деятельность охватывает весь жизненный путь человека от начала профессиональных намерений до выхода из трудовой деятельности. Пиком данного процесса и переломным моментом является выбор профессии. Время данного выбора совпадает с окончанием школы.

В рамках проекта «Разработка концепции корпоративной культуры КФУ им. В.И. Вернадского» для построения общественного мнения об университете, среди школьников старших классов и их родителей (2500 респондентов) по Республике Крым был проведен опрос, с использованием результатов которого были определены факторы, влияющие на выбор абитуриентом высшего учебного заведения при поступлении.

Опросы проводились среди учащихся школ 24 административных единиц. По состоянию на 27.06.2017 большая часть опрошенных абитуриентов (48%) планируют поступить в КФУ, около 9% опрошенных не планируют пока получать высшее образование (выбрали колледжи и училища), 18% выбрали ВУЗы материковой части РФ и 17% респондентов намерены обучаться в других ВУЗах Крыма и г. Севастополя. Так же отмечены школьники, не определившиеся с выбором места будущего обучения (8%).

Мной была рассмотрена теория ожиданий Врума, как теория управления выбором с точки зрения мотивации. Эта теория рассматривает два типа ожиданий индивида:

- первый тип: обеспечат ли прилагаемые усилия высокий уровень исполнения стремления? Для того чтобы ожидания оправдались, индивид должен обладать соответствующими способностями, опытом аналогичной работы. К примеру, ожидание этого типа будет достаточно велико, если студент будет уверен, что усиленная подготовка позволит ему получить на экзамене оценку «отлично». Если же студент считает, что он не имеет ни соответствующих способностей, ни возможностей для подготовки, он вряд ли будет стремиться к отличной оценке;

- второй тип ожиданий связан с ответом на вопрос: приведет ли эффективная деятельность к желанным результатам? Например, человек хочет получить какую-то связанную с его работой выгоду. Для того чтобы получить желаемое вознаграждение, он должен добиться определенного уровня исполнения рабочих заданий. Если это ожидание велико, индивид будет мотивирован к упорному труду. Если же он уверен, что работа пусть до «седьмого пота» не позволит ему заполучить желаемые выгоды, мотивация будет гораздо ниже.

Изучение этой теории позволило проанализировать существующие факторы выбора выпускников школ Крыма и понять природу их происхождения: почему именно так, а не иначе был выбран тот или иной ответ.

Были изучены причины, по которым выпускники школ отдают предпочтение той или иной образовательной организации (рис.1). Опрос показал, что 52,4% человек указывали «высокое качество образования» как самый важный фактор при поступлении, с небольшой разницей – 43,2% опрошенных выбрали «возможность найти престижную работу после окончания Университета», и на третьем месте – 40,7% человек указали «возможность поступления на бюджетное место», как один из важных факторов выбора университета.

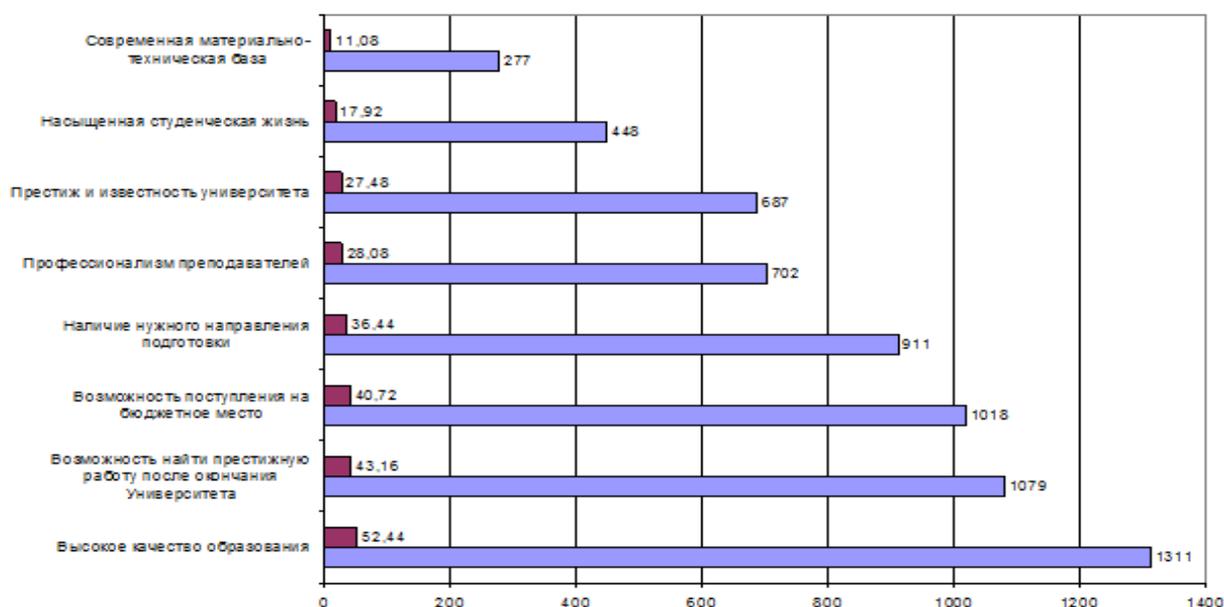


Рис. 1. Причины выбора КФУ им. В.И. Вернадского выпускниками школ 2017 года выпуска

С «престижностью и известностью Университета» согласились 687 выпускников, что составило 27,5%. Этот показатель очень низкий для федерального университета, необходимо разработать целый комплекс мероприятий, который бы позволил потенциальным потребителям образовательных услуг больше узнать о нем, стать участником его мероприятий и ближе познакомиться с корпоративной культурой самого Университета. Стоит отметить, что такие причины как материально-техническая база, рекомендации друзей и знакомых, близость к дому меньше интересуют опрашиваемых в процессе решения, куда же им поступать, однако, были отмечены и такие варианты ответов.

Кроме объективных причин поступления в образовательное учреждение и их оценки, существуют и субъективные причины выбора того или иного Университета для поступления, но уже с позиции родителей и оправдания их ожиданий. Исходя из полученных результатов, можно отметить, что цели, преследуемые родителями и их детьми при поступлении классифицируются на: получить высокооплачиваемую работу (91%), реализовать мечту / призвание своего ребенка (69%), получить высокий социальный статус (44%), затрудняюсь ответить (22%), заняться научной деятельностью (6%), заняться научной деятельностью (16%), за компанию с друзьями (11%), четыре года вольготной жизни (7%).

Выводы. Анализируя полученные данные, можно сказать о том, что выпускники и их родители совместно относятся к выбору будущей профессии, в первую очередь думают о высокооплачиваемой и престижной работе, о своем будущем социальном статусе, однако, необходимо отметить, что достаточно большой процент абитуриентов затрудняется ответить на вопрос о целях своего поступления. Это говорит о моральной и психологической неподготовленности выпускников к резким происходящим в их жизни изменениям.

МОРФОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОНЯТИЯ «УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ ПРЕДПРИЯТИЯ»

Федоркина М.С.¹, Емельяненко А.А.²

¹к.э.н., доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

²студент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

Аннотация. В исследовании проведен морфологический анализ понятия «управление знаниями предприятия». Проведенный анализ позволил выделить ключевые слова, используемые при трактовке понятия «управление знаниями предприятия», непосредственно суть определения и цель, в рамках каждого из определений.

Введение. Современные тенденции развития отечественной и мировой экономики, в целом, во многом связаны с переоценкой ценностей активов предприятия. Если ранее на первом плане при оценке стоимости бизнеса были недвижимость и производственные мощности, то теперь на одном уровне с ними учитываются нематериальные активы. Одним из таких важных нематериальных активов являются знания, умения, квалификация и опыт работников. В связи с этим с начала XXI века в теорию и практику менеджмента вошло такое понятие как «управление знаниями предприятия». Эффективное использование такого нематериального актива как знания работника возможно при грамотном управлении ими.

Цель и задачи исследования. Цель данного исследования заключается в проведении морфологического анализа понятия «управление знаниями предприятия». Для достижения цели необходимо изучить существующие определения понятия «управление знаниями предприятия» и провести их морфологический анализ.

Методика исследования. В исследовании были использованы методы анализа, синтеза и морфологического анализа.

Результаты. В самом общем понимании управление знаниями – это процесс организации и систематизации информации и знаний предприятия. Учитывая, что понятие «управление знаниями предприятия» стало использоваться в отечественном менеджменте относительно недавно, единого определения его на сегодняшний день не существует. Это привело к появлению разных по своему содержанию трактовок этого понятия. На основе изучения существующих определений в табл. 1 представлен морфологический анализ понятия «управление знаниями предприятия».

Таблица 1

Морфологический анализ понятия «управление знаниями предприятия»

Ключевое слово	Определение в рамках ключевого слова	Цель в рамках ключевого слова
Деятельность	всех звеньев корпоративного менеджмента, связанная с анализом и использованием знаний сотрудников	достижение целей предприятия
	по накоплению интеллектуального капитала на основе обучения, производства и внедрения новых знаний в хозяйственную деятельность	
Процесс	согласования имеющихся на предприятии знаний с его целями	создание преимуществ в конкурентной борьбе
	извлечения предприятием прибыли из объема знаний или интеллектуального капитала, который есть в его распоряжении	
Процесс и принципы	связанные с созданием, приобретением, завладением, обменом и использованием знаний и опыта	для использования их предприятием и достижения наивысшей отдачи
Система	поиска, сбора, оценки, восстановления и распространения информационных активов предприятия	
Управление	информационными потоками для своевременного информирования	повышение интеллектуального

	работников и принятия соответствующих решений	потенциала предприятия
Стратегия	которая трансформирует интеллектуальные активы в более высокую производительность, эффективность, конкурентоспособность	
Стратегические и оперативные усилия	направленные на увеличение использования интеллектуального капитала предприятия	повышение результативности и прибыльности предприятия

Проведенный морфологический анализ показывает, что при определении понятия «управление знаниями предприятия» используются такие ключевые слова как деятельность, процесс, система, стратегия. Следовательно, управление знаниями предприятия – это всегда определенным образом упорядоченный процесс действий, связанных с приобретением, накоплением, обменом, распределением знаний между сотрудниками предприятия. Эффективность управления знаниями предприятия зависит от того, насколько грамотно созданы условия для их использования и обмена в той или иной ситуации или наоборот накопления и обработки. Выделенные в результате морфологического анализа цели управления знаниями предприятия в целом идентичны и соответствуют главной цели существования предприятия – повышение результативности и прибыльности предприятия, достижение наивысшей отдачи, создание преимуществ в конкурентной борьбе.

Для того чтобы управление знаниями предприятия было эффективным, важно достижение следующего:

во-первых, управление знаниями должно касаться всех видов деятельности и подсистем предприятия;

во-вторых, необходимо последовательно формировать рыночную стоимость имеющихся у предприятия знаний;

в-третьих, управление знаниями должно максимально тесно коррелироваться со стратегическими и тактическими целями предприятия; имеющиеся знания должны максимально использоваться для достижения этих целей.

Выводы. Управление знаниями в современной теории и практики управления предприятиями является одним из популярных направлений. Те предприятия, которые уже осознали необходимость и целесообразность этого процесса, столкнулись с множеством задач, требующих решения. Среди таких задач подготовка лиц для эффективного управления знаниями; обеспечение предприятия соответствующими информационными технологиями для обработки, накопления и обмена знаниями. Одновременно с этим важной задачей является создание интегрированной структуры управления знаниями на всем предприятии, в целом.

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ АНАЛИЗА ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ

Германова А.А.

магистрант кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент кафедры менеджмента

Института экономики и управления КФУ Цветкова И.И.

Аннотация. Разработаны этапы формирования модели анализа организационного поведения, определены возможные цели разработки модели, определены недостатки существующих моделей анализа организационного поведения. Предложены характеристики, которым должна соответствовать модель анализа организационного поведения.

Введение. Исследование организационного поведения началось еще с тейлоризма, затем продолжилось в рамках «школы человеческих отношений», рациональных и нерациональных моделей, где разнообразные элементы организации рассматривались как

факторы организационной динамики. Классическое определение понятию «организационного поведения» дал Ф. Лютенс: «организационное поведение предполагает понимание и объяснение причин действий работников, прогнозирование определенных поведенческих моделей в разных ситуациях, контроль изменений в поведении работника и использование таких мотивов, которые повышали бы продуктивность и результативность труда». При использовании организационного поведения как основы для применения различных технологий управления персоналом возникает проблема ее анализа, который даст возможность изучить все те мотивы, которые формируют поведение каждого конкретного работника.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является формирование модели анализа организационного поведения.

Методика исследования. В исследовании использовались методы теоретического анализа и синтеза.

Результаты исследования. Анализ организационного поведения имеет целевое назначение – разработку на его основе технологий работы с персоналом. Поэтому необходимо создавать модель анализа в соответствии с планируемым предназначением технологий управления персоналом. Разработку модели организационного поведения для дальнейшего целевого использования обоснованного внедрения технологий управления персоналом предлагается осуществлять в соответствии со следующими этапами:

- определение целей модели организационного поведения в контексте ее использования для разработки технологий управления персоналом;
- анализ существующих моделей организационного поведения;
- определение необходимых характеристик модели организационного поведения;
- формирование модели организационного поведения в контексте ее использования для разработки технологий управления персоналом.

Прежде всего, необходимо определить цели модели организационного поведения, так как организационное поведение – довольно сложное явление, поэтому разработанная модель, вероятнее всего, будет отражать только определенные аспекты. В качестве целей разработки модели можно использовать следующие:

- определение фактического состояния организационного поведения;
- прогнозирование возможных изменений организационного поведения вследствие влияния различных факторов;
- определение путей изменения организационного поведения;
- моделирование последствий управленческих решений относительно организационного поведения;
- обоснование управленческих решений.

После установления целей модели анализа организационного поведения следует уделить внимание изучению существующих моделей анализа организационного поведения, к числу которых можно отнести модели Д. МакГрегора, Д. Ньюстрона и К. Девиса, Ю.Д. Красовского, Л.А. Громовой, Ф. Фидлера, В. Врума и др. Проведенный нами анализ показал, что, несмотря на свою обоснованность и практическую ценность, доскональное выявление различных граней и аспектов организационного поведения, исследуемые модели слабо отображают такие характеристики организационного поведения, как последствия реализации поведения для группы и отношение к решению проблем. Кроме того, в каждой организации могут быть выделены собственные характеристики организационного поведения, которые также должны быть включены в модель его анализа. Поэтому разработка такой модели анализа организационного поведения, которая учитывала бы такие характеристики, является целесообразной и обоснованной.

Характеристики модели анализа организационного поведения:

- удобство использования;
- наглядность;
- простота и интуитивная понятность;

- гибкость;
- качественный характер;
- комплексность;
- многоуровневость;
- обоснованность;

Выводы. Таким образом, предложенная модель анализа организационного поведения может быть использована в практической деятельности различных предприятий, организаций и учреждений. Результаты использования модели анализа организационного поведения позволят установить ее тип на конкретном предприятии и определить необходимость корректировки или абсолютного изменения организационного поведения. Инструментом проведения таких изменений являются технологии управления персоналом, которые должны разрабатываться в соответствии с их предназначением – изменение организационного поведения с краткосрочной или долгосрочной ориентацией.

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЭФФЕКТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Дышловой И.Н.¹, Боговкова М.С.²

¹*д.э.н., доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ*

²*студентка кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ*

Аннотация. В тезисах кратко рассмотрена роль информационных технологий в управлении предприятием.

Введение. В современных экономических условиях возрастает актуальность использования информационных технологий с целью обеспечения эффективного управления процессами производства на предприятии. В большинстве случаев информационные технологии могут использоваться предприятием с целью обработки и сортировки данных, удовлетворения потребностей в информации, для оперативной связи и т.д.

Информационные технологии позволяют рационально и эффективно управлять всеми ресурсами, которыми обладает предприятие. Также они являются основополагающими в совершенствовании процесса производства, управлении им и обеспечивают повышение конкурентных преимуществ предприятия в целом.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является определение роли информационных технологий в эффективном управлении предприятием.

Задачи исследования: раскрыть сущность понятий «информация», «информационные технологии» и «информационная культура», выявить основные аспекты, влияющие на роль информационных технологий в управлении предприятием.

Методика исследования: изучение, обобщение и анализ научной литературы.

Результаты исследования. В современном мире информационные технологии предоставляют возможность осуществлять компьютерную обработку информации с созданием программных продуктов и использованием различных предварительно отработанных алгоритмов, а также хранение информации в больших объемах и ее передачу на любые расстояния в минимальные сроки. С точки зрения управления предприятием, информационные технологии позволяют менеджерам проводить более быстрый сбор и анализ информации для принятия управленческих решений. И, как следствие, помогают повысить эффективность управленческого труда, снизить расходы, повысить производительность труда и т. д. Прежде, чем давать определение информационным технологиям, следует определить, что представляет собой информация.

Информация – это данные, характеризующие состояние внутренней и внешней среды управления, которые признаются действительными и полезными для принятия управленческого решения. Информация представляет собой основу управленческого

процесса, и во многом от того, насколько она достоверна, оперативна и своевременна, зависит качество работы менеджеров на предприятии.

Работа с информацией на предприятии формирует его информационную культуру, которая является одним из немаловажных инструментов управления. Под информационной культурой стоит понимать совокупность знаний и умений по эффективной информационной деятельности, способствующей достигать поставленные цели. Лицо, принимающее решение оперирует полученными сведениями и информацией о состоянии объекта управления. Информационная культура определяет установки, ценности и поведение работников, которые влияют на процессы организации, сбора, обработки, распространения и использования информации. Следовательно, формирование и развитие информационной культуры является важной составляющей корпоративной культуры предприятия, которой не стоит пренебрегать.

Информационные технологии можно определить как систему процессов, методов и способов использования программно-технических средств, обеспечивающих выполнение информационных процессов (создание, сбор, передача, поиск, обработка, распространение) с целью эффективной организации процесса управления.

Прежде всего, менеджеры должны осознавать, что под информационными технологиями следует понимать не только использование компьютерной техники, а также технологии коммуникаций, оборудование распознавания данных, автоматизацию предприятия и другие средства.

Существуют следующие виды информационных технологий:

– предметная технология (последовательность действий, выполняемых с целью обработки информации без применения вычислительной техники);

– обеспечивающая технология (специальные инструменты в виде программных средств, ориентированных на определенный круг задач, но не имеющие конкретных технологических правил их решения);

– функциональная технология (обеспечивающая технология, снабженная конкретными данными и правилами их обработки).

Технологический процесс обработки информации представлен следующими этапами:

1. Подготовительный этап (связан с введением в память компьютеров необходимых постоянных данных, создание справочников и т.д.);

2. Начальный этап (связан с операциями по сбору, регистрации и размещению информации в базовых массивах);

3. Основной, завершающий этап (связан с извлечением из компьютерной базы данных рабочих массивов и получением необходимых отчетных форм).

В современных экономических условиях информационная обеспеченность предприятия позволяет повышать его конкурентоспособность. Информационные технологии могут влиять на следующие направления деятельности предприятия:

– повышать качество управленческой работы путем автоматизации сбора и обработки информации;

– создавать препятствия для входа новых конкурентов на рынок, используя эффект масштаба (к примеру, за счет изменения требований к объему первоначального капитала);

– создавать возможности для модернизации и замены оборудования;

– регулировать договорные отношения с покупателями с помощью дифференциации товаров и услуг;

– изменять экономические параметры деятельности предприятий.

Основой успешной информационной деятельности предприятия и фактором его долгосрочной конкурентоспособности являются правильно выбранные технологии, именно поэтому технологические решения необходимо включать в разработку стратегических управленческих решений. В данном контексте под технологией стоит понимать набор стратегических ресурсов, которые используются предприятием в текущей и будущей информационной деятельности. Следовательно, действия руководства предприятия по

отношению к технологическим ресурсам могут оказывать существенное влияние на информационную способность предприятия, то есть его способность обеспечить долгосрочные конкурентные преимущества в динамичной внешней среде.

Выводы. Таким образом, информационные технологии играют все более значительную роль в обеспечении эффективной управленческой деятельности предприятия и позволяют выполнять достаточный объем работ в автоматизированном режиме, снижать расходы на управленческую деятельность, повышать производительность труда, тем самым повышая конкурентоспособность предприятия на рынке.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ДОГОВОРА ТРУДОВОГО НАЙМА В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сулыма А.И.¹, Прудкова Е.С.²

¹к.э.н., доцент кафедры Менеджмента Института экономики и управления КФУ

²студентка кафедры менеджмента устойчивого развития
Института экономики и управления КФУ

Аннотация. В данном исследовании изучены особенности договора трудового найма, проведен сравнительный анализ, в ходе которого выявлены отличительные черты данного вида договора, определены преимущества и недостатки использования договора трудового найма в хозяйственной деятельности предприятия.

Введение. В хозяйственной деятельности отечественных предприятий периодически возникает необходимость привлечения дополнительных работников для выполнения определенных видов работ или оказания услуг. С целью минимизации своих затрат предприятия, несмотря на ущемления прав работников, имеют возможность привлекать сотрудников на условиях договора трудового найма. Применение данных договорных отношений в хозяйственной деятельности предприятия имеет как преимущества, так и недостатки, которые необходимо учитывать при принятии решения об их использовании. В связи с этим возникает необходимость изучения особенностей применения договора трудового найма в хозяйственной деятельности предприятия.

Цель и задачи исследования. Цель исследования – выявить особенности применения договора трудового найма в хозяйственной деятельности предприятия.

Задачи исследования: провести сравнительный анализ договора найма и трудового договора и выявить его отличительные черты; определить преимущества и недостатки применения договора трудового найма в хозяйственной деятельности предприятия.

Методика исследования: изучение законодательства РФ, а именно Трудового и Гражданского Кодексов; анализ юридической литературы; рассмотрение научных статей.

Результаты исследования. Отечественные предприятия имеют возможность принимать на работу сотрудников, как на условиях договора трудового найма, так и трудового договора. Согласно Гражданскому кодексу РФ, под договором трудового найма следует понимать документ, устанавливающий гражданско-правовые отношения между работодателем и работником. В свою очередь, в Трудовом кодексе определено, что трудовой договор – это соглашение между работодателем и работником, в соответствии с которым работодатель обязуется предоставить работнику работу по обусловленной трудовой функции, обеспечить условия труда, предусмотренные ТК РФ, законами и иными нормативными правовыми актами, коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами, содержащими нормы трудового права, своевременно и в полном размере выплачивать работнику заработную плату, а работник обязуется лично выполнять определенную этим соглашением трудовую функцию, соблюдать действующие в организации правила внутреннего трудового распорядка. Из приведенных определений следует, что эти документы регулируют разные виды отношений предприятия с работником, таким образом, возникает необходимость провести сравнительный анализ и выявить основные отличия договора трудового найма (табл. 1).

Сравнительный анализ договора трудового найма и трудового договора

Критерий сравнения	Договор трудового найма	Трудовой договор
Нормативный документ	Гражданский Кодекс РФ	Трудовой Кодекс РФ
Вид отношений	Правовые отношения физического лица и организации	Трудовые
Трудовая дисциплина	Обеспечивает равноправие обеих сторон	Четко определяет трудовую дисциплину и нормы внутреннего распорядка на предприятии
Оплата труда и социальные гарантии	Стороны приходят сами к взаимовыгодному варианту оплаты работ (услуг). Отсутствуют социальные платежи	Зарплата выплачивается не менее двух раз в месяц. Присутствуют все обязательные выплаты и платежи
Предмет договора	Конкретный результат выполненных работ (услуг) за определенный промежуток времени	Работник непрерывно выполняет прописанные в договоре функции и обязанности
Распорядок дня и условия труда	Устанавливаются самостоятельно работником	Четко регламентирован
Начисление стажа	Не учитывается и, соответственно, не ставятся отметки в трудовой книжке	Начисляет в соответствии с законодательством РФ
Срочность	На определенный срок или до появления результатов труда	Учитывается только в конкретных оговоренных случаях

Таким образом, договор трудового найма позволяет предприятию привлекать исполнителей для выполнения определенных видов работ без уплаты налогов и страховых взносов, и ориентирован он на достижение оговоренного результата. Финансовая выгода для обеих сторон компенсируется снижением уровня контроля над ходом реализации проекта. Важной особенностью является, то, что договор трудового найма регламентирует правовые отношения физического лица и организации, которые и являются сторонами договора, но трудовых отношений между ними нет, так что законодательные нормы о труде на отношения между ними не распространяются.

На основании выявленных характеристик можно выделить такие преимущества использования договора трудового найма для предприятия как: упрощение поиска работника и саму процедуру временного трудоустройства для отдела кадров, упрощение функции контроля для руководителей; вознаграждение (оплата за выполненную работу или оказанную услугу) наемному сотруднику отдается целиком без уплаты налогов и страховых взносов; рабочее место за работником не сохраняется, а, следовательно, и не выплачиваются отпускные, больничные и другие гарантированные по трудовому договору выплаты; не осуществляется премирование, так как отсутствует надобность в мотивировании сотрудника в будущие периоды; необязательность оказания материальной поддержки сотруднику в непредвиденных ситуациях (временной потери нетрудоспособности); упускается процедура увольнения, а только имеет место понятие «срок оказания работ (услуг)». Возможно расторжения договора в одностороннем порядке без предварительного предупреждения; работодатель фактически не несет никакой ответственности за работника.

Однако для работодателя существуют и определенные риски применения данного вида договорных отношений в своей деятельности: риск утраты существенного количества рычагов воздействия, так как исключается система наказаний и преобладает равенство отношений; отсутствие контроля деятельности сотрудника; риск признания договора найма трудовым в судебном порядке; невозможность привлечения временного сотрудника к административной ответственности. Договор трудового найма в некоторых случаях сопровождается дополнительными соглашениями, чтобы избежать конфликтных ситуаций и заранее оговорить, и сгладить не устраивающие моменты, как в пользу работодателя, так и временного сотрудника. Такое соглашение чаще используется при длительном сроке выполнения работ (услуг).

Выводы. Использование договора трудового найма имеет значительные преимущества для предприятия. Однако основной целью использования данного вида договорных отношений остается сокращение затрат на рабочую силу и снижение ответственности перед сотрудником. Предприятиям, которые планируют использовать данный вид договора в своей хозяйственной деятельности необходимо учитывать риски, с которыми он связан.

РОСТ ОРГАНИЗАЦИИ ЧЕРЕЗ КРЕАТИВНОСТЬ

Сулыма А. И.¹, Сидоренко В.Э.²

¹к.э.н., доцент кафедры Менеджмента Института экономики и управления КФУ
²студентка кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ

Аннотация. В данном исследовании изучены особенности применения креативного управления на стадии возникновения организации, дана характеристика данной стадии жизненного цикла организации, сформированы рекомендации по обеспечению развития организации.

Введение. Согласно теории жизненного цикла, организация, как и любой живой организм, рождается, развивается, взрослеет, стареет и умирает. Около 80% новых организаций, которые успешно проработали год, терпят неудачу в первые пять лет своего существования в связи с тем, что оказываются неспособными к развитию. В условиях переходного периода появилась возможность у многих предпринимателей реализовать свои бизнес идеи, в связи с этим формируются новые организации, первостепенными задачами для которых являются выжить и закрепиться на рынке. В связи с этим возникает актуальность исследования особенностей стадии возникновения организации и выявление значимости такого качества руководителя как креативность, которое является первостепенным для старта бизнеса.

Цель и задачи исследования. Цель исследования – выявить особенности применения креативного управления на стадии возникновения организации.

Задачи исследования

изучить особенности деятельности организации на стадии возникновения и выявить проблемы управления;

определить характерные черты креативного подхода к управлению и особенности его применения на стадии возникновения организации.

Методика исследования. В процессе исследования был использован метод теоретического анализа и синтеза.

Результаты исследования. Стартовым этапом в жизненном цикле организации является стадия возникновения или создания организации, которая предполагает создание и распространение принципиально новых идей, объединение единомышленников для их реализации. Следовательно, на данном этапе происходит формирование предпринимательской идеи, ее оценка. Возникает необходимость в проведении

маркетинговых исследований и подготовке к учреждению организации. Затем осуществляется формальное учреждение организации, создание производственной и управленческой систем. Характерно так же формирование жизненного цикла продукции. Сформированные цели являются еще нечеткими, творческий процесс протекает свободно, продвижение к следующему этапу требует стабильного обеспечения ресурсами. На этапе возникновения востребованы свободомыслящие, творческие сотрудники с оригинальными идеями, владеющие новой информацией или знаниями. Их восприятие внешнего мира характеризуется открытостью, подвижностью, легкостью. Организация является малой, легко управляемой одним человеком. Руководитель организации сам создает ее структуру и осуществляет необходимый контроль. Организация производит только один вид товаров или услуг, и вся ее энергия направлена на выживание.

По мнению американского ученого Ларри Грейнера, на стадии возникновения рост организации достигается за счет креативности. Креативность – это способность создавать и находить новые нестандартные идеи, уклоняясь от принятых схем мышления, успешно решать стоящие задачи оригинальным образом. Креативность заключается не в создании гениальной идеи, а в умении генерировать мелкие идеи. Данная способность свойственна людям склонным к риску. Таким образом, рост через креативность предполагает передачу задумки основателя своим подчинённым путём стимулирования и вовлечения в процесс её разработки. В управлении с целью развития организации креативность заключается в поиске одарённых сотрудников, непрерывном развитии персонала, коучинге, формировании инновационной корпоративной культуры, создании необходимых условий для генерирования идей и применение методов решения новых предложенных задач. Выделим основные характерные черты креативного подхода к управлению: полагаясь на собственные возможности, вся физическая и умственная энергия руководителя направлена на разработку, изготовление и реализацию нового продукта или услуги; взаимоотношения между сотрудниками неформальны и разнообразны, невзирая на должностное положение, реализуются не только в деловой, но и личной сфере; продолжительная, ненормированная работа компенсируется достаточно низкой заработной платой; контроль за деятельностью осуществляется на основе собственных представлений, иногда иллюзий и на немедленной реакции рынка, когда организация реагирует на спрос потребителей; при подборе кадров предпочтение отдается преданным делу сотрудникам, поскольку в компании приветствуется полная взаимозаменяемость; практически все сотрудники имеют доступ к внутрифирменной информации и причастны к принятию решений.

Из-за отсутствия четкого видения направления развития, организация испытывает кризис лидерства в управлении. Творческие и технически ориентированные владельцы сталкиваются с необходимостью организовать управление своей организацией. Во время этого кризиса предприниматели должны или приспособить структуру своей организации к требованиям продолжающегося роста, или пригласить команду менеджеров которые могли бы сделать это. Необходимость в делегировании полномочий становится все актуальнее.

Таким образом, для обеспечения роста организации через креативность необходимо придерживаться следующих рекомендаций: владелец или руководитель должен стать наставником для своей «команды»; создание рабочих мест, стимулирующих креативность каждого из сотрудников; материальное стимулирование сотрудников; поощрение роста профессионализма; лоббирование новых тенденций в области, в которой функционирует организация; постоянное исследование возможностей и альтернатив роста; заинтересованность каждого сотрудника в процессе разработки продукта или услуги на всех этапах; предприниматель задумывается о реальной потребности в конечном продукте, а не оправдать свой статус и получить прибыль.

Выводы. Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что на стадии возникновения креативный подход к управлению позволяет воплотить бизнес идею в жизнь и заставить остальных поверить в нее. Преодолев все сложности данного этапа, организация переходит на следующую стадию развития, те организации, которые не могут успешно

решить проблемы с переходом в новую стадию жизненного цикла, ограничивают свой рост и даже могут потерпеть крах. Корректно применяемый креативный подход позволяет организации расширить рынок сбыта, укрепить свои позиции, стабилизировать источники дохода и применять нестандартные приёмы в конкурентной борьбе.

МОДЕЛИРОВАНИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ ПЕРСОНАЛА КАК СПОСОБ ОЦЕНИВАНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Серова Л.Б.

магистрант кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент кафедры менеджмента

Института экономики и управления КФУ Цветкова И.И.

Аннотация. Описана структура модели компетенций, выявлены требования, которых необходимо придерживаться при формировании модели компетенций на предприятии. Определены этапы разработки модели компетенций персонала на предприятии.

Введение. Попытки определить совокупность качеств идеального работника предприятия, который удовлетворял бы потребности работодателей, позволили понять, что универсального набора характеристик, позволяющих определить требования к конкурентоспособности персонала, на сегодняшний день не существует. Исследование всего массива требований работодателя к персоналу позволило выделить только базовые требования, независимо от предприятия, рынка, специальности и т.п. Однако, по нашему мнению, требования к конкурентоспособности персонала должны устанавливаться дифференцированно и соответствовать специфике конкретного предприятия и должности. Решить данную задачу возможно при помощи формирования модели компетенции персонала предприятия.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является обоснование использования модели компетенции персонала для оценивания уровня его конкурентоспособности.

Методика исследования. При исследовании были использованы методы теоретического анализа и синтеза.

Результаты исследования. По мнению Клецовой А.В., модель компетенций персонала представляет собой совокупность личностных и профессиональных качеств персонала предприятия, которые позволяют определить наиболее значимые знания, умения и навыки, а также особенности профессионального поведения, необходимые для достижения поставленных целей в конкретных условиях хозяйствования. Основная сложность моделирования компетенций персонала состоит в том, чтобы выявить компетенции, обеспечивающие успешность деятельности конкретного предприятия, учитывая специфику его организационной стратегии, кадровой политики, стиля управления. Поэтому важно не столько описать компетенции, сколько четко сформулировать поведенческие индикаторы, показывающие, как каждая компетенция реализуется. Необходимым является также разработка шкалы оценивания компетенций, представленных в модели.

Моделирование компетенций персонала играет системообразующую и интегрирующую роль в управлении персоналом. На ее основе могут формироваться процедуры оценивания, подбора, развития и обучения работников, работа с кадровым резервом, совершенствование системы мотивации трудовой деятельности. Анализ содержания и особенностей формирования компетенций персонала дает возможность сделать вывод о перспективности использования данного инструмента управления, который позволяет выявлять ключевые требования к конкретным должностям и специальностям, проводить оценку и аттестацию персонала, определять направления личностного и профессионального роста с целью повышения конкурентоспособности персонала предприятия.

Структура модели компетенций может включать в себя базовые, функциональные и ролевые компетенции. Базовые компетенции – это обязательные требования, предъявляемые к работникам всего предприятия и устанавливаемые руководителями высшего уровня управления (преданность бизнесу, целеустремленность, лояльность, умение работать в команде, порядочность, ответственность и т.п.).

Функциональные компетенции – это необходимые требования к конкретной должности; в их основе лежат те функции и действия, которые выполняются на данном рабочем месте (профессиональные знания и навыки).

Ролевые компетенции – это требования к ожидаемому трудовому поведению работника, обусловленные спецификой предприятия (управленческие навыки).

При формировании модели компетенций на предприятии следует придерживаться определенных требований:

- модель компетенций должна быть простой и понятной всем работникам;
- модель должна разрабатываться для всех категорий персонала на предприятии;
- необходимо ориентировать модель на возможные будущие изменения, происходящие во внутренней и внешней среде;
- компетенции в модели должны быть дискретными, не зависящими одна от другой;
- компетенции должны быть подобраны таким образом, чтобы их наличие действительно имело важное значение для эффективной трудовой деятельности всего коллектива.

Анализ качеств персонала предприятия, а также выбор ключевых признаков, формирующих компетенции персонала, осуществляется с использованием специального методического инструментария: стратегическое и прогностическое интервьюирование, метод репертуарных карт, метод прямой атрибуции, метод 360 градусов, Assessment Center, мозговой штурм.

Исследование процедуры формирования компетенций персонала предприятия, их видов и характеристик, позволили установить последовательность моделирования компетенций персонала предприятия, состоящую из следующих этапов:

- определение категории работников, компетенции которых следует проанализировать для разработки соответствующей модели компетенций;
- создание экспертной комиссии для анализа работ и моделирования компетенций;
- формализация и планирование методов анализа работ, составление графиков проведения мероприятий;
- сбор информации;
- проведение анализа работ;
- проектирование модели компетенций;
- апробация разработанной модели;
- внесение корректив (при необходимости);
- внедрение модели компетенций персонала в работу предприятия.

Выводы. Таким образом, исследование подходов к моделированию компетенций персонала и структуры модели позволяют сделать вывод о том, что оценка компетенций персонала на основе готовых моделей компетенций позволит оценивать соответствие персонала занимаемой должности, а также особым требованиям к персоналу, обусловленным спецификой функционирования конкретного предприятия и отрасли. Соответствие выявленным требованиям является основой конкурентоспособности персонала, уровень которой определяется соответствием персонала модели компетенции.

КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ УГРОЗ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЫ

Черненко Н. Г.

ассистент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

Аннотация. В работе предложена классификация факторов угроз и определены основные критерии оценки экономической безопасности.

Введение. Экономической безопасности предприятия посвящено большое количество научных работ. Суть экономической безопасности предприятия состоит в разработке и реализации механизма противодействия угрозам. Источники угроз экономической безопасности предприятия располагаются на нескольких уровнях: мегауровень, макроуровень, мезоуровень и микроуровень. На мегауровне возникают глобальные угрозы, которые формируются под влиянием событий, происходящих в мировой экономике. На макроуровне возникают угрозы государственного характера. На мезоуровне возникают региональные и территориальные угрозы, которые в своем большинстве, являются производными от угроз двух предыдущих рассмотренных уровней, а так же обусловлены региональной или местной спецификой. Микроуровень – это уровень внутренней среды предприятия, на который менеджмент данного предприятия может оказывать влияние.

Цель и задачи исследования. Цель исследования – проанализировать, а также классифицировать факторы угроз экономической безопасности предприятий туристической сферы. Для достижения поставленной цели нужно решить следующие задачи: 1) проанализировать факторы угроз и их классификации разных авторов; 2) на основании анализа разработать классификацию факторов угроз экономической безопасности предприятий туристической сферы.

Методы исследования: синтез, анализ, обобщение.

Результаты исследования. Анализ информации, представленной в научной литературе по данной проблеме, позволил следующим образом классифицировать факторы угроз (табл. 1).

Таблица 1

Факторы угроз экономической безопасности туристического предприятия

Уровень возникновения угрозы	Факторы	Характеристика
Мегауровень	Возникают на уровне нескольких стран или мирового сообщества	
	Политико-экономические	возникновение глобального кризиса; международная конкуренция; политическая нестабильность
Макроуровень	Возникают на уровне государства	
	Социально-экономические	изменения в экономике страны; тенезация экономики и рост экономической преступности; изменения в финансовой системе; изменения демографической ситуации; рост безработицы и ослабление трудовой мотивации
	Научно-технические	изменения уровня научно-технического потенциала
	Информационные	несовершенство государственной политики в области обеспечения позитивного имиджа дестинаций страны; негативная деятельность средств массовой информации
	Политические	ухудшение общеполитической ситуации в стране, снижение стабильности исполнительной власти
	Нормативно-законодательные	несовершенство законодательно-правовых норм, регулирующих общественные отношения в сфере взаимодействия общества и природы; незапланированные законодательные ограничения

		деятельности, изменение налоговых ставок или появление новых
	Потребительские	изменения в потребностях и вкусах потребителей; снижение платежеспособности потребителей;
Мезоуровень	Возникают на уровне региона (дестинации)	
	Региональные	изменения в экономике региона; изменения или несовершенство нормативно-законодательной базы
	Социально-экономические	отсутствие или недостаточность финансового обеспечения; ухудшение состояния инфраструктуры; изменения уровня инвестиционной активности; снижение конкурентоспособности персонала
	Потребительские	снижение привлекательности дестинации для туриста
	Ресурсно-экологические	снижение качества природно-ресурсного потенциала дестинации
	Форс-мажорные	проявления стихийных бедствий
Микроуровень	Возникают на уровне туристического предприятия	
	Конкурентные	снижение уровня конкурентоспособности туристического продукта
	Партнерские	изменения, вызываемые деятельностью компаньонов, владельцев, акционеров, средств массовой информации, местными органами власти, партиями и общественные организации и т.д.
	Потребительские	изменение предпочтений потребителей
	Факторы влияния поставщиков	не диверсифицированная зависимость от поставщиков; снижение качества и рост цен поставляемой продукции; невыполнение договорных обязательств
	Маркетинговые	использование неэффективных методов исследования рынка; проведение неэффективной ценовой политики и сбытовой деятельности
	Финансовые	недостаточность финансовых ресурсов
	Производственно-технологические	несоответствие технической оснащённости и технологического обеспечения потребностям развития; недостаточность ресурсного обеспечения для эффективного функционирования
	Информационные	разглашение тайн предприятия; несвоевременность поступающей информации; неадекватность информации; недостаточность информации; низкий уровень технического информационного оснащения и коммуникаций предприятия
	Инновационные	отсутствие инноваций в основном виде деятельности; отсутствие инноваций в управлении предприятием
	Кадровые	недостаточность трудовых ресурсов; низкий уровень квалификации трудовых ресурсов
	Социальные	негативное изменение условий и мотивации труда
Управленческие	неадекватность и низкий уровень компетентности органов управления	

Исходя из проведенного анализа, можно заключить, что основными угрозами экономической безопасности предприятия является снижение уровней: привлекательности предприятия для туриста, финансовой устойчивости предприятия, туристической привлекательности дестинации, в которой расположено предприятие.

Выводы. Проведенное исследование позволило сделать следующие выводы: 1) проведена классификация факторов угроз экономической безопасности по признаку «уровень возникновения»; 2) установлено, что для мегауровня характерно проявление политико-экономических факторов; 3) выделены и охарактеризованы факторы макроуровня; 4) установлено, что факторы мезоуровня являются производными от угроз мега- и макро уровня; 5) выявлено, что на микроуровне проявляется наибольшее количество факторов.

МОБИЛЬНЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ КАК МЕТОД СОВРЕМЕННОГО РЕКЛАМНОГО РЕШЕНИЯ

Вершицкая Е.Р.¹, Ткаченко Е.И.²

¹доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

²студентка кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

Аннотация. Работа обосновывает необходимость использования мобильных приложений как одного из инструментов PR компаний, предоставляющих товары или услуги. Обусловлена значимость описываемого подхода в современной рыночной среде и, в частности, в продвижении.

Введение. Становление и развитие рыночных отношений в России обуславливают необходимость использования новейших технологий и технического обеспечения маркетинговой стратегии торговых сетей, способности быстро и гибко реагировать на изменения в маркетинговой среде. Реклама рассматривается как важнейший компонент системы маркетинга и осуществляется в строгом соответствии с его целями и функциями. Реклама – это орудие массового маркетинга, в отличие от методов личной продажи, которая нацелена на конкретных покупателей. Рекламу можно рассматривать как форму коммуникации, которая пытается перевести качество товаров и услуг, а также идеи на язык потребностей и запросов потребителей.

Цель и задачи исследования. В этой работе была поставлена цель исследовать возможности мобильных приложений в сфере рекламной деятельности.

К задачам работы относятся:

- определение уровня востребованности мобильных приложений;
- выявление целесообразности использования мобильных приложений в рекламных целях;
- обозначить необходимые критерии для создания эффективных приложений для привлечения клиентов.

Методы исследования: анализ, синтез.

Результаты исследования. Позаимствовав европейский подход к шопингу, россияне, вместо спонтанных покупок, перед походом в магазин составляют обдуманые списки «Must have» и «must buy». При этом такое правило действует и для похода за питанием, и для обновления гардероба.

Организованность и определённость в шопинге стали не единственными изменениями в поведенческой реакции российского покупателя, продиктованными европейскими тенденциями. Сейчас все большее количество российских покупателей ищут товары в Интернет. По статистике, годовые расходы на покупки в сети составляют \$ 714 на одного пользователя, из них большая часть, как и предполагалось, приходится на бытовую технику и электронику. Россияне обращаются к онлайн-сервисам за покупкой одежды, косметики и товаров повседневного пользования (FMCG). Онлайн-продажи последних, в ближайшие два года в мире значительно возрастут. Согласно прогнозу международной аналитической компании Kantar Worldpanel, которая изучает потребительские настроения, до конца 2016 года рынок электронной коммерции в сегменте FMCG достигнет \$ 53 млрд. Учитывая чувствительность российского потребителя к мировым тенденциям, в ближайшие два года следует ожидать активизации рынка электронной коммерции в сегменте FMCG и в РФ.

В настоящее время перед ритейлерами стоит главная задача: как добраться до своей аудитории, удержать её и расширить в условиях сложной экономической ситуации в стране. Главный ответ на эту задачу предоставляют активные интернет-сёрферы, которые не выпускают

смартфоны ни за обеденным столом, ни перед сном, ни за рулём. Если большую часть своего дня потенциальный клиент проводит со смартфоном или планшетом в руках, получая всю необходимую информацию из небольшого гаджета, то игнорировать возможность достучаться до него через мобильное приложение просто недопустимо. Такой же мысли и сами пользователи, которые, согласно результатам опроса Harris Interactive, считают, что мобильное приложение должно быть у каждого Интернет-магазина. И таких единомышленников - 76%.

Мобильные приложения уже давно не являются игрушкой маркетологов – они стали прихотью постоянных клиентов, которые хотят этот продукт / товар здесь и сейчас. Потенциальный покупатель хочет иметь полную информацию о желаемой единице товара, начиная от её стоимости, характеристик, наличия в ближайших магазинах и заканчивая специальными предложениями. А если учесть, что большая часть ассортимента на массмаркет одинаковая, то нежелательно заставлять клиента ждать, иначе он обратится за помощью к мобильному приложению прогрессивной сети или магазина. Однако не только приложением можно заслужить, а тем более удержать лояльность клиентов. 90% пользователей, которые загружают приложение, используют его более шести месяцев, а поэтому важно постоянно обновлять контент, совершенствовать дизайн и навигацию, генерировать акции, скидки, креативные конкурсы.

Перед разработкой таких проектов учредителям необходимо помнить обо всех подобных, которые встречаются в других приложениях. Это, скорее всего, неудобный поиск, низкий уровень «юзабилити», проблемы с функцией локации торговых точек, неактуален контент или устарела дисконтное предложение. Но избежать распространённых ошибок в разработке и продвижении приложения – это половина дела. Важно вдохнуть в него уникальный «корпоративный дух», свойственный только отдельной сети, по которой клиенты смогут идентифицировать мобильное приложение среди десятка приложений конкурентов. На помощь могут прийти проверенные маркетинговые инструменты, например геймификация, интеграция с социальными сетями, вирусная реклама перед запуском.

При разработке антикризисных маркетинговых стратегий и оптимизации бюджетов, российским маркетологам торговых сетей нужно ставить перед собой вопрос о том, какой инструмент наиболее эффективный, на чем следует сфокусироваться для увеличения доли на рынке

Выводы. Так как шопинг становится более мобильным, вопрос создания и использования мобильного приложения остро встает перед онлайн-ритейлерами.

Смартфоны (и в мобильном интернете, и в приложениях) используются на протяжении всего пути к покупке. Потребители используют мобильные устройства во всем цикле, от поиска до доставки товара под дверь. Но эти моменты не всегда возникают в одинаковом контексте. Растущая популярность мобайла означает, что покупатели могут искать и покупать товары как дома, так и вне его, в любой среде. Соответственно всё, что потребитель может сделать в десктопной версии, должно быть доступно ему в Мобайле, поэтому особенно важно, чтобы сайт был оптимизирован для смартфонов и планшетов.

Удобство приложения критично для покупателей. Поскольку когда дело доходит до большинства связанных с шопингом дел, пользователи используют мобильный сайт, а не приложение. Мобильный интернет обходит приложения для таких действий, как чтение отзывов, сравнение цен с другими сайтами, покупка, проверка статуса заказа или поиск купонов. Скачивание программы не выступает гарантом её использования. Пользователю необходим повод, чтобы установить и воспользоваться приложением, и реклама - отличный способ предоставить причину открыть его. Работая над повторным привлечением покупателей с помощью распродаж с ограниченным временем, эксклюзивными товарами или купонами, можем получить положительный результат. Необходимо убедиться, что эта реклама работает на мобильных устройствах; так будет возможность использовать глубокие ссылки для того, чтобы привести пользователей прямо в приложение. Мобильные приложения, как и любой рекламный ход, является целесообразным, эффективным, рентабельным при условии профессионального подхода к созданию.

ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Муждабаев Ю. Э.

студент кафедры менеджмента устойчивого развития

Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Сулыма А.И.

Аннотация. Проанализированы тенденции изменения уровня безработицы в Республике Крым, изучены основные проблемы несоответствия спроса и предложения рабочей силы, определены основные пути снижения уровня безработицы в регионе.

Введение. Вопросы безработицы остро стоят как для территории Российской Федерации в целом, так и в частности для Республики Крым. Увеличение уровня безработицы оказывает негативное влияние на социально-экономическую и на политическую ситуацию в регионе. На рынке труда Республики возник дисбаланс между спросом и предложением на рабочую силу, вызванный численно-качественным несоответствием вакантных рабочих мест и количеством работников. В связи с этим изучение тенденций изменения уровня безработицы в Республике Крым представляет научный и практический интерес и требует дальнейших исследований.

Цель и задачи исследования. Цель исследования – изучить проблемы безработицы в Республике Крым. Задачи исследования:

провести анализ статистических данных по безработице за 2016-2017 гг.;

определить тенденции изменения уровня безработицы в Республике Крым и факторы, влияющие на него;

выявить основные пути снижения безработицы в регионе.

Методика исследования. В ходе выполнения работы были использованы методы анализа и синтеза, индукции, дедукции, сравнения.

Результаты исследования. Под безработицей понимают общественно-экономическую ситуацию, которая характеризует долю населения (экономически активной рабочей силы) незанятого трудовой деятельностью. Нетрудоустроенное население наряду с трудоустроенным, образуют рабочую силу региона.

На основании данных Крымстата, в 2016 г. была выявлена положительная динамика снижения количества зарегистрированного населения незанятого трудовой деятельностью, а уровень официального числа безработного населения опустился практически в два раза и составил 0,8. По причине прекращения трудовой деятельности: 25% безработного население уволено по обоюдному соглашению сторон, 19% – уволены по собственному волеизъявлению, 21% – уволены в связи с прекращением деятельности организации, сокращением числа рабочего персонала. Приблизительно 55% безработного населения проживают в сельской местности. Около 19% населения стремится продолжить свою трудовую деятельность после длительного (более года) перерыва, и только 9% населения впервые ищут работу.

Анализ статистических данных позволил выявить такие положительные тенденции на начало 2017 г. по сравнению с аналогичным периодом 2016 г. в Республике Крым как: значительное сокращение числа нетрудоустроенного населения, зарегистрированных на учете в службе занятости, с 15434 до 7636 чел.; сокращение затронуло все муниципальные образования Республики Крым; повышение объема трудоустройства незанятых и безработных граждан – с 15834 до 17383 человек, данная тенденция прослеживается в 16 районах республики; сокращение нагрузки на одну вакансию с 5 до 1 человека. Сокращение нагрузки на одну вакансию выявлено во всех районах; в значительной мере снизился уровень зарегистрированной безработицы с 1,79% до 0,89% экономически активного населения;

повышение уровня потребности организаций в рабочих кадрах во всех районах Республики Крым – с 4135 единиц до 14115, то есть практически в 3,4 раза.

Кроме того, выявлен значительный спрос на водителей, всех категорий транспортных средств – от такси до грузовых. На данные вакантные места претендуют как работники, пребывающие в курортных регионах, так и жители иных регионов Крымского полуострова, в том числе из сельской местности, для которых вопросы занятости стоят достаточно остро.

В начале 2017 г. прослеживалось незаметное увеличение числа зарегистрированного нетрудоспособного населения. Данную тенденцию можно объяснить сезонными изменениями спроса на рабочий персонал, непосредственно в сферах сельского хозяйства и обслуживания курортников. Однако в апреле закрепились динамика к уменьшению уровня безработицы. В летний период получилось выйти на устойчивый показатель в 0,5%, что практически в два раза ниже среднего показателя лета 2016 г.

В настоящее время государственными органами управления разработана программа мероприятий по снижению безработицы в Республике Крым, которая предполагает: создание мероприятий, направленных на легализацию выплат заработной платы и полной занятости граждан; помощь гражданам, проживающим в сельской местности, в создании ими собственных крестьянских и фермерских хозяйств; организацию профессионального обучения по основным рабочим специальностям, пользующимся спросом на рынке труда; оказание помощи нетрудоустроенным гражданам и членам их семей в переселении в иной регион для дальнейшего трудоустройства; проведение консультационной работы с директорами организаций в области обязательного предоставления в службу занятости сведений о требуемых вакансиях.

Выводы. Таким образом, в ходе исследования была выявлена положительная тенденция сокращения уровня безработицы в Республике Крым. Определено, что в связи с негативным влиянием сезонности на деятельность предприятий происходит снижение спроса на рабочую силу в зимний период в сельском хозяйстве и курортной сфере. При последовательном переходе учреждений курортной сферы на круглогодичную работу данная проблема может быть в полной мере решена. Государственным органам республики на данный момент следует обратить внимание на решение проблемы качества формирования вакантных рабочих мест, уделяя повышенное внимание сферам, связанным с товарами широкого использования, удовлетворяя тем самым потребности граждан. Целесообразно рассмотреть возможность применения таких методов активного влияния на рынок труда как: создание новых рабочих мест, путем обеспечения благоприятных условий для массового строительства, развития предпринимательства; создание новых рабочих мест государством для выполнения работ в интересах общества; принятие мер по перераспределению имеющегося спроса на труд путем побуждения предприятий к уменьшению рабочего времени отдельных работников; оказание помощи молодым специалистам в интеграции на рынок труда; улучшение обеспечения рынка труда информацией о существующих вакансиях; устранение препятствий мобильности рабочей силы; выплата государственных субсидий предприятиям; развитие системы профессионального образования позволяет повысить квалификацию работников, тем самым, приспособивая их к изменениям рынка труда. Снижение уровня безработицы в регионе приведет к полной занятости населения, увеличению и усовершенствованию его структуры, уменьшению напряженности в обществе, а в конечном результате – к конкурентоспособности и социально-экономическому развитию Республики Крым.

КОНТРОЛЬНЫЕ ИНДИКАТОРЫ ДИАГНОСТИКИ ПРОГРАММ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА

Карташевская И.Ф.

*к.г.н., доцент кафедры менеджмента предпринимательской деятельности
Института экономики и управления КФУ
kar.inessa@i.ua*

Аннотация. После возвращения Крыма в состав Российской Федерации происходят существенные изменения в экономике полуострова, строятся не только базовые инфраструктурные объекты, но существенно меняется нормативно-правовое поле, позволяющее успешно решать стратегические задачи.

Введение. В данном разделе рассматривается логистическая цепочка формирования стратегических программ развития туристского межотраслевого комплекса, предлагается алгоритм диагностики программ.

Цель и задачи исследований – сравнить методику формирования стратегии развития туризма в период нахождения Крыма в составе Украины с аналогичными подходами после вхождения Республики Крым в состав Российской Федерации, используя методы сравнения. Аналогии, построения логистической цепочки.

Результаты исследований **Результаты исследований.** Для решения поставленных задач необходимо четко разграничить понятия и определения: «стратегия», «концепция», «программа», «план», относящиеся к туристской деятельности. В туристском терминологическом словаре И. В. Зорин, В. А. Квартальнов дают следующие определения:

- **концепция** – определенный способ понимания, трактовки каких-либо явлений; основная точка зрения, руководящая идея для их освещения;
- **стратегия социально-экономическая** (socio-economic strategy) – долгосрочная программа управления развитием общества в соответствии с целями и ресурсами;
- **программа** – содержание и план деятельности, работ;
- **план** – заранее намеченный порядок, последовательность осуществления какой-либо программы, выполнения работы, проведения мероприятий.

Например, стратегическая программа Всемирной туристской организации – программа, ориентирует правительство и туристскую индустрию в области туризма на создание новых и разнообразных продуктов (услуг) и рынков; вовлечение местных сообществ в планирование и эксплуатацию; развитие партнерства между государственными органами и частными компаниями; инвестиции в экологию; развитие профессионализма служащих сферы туризма; улучшение взаимопонимания между местным населением и туристами; фокусирование маркетинговых и рекламных программ.

На макроэкономическом уровне планирование – важный элемент системы управления обществом и средство осуществления социально-экономической политики государства. В соответствии с периодом различают стратегическое (долгосрочное) и планирование текущее (краткосрочное). Для решения вопроса развития туристского межотраслевого комплекса необходимы следующие документы:

- концепция;
- социально-экономическая стратегия;
- программа;
- план.

Ниже предлагаем алгоритм диагностики стратегических программ. Одиннадцать контрольных индикаторов позволяют осуществить их диагностику. Первым шагом является работа, связанная с изучением нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность предприятий индустрии туризма (таблица. 1).

Таблица 1. Алгоритм диагностики стратегических программ развития туристского комплекса

I Анализ нормативно-правовой базы, регулирующей функционирование туристского комплекса
II Выявление проблем, сдерживающих развитие туристского комплекса
III Сопоставление выявленных научным путем проблем с задачами, поставленными разработчиками программ
IV Выявление сильных и слабых сторон диагностируемой программы
V Анализ состояния подсистем кластерной социально-экономической модели курортных городов (туристских центров)
VI Выявление проблем, сдерживающих развитие туристского комплекса города
VII Сопоставление выявленных научным путем проблем с задачами, поставленными разработчиками программы города
VIII Выявление сильных и слабых сторон программы развития города (туристского центра)
IX Сопоставление программ городов с программой региона
X Анализ организационно-экономического механизма реализации программ
XI Выводы по проведенной диагностике

60 лет экономика Крымского полуострова, в том числе туризма формировалась в нормативно-правовом поле Украины. В туризме Концепция развития туризма была сформулирована в законе Украины «О туризме», согласно которой государство провозгласило туризм одним из приоритетных направлений развития экономики и культуры и гарантировало создать условия для туристской деятельности. Однако ни одно из приоритетных направлений не достигло своего логического завершения.

После возвращения Крыма в состав Российской Федерации 29 декабря 2016г Совет министров Республики Крым принял постановление «Об утверждении государственной программы развития курортов и туризма в Республике Крым на 2017-2020 годы». Программно-целевым инструментом Госпрограммы стала Федеральная целевая программа "Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года", утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 11 августа 2014 года N 790.

Методика структуры документа и план реализации программы отличаются от принятых ранее в принципе.

Государственная программа развития курортов и туризма в Республике Крым на 2017-2020 годы имеет много достоинств, объединяет не только программные аспекты, но имеет план реализации мероприятий. Например, в ходе выполнения основных мероприятий будут созданы объекты обеспечивающей инфраструктуры туристско-рекреационных кластеров "Детский отдых и оздоровление", "Лечебно-оздоровительный отдых", "Черноморский", кластер в районе озера Чокракское (Ленинский район), "Коктебель". На территории Оленевского сельского поселения Черноморского района намечено развития экстремального, археологического и автотуризма. В целом на полуострове предусматривается развитие внутреннего и въездного туризма, повышение качества предоставляемых услуг, кадровое обеспечение санаторно-курортного и туристского комплексов, проведения классификации средств размещения. Планируется разработать систему мер по противодействию коррупции.

Общий объем финансирования Госпрограммы в 2017 - 2020 годах составляет 22941124,9 тыс. руб., в том числе 22569306,8 тыс. руб. - из федерального бюджета, 371818,1 тыс. руб. - из бюджета Республики Крым.

КОДЕКС КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Царенко Н.В.

к.э.н., доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

Аннотация. Определены сущность и особенности формирования Кодекса корпоративной культуры образовательного учреждения.

Введение. Для формирования прогрессивной корпоративной культуры образовательного учреждения, определения принципов повышения уровня мотивации научных работников и профессорско-преподавательского состава, обучающихся и сотрудников необходим Кодекс корпоративной культуры. Он обеспечивает осознанную поддержку основных программ развития образовательного учреждения, направленных на повышение качества образовательных услуг, совершенствование процесса освоения профессиональных компетенций обучающимися в рамках профессиональных стандартов и повышение академической репутации образовательного учреждения на рынке образовательных услуг.

Несмотря на большое количество работ, посвященных изучению теории и практики корпоративной культуры, остаются недостаточно изученными вопросы формирования Кодекса корпоративной культуры в образовательных учреждениях высшего образования.

Цель и задачи исследования. Целью исследований является определение особенностей Кодекса корпоративной культуры образовательного учреждения и его формирования.

Методика исследования. В процессе исследования использованы методы: аналогии и сравнения, анализа и синтеза.

Результаты исследования. Кодекс корпоративной культуры образовательного учреждения является внутренним нормативным актом, который содержит правила и стандарты поведения, распространяемые на всех членов коллектива образовательного учреждения (администрацию, НПП, сотрудников и обучающихся) независимо от структурного подразделения, занимаемой должности, статуса и местопребывания.

Корпоративная культура образовательного учреждения, в целом, направленная на актуализацию личных и профессиональных способностей, повышение квалификации, а также на гармонизацию внутрикорпоративных и внутригрупповых отношений, улучшение психологического климата и социальную адаптацию и базирующаяся на непрерывной работе с сотрудниками и обучающимися, состоит из субкультур, присущих разным структурным подразделениям. Кодекс корпоративной культуры позволяет имплементировать устоявшиеся элементы корпоративной культуры структурных подразделений образовательного учреждения в общую концепцию, подчинить их общим принципам и правилам корпоративной культуры, соблюдая при этом толерантность и сохраняя баланс интересов.

Основное предназначение Кодекса образовательного учреждения в управленческом и образовательном процессе – регулирование системы взаимоотношений «руководитель – подчиненный», «преподаватель – обучающийся».

В качестве нормативно-правовой базы, поддерживающей и легализующей корпоративную культуру образовательного учреждения и создающей основу разработки Кодекса корпоративной культуры выступает стандартный набор документов: законодательство Российской Федерации, Устав образовательного учреждения, Коллективный договор, Дорожная карта программы развития образовательного учреждения, Правила внутреннего трудового распорядка и другие, действующие в образовательном учреждении локальные нормативные акты, а также общепризнанные нравственные нормы и принципы, регламентирующие деятельность образовательного учреждения и определяющие основные направления воспитания патриота общества. Несмотря на это, на сегодняшний день не существует универсальной формы Кодекса корпоративной культуры.

Используемые в организациях Кодексы имеют различные названия (Этический кодекс, Кодекс корпоративного поведения, Корпоративный стандарт и т.п.), они отличаются по способам изложения текста, структуре и объему. Это во многом объясняется региональной и отраслевой спецификой организации, формой собственности, масштабами деятельности, приоритетами руководства и т.п. Для образовательного учреждения, учитывая многогранность его деятельности, название кодекса не должно акцентировать лишь отдельные аспекты корпоративной культуры организации.

В структуру Кодекса корпоративной культуры образовательного учреждения, кроме базовых понятий, описания миссии, целей и стратегии развития, корпоративной символики, корпоративных наград и мероприятий целесообразно включить историю образовательного учреждения, значимые достижения и ориентиры. В соответствии с Кодексом корпоративной культуры следует ввести требования корпоративной этики для руководства образовательного учреждения, руководителей структурных подразделений, научно-педагогических работников, сотрудников и обучающихся, а так же штрафные и дисциплинарные санкции к участникам образовательного процесса, нарушающим правила корпоративной этики учебного заведения (вплоть до исключения или увольнения). На уровне структурных подразделений Кодекс корпоративной культуры может быть дополнен внутренними документами с учетом профессиональной специфики или специфики работы подразделения.

Несмотря на то, что Кодекс корпоративной культуры учебного заведения является внутренним нормативным документом, он представляет интерес и для внешней среды, включая такие целевые аудитории как потенциальные абитуриенты, их родители, работодатели и общество в целом. Поэтому в Кодексе должна быть отражена информация, представляющая интерес для каждой из названных целевых групп.

Для потенциальных абитуриентов и их родителей Кодекс корпоративной культуры, будучи размещенным на сайте образовательного учреждения, должен стать источником информации, определяющим отношение к учебному заведению, как к поставщику образовательных услуг того или иного качества. Для работодателей и общества в целом представляют интерес сведения о ценностных ориентирах образовательного учреждения, уровне этичности деловых отношений, проводимых на его базе исследованиях, реализуемых проектах и мероприятиях и социальной ответственности образовательного учреждения перед сотрудниками и внешним окружением. Такая информация позволяет представителям внешней среды прогнозировать развитие образовательного учреждения и планировать направления взаимодействия с ним.

В зависимости от численности сотрудников образовательного учреждения, финансовых возможностей, стиля управления, компетентности и заинтересованности персонала разрабатывать Кодекс корпоративной культуры можно с помощью привлеченных специалистов в сфере корпоративной культуры, или с помощью рабочей группы, состоящей из сотрудников предприятия (представителей администрации, специалистов по управлению персоналом, инициативных работников). Но для создания действенного Кодекса корпоративной культуры образовательного учреждения к его разработке предпочтительным является привлечение представителей всех групп академического сообщества.

Выводы. Кодекс корпоративной культуры образовательного учреждения – это внутренний нормативный акт, направленный на регулирование поведения научных работников, профессорско-преподавательского состава, обучающихся, сотрудников в стандартных и нестандартных ситуациях, связанных со спецификой образовательной деятельности. В Кодексе корпоративной культуры отражены добровольные обязательства образовательного учреждения перед работниками и внешним окружением, которые организация принимает на себя сверх тех, что закреплены на законодательном уровне. Ценностные ориентиры академического сообщества, отраженные в Кодексе корпоративной культуры, способствуют формированию имиджа образовательного учреждения во внешней среде.

НАРУЖНАЯ РЕКЛАМА, КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Абибуллаева А.А.

студентка кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Вершицкая Е.Р.

Аннотация. В работе обосновывается целесообразность использования наружной рекламы, как одного из средств повышения эффективности маркетинговой деятельности предприятия. Раскрываются особенности данного вида распространения рекламы и их эффективность.

Введение. Маркетинг в условиях современной рыночной экономики – это важнейший инструмент бизнеса. Именно поэтому маркетингу следует уделять особое внимание и подходить с полной ответственностью к его планированию и проведению. Наружная реклама является эффективным и современным каналом распространения информации, целью которого является продвижение услуг, либо товаров, состоящим из outdoor-конструкций. То есть, носители рекламы находятся под открытым воздухом, вне зданий и помещений. Наружная реклама представляет собой интересный и достаточно продуктивный вид маркетинга, который может выступать конкурентным преимуществом перед другими фирмами, занимающимися сходным видом деятельности.

Цель и задачи исследования. Целью в данной работе выступает изучение наружной рекламы, как сильного рычага маркетинговой деятельности для улучшения узнаваемости товара, а также измерение уровня запоминаемости наружной рекламы, который и формирует эффективность рекламной кампании.

К задачам данной работы относятся:

- изучение наружной рекламы во всем своем многообразии;
- выявление наиболее эффективного и бюджетного средства рекламы.

Методика исследования: анализ, синтез.

Результаты исследования. Проанализировав маркетинговую деятельность, во всем ее великом разнообразии, выделим действенный способ показать товар лицом, то есть наружную рекламу.

На данный момент наружная реклама является достаточно эффективным способом заявить о своем предприятии и, естественно, это отличный способ заявить о себе на высококонкурентном рынке.

В том случае, если рекламный бюджет велик, то и подключение плаката, как еще одного инструмента воздействия – весьма оправданно. Отметим, что общее количество рекламных поверхностей в России, по некоторым оценкам, приближается к 100 тысячам в 2017 году. Неудивительно, что значительная часть их располагается в крупнейших центрах: около 30% от общего числа – в Москве и 10% – в Санкт-Петербурге.

Наружная реклама – относительно бюджетный рекламоноситель, по сравнению с телевидением и печатными СМИ. Средний по стране билборд, одного из самых распространенных форматов (6х3 метра), стоит 40000 - 50000 рублей в месяц.

Несмотря на то, что наружная реклама является очень достойным средством для продвижения товара/услуги, она все же имеет свои особенности, которые следует учитывать. Лучше всего использовать данный вид маркетинга для товаров/услуг, которые можно представить в лаконичном изображении и с небольшим текстом, для того, чтобы в подсознании у потребителя отложилась только самая нужная информация.

Задача плаката, как, в принципе, и любого другого рекламного продукта, – донести до потребителя информацию, а с помощью размера наружной рекламы сделать это можно наилучшим образом.

Итак, выделим главные принципы наружной рекламы:

- короткое время контакта (exposure);

- высокая частота показов (frequency);
- контекстный показ (context).

Исходя из вышепредложенных принципов, мы видим, что данный вид рекламы является интересным маркетинговым ходом со своими преимуществами: в виде ненадоедливой постоянно повторяющейся рекламы, как это бывает на радио и телевидении.

Наружная реклама насчитывает большое количество видов, рассмотрим главные из них:

- реклама на билбордах и щитах;
- реклама на вокзалах и в аэропортах;
- реклама на мостах и путепроводах;
- реклама на виниловых панно;
- реклама на установках «Призматрон»;
- реклама на транспорте;
- отдельностоящие дорожные указатели.

Перед тем как планировать рекламную кампанию по продвижению услуг, либо товаров, в которой будет задействована именно наружная реклама, рекламодателю требуется ответить на несколько ключевых вопросов. Главный из них – на кого именно рассчитана рекламная кампания, то есть, кто является целевой аудиторией.

Выбирая место размещения и вид рекламоносителя, следует ориентироваться на целевую аудиторию и четко представлять себе – кто станет потребителем ваших товаров и услуг. Каков их пол, возраст, увлечения, социальный статус и средний доход? Чем точнее рекламодатель сможет ответить на ряд этих вопросов, тем больше у него шансов выгодно заявить о своей компании и продукции и, тем самым, привлечь большее количество потенциальных потребителей. В наружной рекламе действует золотое правило: «Хочешь продать всем – не продашь никому».

Важной чертой, которая отличает наружную рекламу от других видов маркетинга, является краткосрочность контакта: маркетологи выяснили, что пешеходы читают плакат максимум 35 секунд, а пассажиры или автомобилисты – 12 секунд. То есть, правильно, ярко и эффективно оформленная реклама является залогом маркетингового успеха. Эксперты не рекомендуют прибегать к излишествам в виде сложных для восприятия изображений и произвольного, хаотично разбросанного текста – по кругу, по диагонали и т.д., ведь это может отвлечь внимание от главного – самой услуги, либо товара, а в таком случае наружная реклама будет неэффективной.

Выводы. Обладая великим многообразием форматов и средств, наружная реклама может подходить под любую из маркетинговых целей. Правильно выбранный формат наружной рекламы привлекает внимание целевой аудитории, а грамотно составленная композиция позволит остановить на себе взгляд потенциальных потребителей и, тем самым, привести к узнаваемости товара/услуги.

Отметим, что наиболее эффективно использование наружной рекламы для продвижения тех услуг, либо товаров, которые можно представить с помощью небольшого изображения и лаконичного текста, для того, чтоб потребитель воспринял наиболее нужную информацию в кратчайшие сроки. Кроме того, наружная реклама довольно-таки часто используется в имиджевых целях, а также для напоминания аудитории о преимуществах уже известных ей услуг и товаров, и о том, где их можно приобрести.

РЕПУТАЦИЯ УНИВЕРСИТЕТА У РАБОТОДАТЕЛЕЙ

Тимаев Р.А.

ассистент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

Аннотация. В данной работе рассматривается репутация образовательного учреждения, как целевой показатель.

Введение. В условиях высокой конкуренции на рынке образовательных услуг, а также в связи с тем, что в последние годы наблюдается тенденции к уменьшению числа абитуриентов и снижению бюджетного финансирования, образовательным учреждениям необходимо укреплять свои конкурентные позиции. Опыт престижных отечественных и зарубежных высших учебных заведений показывает, что одним из наиболее эффективных способов достижения данной цели является построение положительной репутации образовательного учреждения у работодателей будущих выпускников.

Цель и задачи исследования. Цель исследования заключается в рассмотрении репутации образовательного учреждения (университета) у работодателей, как целевого показателя. Для достижения поставленной цели необходимо решить задачу, связанной с определением основных критериев на основании которых формируется репутация образовательного учреждения у представителей бизнеса и государственных структур.

Методика исследования. В работе используются общенаучные методы исследования.

Результаты исследования. Кардинальные изменения в социально-экономической системе Российской Федерации, которые продолжаются с конца XX века предопределяют становление и развитие рынка труда. В новых социально-экономических условиях особое внимание уделяется уровню подготовки, качеству рабочей силы и ее соответствию профессиональным требованиям.

Рынок труда порождает спрос на квалифицированных специалистов, формируя социальный заказ на качество и количество образовательных услуг, актуализирует при этом задачи определения точек взаимодействия власти и бизнеса с образовательными учреждениями.

Развитие конкуренции среди учебных заведений и вариативность образовательного процесса позволяют образовательным учреждениям более адекватно реагировать на запросы рынка труда, соответствовать требованиям работодателей в отношении качества рабочей силы. Предоставление некачественных образовательных услуг может привести не только к ухудшению репутации данного учреждения, но и к оттоку из него обучающихся, при этом его диплом перестанет служить бесспорным доказательством, подтверждающим профессиональные способности выпускников.

Следует учитывать, что репутация образовательного учреждения у работодателей выступает в качестве одного из основных критериев при принятии решений, связанных с наймом и переподготовкой персонала. При этом важно понимать, что репутация образовательного учреждения у работодателей является результатом коллективных действий, участниками которых являются не только выпускники, но и обучающиеся проходящие производственную и преддипломную практики. Также существенное влияние на формирование репутации оказывает успешная реализация научных разработок на предприятиях работодателей при непосредственном участие профессорско-преподавательских и научных работников.

Уровень репутации образовательного учреждения среди работодателей следует рассматривать как целевой показатель, значения которого необходимо устанавливать, как на краткосрочный, так и на долгосрочный период. Достижение этих значений необходимо учитывать при принятии управленческих решений по корректировке планов развития образовательного учреждения.

Анализировать уровень репутации университета среди работодателей с точки зрения руководства образовательного учреждения необходимо в контексте оценки ряда количественных показателей, таких как:

- количество образовательных программ, востребованных работодателем (в рамках приоритетных направлений экономики региона) в социальной сфере (образование, медицина) и по отраслям экономики;

- количество базовых кафедр, открытых на предприятиях и в организациях реального сектора экономики, а также в научных организациях, подведомственных Федеральному агентству научных организаций России;

- удельный вес выпускников, трудоустроенных в зарубежных и международных компаниях;

- количество иностранных студентов.

С целью определения объективной оценки уровня репутации университета у работодателей помимо количественных показателей необходимо использовать и качественные показатели, которые определяются самими работодателями:

- имидж образовательного учреждения;

- узнаваемость образовательного учреждения;

- востребованность выпускников университета на рынке труда;

- ценность документа об образовании и (или) о квалификации;

- соответствие полученных выпускниками знания профессиональным требованиям бизнеса;

- соответствие полученных профессиональных компетенций выпускников ожиданиям работодателя;

- соответствие морально-нравственных качеств выпускников общепринятым общественным нормам;

- уровень взаимодействия университета с работодателями.

Комплексная оценка перечисленных выше показателей позволяет сформировать не только общее представление о репутации образовательного учреждения у работодателей, но и выделить конкретные направления в процессе взаимодействия с представителями бизнеса и государственных структур, развитие которых позволит повысить конкурентные позиции университета не только на рынке образовательных услуг, но и на рынке труда.

Выводы. Таким образом, рассматривая репутацию университета у работодателей в качестве целевого показателя, который определяется также как и интегральный показатель, учитывающий количественные и качественные характеристики взаимодействия образовательного учреждения с бизнесом и властью, можно сделать вывод о том, что для того чтобы выпускники пользовались спросом на рынке труда необходимо постоянно заниматься не только мониторингом соответствия существующих образовательных программ запросам работодателей, но и повышением репутации университета в целом. При этом важно понимать, что мнение работодателей об образовательной организации формируется в процессе непосредственных деловых контактов с носителями информации о позитивной и негативной репутации, которое учитывается при принятии решений в процессе найма персонала. В связи с этим репутация университета у работодателей выступает одним из основных критерием выбора у потенциальных потребителей образовательных услуг и является важным фактором, определяющим его уровень конкурентоспособности на рынке образовательных услуг.

ПРЕИМУЩЕСТВА И ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА В УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Желанковская Л.А.¹, Шаврова Л.О.²

¹*ассистент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ*

²*студентка кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ*

Аннотация. В работе обозначены основные проблемы внедрения электронного документооборота в управление предприятием. Обоснована необходимость автоматизации управления и ввода электронного документооборота.

Введение. Актуальность исследуемой проблемы связана с тем, что на сегодняшний день объем внедрения систем электронного документооборота в РФ постоянно увеличивается, а применение в управлении предприятием электронного документооборота позволяет существенно повысить уровень выполнения различных управленческих задач при незначительных как финансовых, так и временных затратах. Именно применение систем электронного документооборота в управлении предприятием является неперенным условием повышения эффективности труда персонала и деятельности предприятия в целом.

Цель и задачи исследования. Обозначить основные проблемы внедрения электронного документооборота в управление предприятием, обосновать необходимость автоматизации управления и ввода электронного документооборота.

Методика исследования. Изучение и анализ научной литературы по данной проблеме.

Результаты исследования. На сегодняшний день, различные предприятия, все чаще в свою внедряют электронный документооборот в управление предприятием. Но, не смотря на это, большинство хозяйствований работают по старинке, отдавая предпочтения привычному и традиционному – бумажному документообороту. При этом, как показывает практика, процесс движения различного рода бумажных документов начиная от их создания, исполнения, реализации и хранения, кроме того, их постоянное увеличение в объеме, терпит различные труднорешаемые задачи, которые не лучшим образом сказываются на деятельности предприятия.

Исследования показали, что 2-5% бумажных документов не доходит до адресата, около 20% документов приходит далеко не в срок, существуют огромные архивы бумажных документов для проверки и хранения. Кроме того, существует низкий уровень поиска документов; сложности в мониторинге движения бумажного документооборота на всех стадиях жизненного цикла; трудность в создании результативного контроля; протяженность сроков подготовки и согласования бумажных документов; сложность в организации бумажного документооборота, когда над одним документом работает одновременно несколько человек; трудоемкость или невозможность получения журналов и сводных отчетов; поддержание бумажного документооборота в надлежащем состоянии; обеспечение бумажному документообороту режима конфиденциальности и непосредственно сохранности документа. В итоге – информационная недостоверность или ее недостаточность, затягивание принятия управленческих решений, неактуальность, увеличение затрат на бумажный документооборот.

Следовательно, бумажный документооборот является малоэффективным. Электронный документооборот ликвидирует все минусы бумажного, но, не смотря на это, вообще искоренить бумажный документооборот невозможно, это связано в первую очередь с юридическими правовыми нормами, которые по сей день требуют наличия бумажной документации и распространяется на предприятия именно в бумажном виде.

С приходом электронных документов и их увеличением в доли документооборота, работать становится намного легче, так как они намного легче поддаются автоматизации, и технологические операции с ними реализуются намного быстрее. Поэтому, во многих странах мира основным показателем результативности деятельности управленческого аппарата является увеличение доли электронных документов в общем документообороте.

Несмотря на то, что доля электронного документооборота в деятельности управленческого аппарата предприятий из года в год увеличивается, существует ряд проблем: экономия денежных средств на приобретение и внедрение программного обеспечения; ужесточение законодательной базы в ведении делопроизводства, затруднения в составлении номенклатуры дел, небезукоризненность процессов управления документами, трудности с определением сроков хранения документов, низкий уровень подготовки регламентов работы с системами электронного документооборота, кроме того низкий уровень обучения персонала, недостаточная мотивация, ненадлежащий уровень технических знаний приводит к затягиванию внедрения электронного документооборота в управление предприятием и систематическими сбоями в работе.

Кроме того, дефицит нормализованной законодательной базы не дает предприятиям полноценно работать с электронными документами, так как приходится дублировать электронные документы бумажными, что усложняет бизнес-процесс в работе предприятий.

Несмотря на ряд существующих проблем во внедрении электронного документооборота и в работе с ним, положительным моментом является то, что на поиск документов тратятся считанные минуты; документы одновременно доступны всем работникам, имеющим право доступа; процесс согласования и утверждения документов является прозрачным и проходит в режиме реального времени; ликвидируется время на передачу документов между подразделениями, так как файлы документов находятся в режиме реального времени и доступны всем работникам имеющим к ним право доступа. Кроме того, подготовка стандартных отчетов о движении документов совершается одним нажатием кнопки; отсутствие сотрудников на работе останавливает процесс работы с документами, так как обеспечивает возможность удаленной работы с документами; ускорение информационных потоков и искоренение ошибок при принятии управленческих решений, что приводит к повышению эффективности деятельности предприятия в целом.

Выводы. Как видим основные преграды внедрения электронного документооборота в управление предприятия заключаются в несовершенстве законодательной базы в сфере регламентации процесса электронного документооборота; в вопросах организационного характера, а также неготовности руководства предприятий в плане материальных затрат на внедрение новой системы и проведения качественного обучения сотрудников. Несмотря на имеющиеся неразрешенные проблемные моменты, внедрение электронного документооборота приобретает широкие масштабы, а материальные затраты, используемые в процессе реализации проекта по переходу организации на новый уровень, оправдывают себя по большей части.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Гончарова В.П.

студентка кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: ст. преподаватель Мацова А.С.

Аннотация. Рассмотрен алгоритм стратегического анализа положения строительного предприятия на примере ООО завода «Стройдеталь».

Введение. Современная рыночная среда характеризуется высоким уровнем конкуренции и большой динамичностью. Все предприятия стремятся к выживанию. Именно поэтому большинство российских предприятий внедряет у себя основы стратегического менеджмента. Разработка эффективной стратегии предприятия невозможна без всестороннего стратегического анализа, который направлен на выявление сильных и слабых сторон предприятия, его конкурентных преимуществ и альтернатив развития.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является практическое применение инструментов стратегического анализа для определения положения предприятия на рынке строительных услуг, выявления его сильных и слабых сторон.

Методика исследования. Использован метод анализа и синтеза.

Результаты исследований. Исследуемое предприятие – ООО завод «Стройдеталь» (г. Евпатория). Осуществляет деятельность в отрасли промышленности строительных материалов, основное производство – железобетонные изделия и бетонные смеси.

Стратегический анализ – это процесс исследования и экспертной оценки деятельности и окружающей среды предприятия, результатом которого становится необходимая информация для разработки стратегии. Важным элементом стратегии предприятия является миссия. По мнению Томпсона и Стрикленда, миссия предприятия «описывает нынешний бизнес компании; в миссии содержится общая характеристика сегодняшних возможностей организации, ее целевой аудиторией, видов деятельности и структуры бизнеса».

Автором предложена миссия ООО завода «Стройдеталь» – «Качество нашей продукции – это не только основа нашей репутации, но и залог вашей безопасности». Она отражает главные конкурентные преимущества предприятия, важность поддержания качества продукции для исключения угрозы жизни потребителя.

К инструментам анализа макроокружения относят PEST-анализ. Он представляет собой аббревиатуру из 5-ти групп факторов: политические (P-policy), экономические (E-economy), социальные (S-society) и технологические (T-technology). Результат анализа можно выразить следующим образом: пока предприятие находится в относительно стабильном положении. Но ситуация может кардинально измениться. Выход на рынок новых конкурентов является угрозой для предприятия. Кроме того, так как отрасль подвержена влиянию государства, сила воздействия политических и экономических факторов достаточно высока.

Инструментами стратегического анализа микроокружения являются анализ конкурентных сил («Пять сил Портера») и анализ ключевых факторов конкурентного успеха (анализ КФУ).

По результатам анализа можно дать предприятию ряд рекомендаций: 1) необходимо модернизировать производство; 2) снижать влияние ценовой конкуренции (это уже частично осуществляется на предприятии за счет собственной лаборатории, которая гарантирует качество товара и создает ему дополнительную ценность); 3) налаживать сотрудничество с наиболее выгодными поставщиками для получения преимуществ.

Ключевые факторы успеха отрасли – это параметры, которые определяют успех в отрасли. Зачастую в отрасли выделяется несколько КФУ, и задача анализа – выделить наиболее значимые.

Для отрасли строительных материалов, в которой ведет деятельность ООО завод «Стройдеталь» можно выделить следующие КФУ, расположенные в порядке их важности для отрасли: производственные мощности; эффективность (низкозатратность) производства; репутация производителя качественной продукции и надежного партнера; размещение производства (близость к ресурсам, сокращение транспортных издержек); наличие доверительных отношений с местными органами власти.

Из перечисленных КФУ и исследуемого предприятия есть большие производственные мощности (5 га) и репутация производителя качественной продукции и надежного партнера. Кроме того, местоположение предприятия помогает ему эффективно в условиях невысокой конкуренции работать на рынке западной части Крыма.

Анализ внутренней среды предприятия можно провести с помощью модели «McKinsey 7S». Модель основана на анализе семи ключевых элементов внутренней среды организации: структура, стратегия, система управления, система ценностей, сумма навыков, состав работников и стиль взаимоотношений внутри компании.

Анализ «McKinsey 7S» позволил выделить сильные и слабые стороны предприятия:

1. Структура и система управления – у предприятия простая организационная структура и небольшой штат сотрудников, что обеспечивает четкость подчинения и простоту коммуникаций.

2. Стратегия – у предприятия нет стратегии. Но есть ряд конкурентных преимуществ – большие производственные мощности, положительная динамика финансовых показателей и наличие собственной аккредитованной лаборатории, которая обеспечивает качество продукции.

3. Система ценностей и стиль взаимоотношений – у сотрудников предприятия отсутствует корпоративный дух и чувство привязанности.

4. Сумма навыков и состав работников – на предприятии работают квалифицированные специалисты, но, если удастся модернизировать оборудование, потребуется повышение квалификации. Кроме того, на предприятии не хватает молодых сотрудников, которые приносят с собой, как правило, различные инновации и креативные решения.

Инструментами анализа среды в целом и поиска стратегических альтернатив являются «Матрица Ансоффа» и «ADL-матрица». Матрица Ансоффа – модель, описывающая возможные стратегии роста предприятия на рынке в зависимости от степени новизны рынка и новизны продукта. Проведение данного анализа показало, что наиболее возможной стратегией для ООО завода «Стройдеталь» является стратегия проникновения (старый товар, старый рынок). Необходимо укреплять существующие конкурентные преимущества, концентрировать внимание потребителей на них. Также следует искать пути снижения издержек.

«ADL-матрица» предлагает двадцать вариантов стратегий в зависимости от жизненного цикла отрасли и уровня конкурентоспособности на рынке. Экспертным методом было определено, что у ООО завода «Стройдеталь» «Благоприятная конкурентная позиция», а отрасль строительных материалов в Крыму находится на стадии перехода от роста к зрелости. Такая комбинация характеристик предлагает предприятию следующие возможные виды стратегий:

- рост продаж, равный росту рынка;
- укрепление существующих конкурентных преимуществ;
- выборочное инвестирование – только в наиболее значимые проекты.

В целом, на реализацию данных стратегий указывают и другие инструменты проводимого стратегического анализа ООО завода «Стройдеталь».

Выводы. ООО завод «Стройдеталь» на данном этапе находится в относительно стабильном положении, но ситуация может измениться с выходом на рынок сильных конкурентов с материковой части РФ и окончательным устареванием оборудования. Проведенный стратегический анализ показывает, что предприятию следует уделить особое внимание укреплению существующих конкурентных преимуществ и модернизации оборудования для снижения издержек. Необходимо внедрять основы маркетинга, а также укреплять корпоративный дух.

ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭНЕРГОСИСТЕМЫ КРЫМА И ГУП РК «КРЫМЭНЕРГО»

Лазарев А.С.

студент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: ст. преподаватель Мацова А.С.

Аннотация. Рассмотрены некоторые проблемы функционирования энергосистемы в Республике Крым и ГУП РК «Крымэнерго», снижающие качество услуг энергоснабжения.

Введение. В процессе деятельности любого предприятия возникают проблемы, их выявление и анализ способствует поиску правильного вектора развития и удовлетворению всех стейкхолдеров. Энергетическая система в Крыму с 2014 г. претерпела существенные изменения, которые повлияли на качество предоставляемых услуг.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является анализ проблем функционирования ГУП РК «Крымэнерго», выявление их влияния на качество услуг энергоснабжения и предложения по их разрешению.

Методика исследования. Использован метод анализа и синтеза.

Результаты исследования. Одним из главных недостатков в деятельности ГУП РК «Крымэнерго» являются потери при передаче электроэнергии на различные расстояния (табл. 1), поскольку это связано с основным видом деятельности предприятия. На сегодняшний день на территории Республики Крым функционируют: «объекты энергетики и электрические сети 220–330 кВ, 35–110 кВ, 0,4–6–10 кВ, в том числе: 15 подстанций 220–330 кВ, 75 подстанций 110 кВ, 8899 подстанции 6–10–35 кВ, 32900 км линий электропередачи».

Таблица 1

Потери в электрических сетях Российской Федерации

Класс сетей	Потеря энергии	Доля в общем объеме
330–500 кВ	до 25 %	11%
220 кВ	до 27 %	15%
35–110 кВ	до 43 %	36%
6–20 кВ	до 34 %	26%
0,4 кВ	до 30 %	7%

Очевидно, что основные потери происходят в сетях напряжённостью 35–110 кВ, которых на территории, обслуживаемой исследуемым предприятием, насчитывается 75 штук. Потери электроэнергии достигают 43%, что свидетельствует о нерациональном использовании энергетических ресурсов вследствие некачественного оборудования. В свою очередь, значимой причиной роста тарифов, в том числе является необходимость покрытия этой доли потерь.

Потери при передаче электроэнергии обусловлены, в том числе, значительным расстоянием, на которое передаётся электроэнергия. Это проблема не только данного предприятия, но, в первую очередь, отрасли, поскольку источники энергии находятся не во всех регионах. Риск размещения АЭС на территории Республики Крым связан с опасностью природной катастрофы и специализацией региона. После присоединения Крыма к Российской Федерации начались две масштабные стройки на территории Республики и города Севастополя по возведению тепловых электростанций, которые должны покрыть потребности в электроэнергии, обеспечить сокращение потерь.

Основным источником электроэнергии для Республики Крым является Ростовская АЭС. Потери происходят вследствие значительного расстояния (900 км), ландшафтных особенностей (кабель проходит по дну Керченского пролива). Изменение температурного режима, которое на данном участке происходит дважды: при погружении и при выходе кабеля из воды, увеличивает потери электроэнергии.

Еще одной проблемой является недостаточность инвестирования. Данная проблема характерна для всей энергетической отрасли. Для того, чтобы соответствовать современным стандартам качества и тенденциям развития общества, поскольку технологии непрерывно совершенствуются, необходимо развитие инфраструктуры, обслуживающей эти технологии.

Одним из принципов системы менеджмента качества услуг является принцип «постоянного улучшения». В связи с этим, в деятельности ГУП РК «Крымэнерго» можно выделить следующие недостатки: сокращение научно-технического потенциала; отсутствие активности в научно-исследовательской и опытно-конструкторской деятельности. В частности, речь идет о необходимости освоения технологий, которые уже зарекомендовали себя в мире, связанных с использованием альтернативных источников энергии, улучшением способа передачи электроэнергии, размещением источников энергии.

Еще один недостаток – слабая дифференциация тарифной ставки для потребителей электроэнергии, что негативно отражается на соблюдении принципа менеджмента качества – «ориентация на потребителя». Суть дифференциации тарифной системы заключается в том, что предприятие устанавливает тарифную ставку на определённые часы, в которые потребители используют электроэнергию. Такая тарификация применяется во многих развитых странах мира и в некоторых регионах Российской Федерации, что показывает отношение предприятия-поставщика электроэнергии к своим потребителям. Подобная тарифная система выгодна также для больших предприятий, которые, осуществляя деятельность в ночную смену, имеют возможность экономить, не снижая потребление.

Кроме того, благодаря данной системе, можно снизить нагрузку на электрические сети, которые не будут подвергаться перенапряжению, что увеличит их срок службы. Это, в свою очередь, выгодно с точки зрения уменьшения затрат на ремонт и обслуживание для предприятия-поставщика, которое может направить высвобожденные денежные средства на развитие.

Еще один недостаток – рост управленческих расходов (в 5,8 раза для ГУП РК «Крымэнерго»). Это связано с увеличением административных расходов, содержанием управленческого персонала, изменениями в организационной структуре, расходами на информационные, консультационные и юридические услуги, а также на аренду помещений.

Несоблюдение принципа «принятия решений, основанных на фактах», является, с нашей точки зрения, одной из ключевых проблем в системе менеджмента качества услуг ГУП РК «Крымэнерго», поскольку, если работать над его устранением, то можно нивелировать и ряд вышеперечисленных.

Выводы. Учитывая факт постоянных существенных потерь при передаче электроэнергии, в перспективных планах развития предприятия должны быть заложены расходы на совершенствование системы передачи электроэнергии в сетях определённого напряжения.

Необходимо совершенствовать систему передачи электроэнергии, снижать потери посредством обновления электрических сетей, находящиеся в собственности предприятия. В частности, на первом этапе предлагается замена высоковольтных сетей номиналом 220 кВ протяженностью 664 км, что значительно сократит потери при передаче. Это будет способствовать увеличению номинальной мощности электричества в сетях, снижению количества перебоев электроэнергии, сокращению потерь электроэнергии, которая расходовалась на обогрев линий электропередач.

Это позволит предприятию в дальнейшем получать прибыль, которую можно инвестировать в развитие предприятия и соответствовать постоянно растущим требованиям современного общества.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ КЛАСТЕРНЫХ СТРУКТУР

Мацова А.С.

старший преподаватель кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

Аннотация. Проанализированы подходы к определению сущности понятий «кластер», «курортно-рекреационный и туристский кластер», рассмотрены специфические черты кластерных структур.

Введение. Одним из условий повышения конкурентоспособности страны и её отдельных регионов является формирование, эффективное функционирование и развитие кластерных образований. В рамках региональной политики государства экономическое развитие регионов рассматривается через призму развития ключевых кластерных структур. В настоящее время большинство стратегий социально-экономического развития субъектов Российской Федерации разработаны с применением кластерного подхода. Он подразумевает выделение наиболее значимых кластеров как точек экономического роста в рамках приоритетных направлений развития экономики регионов.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является анализ подходов к сущности понятия «кластер», «курортно-рекреационный и туристский кластер», особенностей формирования кластерных структур.

Методика исследования. Использован метод анализа и синтеза.

Результаты исследования. Стратегическая необходимость приоритетного развития курортно-рекреационного и туристского кластера закреплена в Федеральной целевой программе «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года». Одним из мероприятий Программы, направленной на развитие экономического потенциала территории, является создание инфраструктуры для развития туристско-рекреационных кластеров.

Необходимость поддержания и развития туристских кластеров отмечается практически во всех документах регионального стратегического развития и развития туристско-рекреационной сферы, разрабатываемых как на национальном, так и на региональном уровнях управления. Значимость развития курортно-рекреационных и туристских кластеров для экономики государства обусловлена «предохранительной», защитной функцией рекреационной деятельности для живого организма и всего социума, позволяющей «сохранить его генофонд»; для экономики региона – наличием природно-рекреационного потенциала.

Рассмотрим сущность понятия «кластер». Основоположником кластерной концепции является М. Портер, который детально описал роль кластеров в достижении конкурентных преимуществ на отраслевом, региональном, национальном и мировом уровнях. «Кластеры – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу».

Понятие «кластер» (англ. cluster – гроздь, скопление, концентрация, группа и т. д.) привнесено в экономику из области естественно-научных знаний: химии, физики, математики, астрономии. Так, кластерами являются группа молекул, спонтанно соединившихся в пучок, группа звезд, связанных силами гравитации. Поэтому важными характерными чертами кластера является спонтанный и временный характер их возникновения.

Можно выделить три основных подхода к определению сущности понятия «кластер», в каждом из которых подчеркнута важная черта его функционирования и имеют место авторские вариации. При первом подходе кластер рассматривается как группа географически близких взаимосвязанных предприятий, территориально ограниченная форма экономической

активности, усиливающая конкурентоспособность региональных образований. Второй подход определяет кластер как сеть предприятий или совокупность предпринимательских сетей с множеством центров управления не связанных территориально. В рамках третьего подхода ученые определяют кластер как группу взаимосвязанных отраслей со значительной степенью интеграции. Таким образом, можно заключить, что не существует однозначного и единого определения понятия «кластер».

М. Портер, изучая природу кластеров, рассматривал возможность их образования в составе как интегрированной, так и сетевой структуры.

Опыт формирования кластерных структур в РФ, включая вопросы планирования и создания, организации и менеджмента, а также инвестирования и контроля, зачастую подтверждает прямое государственное управление. По мнению А.И. Большакова, «дав определение понятию «кластер» и указав цели создания кластеров, законодатель, тем самым приравнял туристских кластер (и все его виды) к свободным экономическим зонам».

С точки зрения А. М. Рыжиковой, В.А. Семидоцкого, Ю.М. Шамары и других ученых кластеры следует отличать от интегрированных и сетевых структур. Несмотря на то, что кластерные структуры могут быть частью сетевых и интегрированных структур, для кластера характерно наличие следующих особенностей: 1) природа возникновения кластера произвольна; 2) кластер формируется, прежде всего, усилиями бизнес-структур и общества, государство выступает участником; 3) кластер является элементом мегаполиса и действует в пределах территориальных образований; 4) кластер является неотъемлемой частью формирования имиджа региона; 5) организации в составе кластера объединяются на основе вертикальных и(или) горизонтальных связей; 6) при территориальном размещении кластер формируется с ориентацией на ресурсную базу.

Туристские, туристско-рекреационные, кластеры в соответствии с существующими классификациями относятся к отраслевым (индустриальным).

Существующие подходы к определению сводятся к уточнению субъектного состава и социально-экономическому эффекту.

В целом, можно отметить три подхода к трактовке сущности туристского кластера. Во-первых, наиболее часто туристский кластер рассматривается как географически локализованная группа предприятий, аттракций, функционирующих в туристско-рекреационной сфере. Во-вторых, туристский кластер трактуют как туристско-рекреационный комплекс. С нашей точки зрения необходимо дифференцировать туристский кластер, имеющий географическую локализацию, от туристско-рекреационного комплекса, который имеет все признаки интегрированной структуры. Согласно третьему подходу туристский кластер представляет собой особую экономическую зону. Он, как правило, отражен в нормативных программных документах в деятельности таких кластеров государство принимает активное участие, осуществляя прямое бюджетное финансирование.

Синтез существующих определений позволяет определить курортно-рекреационный и туристский кластер как совокупность географически соседствующих субъектов хозяйственной деятельности – санаторно-курортных, туристских предприятий, предприятий поставщиков специализированных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских институтов, высших учебных заведений, других организаций – взаимодополняющих друг друга, взаимодействующих с органами власти и усиливающих конкурентные преимущества санаторно-курортной сферы региона.

Выводы. Курортно-рекреационный и туристский кластер, как и любой другой, обладает свойствами взаимной конкуренции его участников, кооперации, формирования уникальных компетенций региона, формирования концентрации предприятий и организаций на определенной территории.

С точки зрения государства, миссией туристско-рекреационного кластера является сохранение здоровья нации и человеческого потенциала. Задачи, решаемые для достижения этой миссии, должны решаться в рамках совместной цепочки ценностей организаций, социальных групп и государства.

ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Монастырская В.С.

студентка кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: ассистент кафедры менеджмента Тимаев Р.А.

Аннотация. В работе рассматриваются особенности мотивации персонала организации с точки зрения процессного подхода.

Введение. На сегодняшний день проблема мотивации персонала на предприятии является достаточно актуальной, так как от того насколько правильно сформирована система мотивации зависит не только эффективность, но и качество работы сотрудников.

Цель и задачи исследования. Цель исследования заключается в определении особенностей мотивации как процесса. Для достижения поставленной цели необходимо рассмотреть мотивацию персонала с точки зрения процессного подхода, представив ее в виде последовательности действий.

Методика исследования. Были использованы методы анализа и синтеза.

Результаты исследования. В современных условиях социально-экономического развития, любая организация стремится максимально эффективно использовать потенциал своих работников, создавая для этого условия, мотивирующие персонал к повышению производительности труда и направленные на интенсивное всестороннее развитие.

Научные исследования XX века в области управления позволили сформировать теории мотивации, которые условно можно разделить на процессуальные и содержательные. Содержательные теории мотивации построены на потребностях и факторах, которые с ними связаны, а также определяют поведение людей. В процессуальных теориях исследуется распределение человеком усилий для реализации своих планов и достижения поставленных целей, а также выбор конкретного вида поведения, они не исключают существование потребностей у человека, но заостряют внимание на том, что поведение людей в организации определяется не только потребностями.

Мотивация, рассматриваемая как процесс, теоретически может быть представлена в виде шести следующих одна за другой стадий (рис. 1).



Рис. 1. Стадии мотивации

На первой стадии появляется ощущение нехватки чего-либо. Чаще всего это связано с физиологическими, психологическими или социальными потребностями. Физиологические

потребности – это потребности, которые обеспечивают выживание человека (потребность в пище, воде, тепле). Психологические потребности – это потребности, которые не сводятся к телесным, но не дотягивают до уровня духовных, например, потребность в общении или потребность в самоутверждении. Социальные потребности – нужда в чем-либо, необходимом для поддержания жизнедеятельности.

Вторая стадия характеризуется поиском возможностей устранения потребности: удовлетворить, подавить или же не замечать. Возникает необходимость что-то сделать, что-то предпринять.

На третьей стадии сотрудник определяет цели, которые ему необходимо достичь: что и какими средствами он должен сделать, чего достичь, что получить для того, чтобы устранить потребность.

Четвертая стадия характеризуется тем, что сотрудник затрачивает усилия для того, чтобы осуществить действия, которые в конечном счете должны предоставить ему возможность получения чего-то, чтобы устранить потребность. На данной стадии происходит переосмысление целей и становится возможной их корректировка.

На пятой стадии сотрудник, который выполнил определенный объем работы получает то, что он может использовать для устранения потребности, либо то, что он может обменять на желаемый для него объект.

Шестая стадия обусловлена тем, что сотрудник после удовлетворения своей потребности ослабляет, либо наоборот усиливает мотивацию к деятельности.

Выводы. В процессе формирования общей системы мотивации направленной на повышение эффективности труда персонала, руководству необходимо особое внимание уделять вышеперечисленным стадиям мотивации. При этом важно учитывать те мотивы, которые важны каждому отдельному сотруднику в его работе и создавать все необходимые условия для их реализации, ведь достигнуть наилучшего результата можно только в том случае, если в итоге выигрывает и персонал, и сама организация.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА В РОССИИ

Монахова К.В.

магистрант кафедры менеджмент Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: к.э.н., доцент Фокина Н.А.

Аннотация. В статье описываются современные проблемы, с которыми сталкиваются кадровые службы российских предприятий в период необходимости адаптации персонала, а также представлен опыт крупных российских компаний в реализации программ адаптации на территории РФ.

Введение. Основой любой организации является персонал, который обеспечивает рациональное использование ее ресурсов, влияет на экономические показатели деятельности и конкурентоспособность. Почти любая компания в процессе ее создания и развития сталкивается с такими важными аспектами управления персоналом, как отбор, оценка, обучение и мотивация персонала, и не только сталкивается, но и активно развивает эти области. В то же время внимание редко уделяется проблеме адаптации новых сотрудников и персонала в целом, несмотря на важность этого направления для деятельности всей организации.

Цель и задачи исследования. Цель исследования состоит в изучении проблем адаптации в современной России.

Методика исследования. В работе использованы метод синтеза, анализа, индукции, дедукции, а также анализ опыта современных компаний в реализации программ адаптации на территории РФ.

Результаты исследования. Проблема исследования процесса адаптации сотрудников к профессиональной деятельности в организации в последнее время становится все более актуальной и важной из-за постоянно растущего спроса на эту практику.

Адаптация персонала – это процесс приспособления работника к меняющимся условиям внешней среды, производства, труда, жизни. Она является показателем успеха или неудачи работы по поиску, выбору и найму персонала. Однако применение данного метода в кадровой работе в России практически отсутствует либо применяется частично. Так, например, Государственная служба занятости в России еще не в состоянии эффективно управлять консультированием по вопросам карьеры и адаптации. Механическое заполнение вакансий является неэффективным, так как мало кто согласится на любую работу без учета его личных пожеланий. Причина заключается не только в стереотипах, но и в отсутствии знаний об адаптации к карьере, их формах и возможностях на рынке.

В условиях экстенсивного развития, наличия свободного рынка труда и относительно низких требований к квалификации работников не было острой необходимости в единой системе информации и занятости для персонала. Результатом этой практики стала хроническая и широко распространенная нехватка рабочих с неполной занятостью с заниженными требованиями к уровню их подготовки. Услуги по консультированию в вопросах карьеры, которые были доступны в отдельных школах, крупных предприятиях и административных округах, часто предоставляли представители рекрутинговых и агитационных пунктов. В результате только 15-20% выпускников школ выбирали профессию, связанную с навыками, которые они получили в школе.

Однако времена меняются и сегодня для сотрудника важно не только само наличие места работы, но и другие факторы, среди которых одним из наиболее важных является процесс адаптации к условиям труда в конкретной организации.

В последнее время из-за нехватки квалифицированного персонала на рынке труда больше времени уделяется разработке механизмов для сохранения ценных сотрудников компании, которые проработали более года. Считается, что новички, которые покинули организацию в течение первых двух-трех месяцев, не имеют никакой ценности, а другие легко могут быть найдены на их место. Если углубиться в эту проблему, то становится ясно, что такая позиция является недальновидной и необоснованной, поскольку теряется драгоценное время в поисках специалиста.

Как показал опыт отечественных организаций, в стране недостаточно внимания уделяется проблеме профориентации и адаптации персонала. К сожалению, менеджеры не в полной мере понимают важность руководства и адаптации в качестве методов регулирования предложения рабочей силы в организации. Узкий ведомственный подход противодействует развитию прямых связей между органами управления карьеры и процессом адаптации.

Как показывает практика, одним из наиболее заметных признаков того, что нужно думать о системе адаптации в организации, является высокий показатель текучести кадров, когда персонал покидает компанию, и это движение является массовым, с определенной регулярностью и цикличностью во времени, и касается не только вновь принятых на работу сотрудников, но и постоянного персонала. При этом текучесть отрицательно влияет на команду сотрудников и, соответственно, влияет на производительность. Кроме того, рынок труда не так велик, как хотелось бы, особенно для квалифицированного сельского персонала, поэтому важно, чтобы работник работал и не уходил через несколько недель.

Большинство современных крупных организаций направляют значительную часть усилий и ресурсов на развитие и удержание своего персонала, поскольку это квалифицированные и лояльные сотрудники, которые являются одним из основных компонентов успеха компании на рынке труда. С одной стороны, успешная адаптация специалиста к системе профессиональных и межличностных отношений в компании может обеспечить ему чувство комфорта, удовлетворение процессом и результатом работы, его достижениями и его статусом в организации. С другой стороны, успех адаптации сотрудника

неизбежно влияет на эффективность его деятельности, что, естественно, также представляет интерес для самой компании.

Хорошо продуманная адаптационная программа должна включать процедуры не только для нового специалиста, для его полного ознакомления с компанией, но также процедуры, в которых и менеджер, и персонал, которые будут взаимодействовать непосредственно с новым сотрудником, могли бы быстро понять новоприбывшего сотрудника и включить его в структуру, чтобы сделать его «своим». Для этого система адаптации строится с максимальным включением сотрудников, которые вовлечены в общий рабочий процесс с новым сотрудником, и именно от них он получает всю необходимую информацию о компании. Данный сотрудник, в свою очередь, обеспечивает необходимое взаимодействие, в ходе которого происходит более близкое знакомство сотрудников с получением информации друг о друге, что уменьшает общее напряжение и стресс от неизвестного.

Наличие у компании эффективной адаптационной программы позволяет сократить период для ввода нового сотрудника в компанию и, как следствие, получить его полную отдачу в работе, возложенной на него. Во-вторых, это снижает вероятность ухода сотрудника в течение испытательного периода, что, в свою очередь, экономит ресурсы компании для нового поиска и выбора специалиста для этого рабочего места. И, в-третьих, экономия времени для непосредственного лидера и рядовых сотрудников. Главное, чтобы мероприятия, включенные в программу адаптации, не были формальными, так как для любой компании чрезвычайно важно понимать и принимать все правила, которые находятся в организации, полностью понимать их должностные инструкции

Выводы. Подводя итоги, отметим, что проблемы адаптации персонала в России надо решать следующими способами: информировать и консультировать менеджеров по персоналу об эффективности системы адаптации, проводить тренинги на данную тематику, изучать достижения зарубежных стран в решении данных проблем, а также постоянно совершенствовать навыки кадрового персонала в организации.

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ УСЛУГ В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ

Хлобданова Э.Р.

магистрант кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: д.э.н., профессор Ячменева В.М.

Аннотация. В работе раскрывается сущность понятия «качество» предоставляемых услуг в ресторанном бизнесе. Проводится анализ концепции экономической и социальной ценности ресторанной услуги.

Введение. Ресторанная индустрия сегодня наиболее развивающееся направление бизнеса в России. Больше всего инвестиций привлечено, за последние годы именно в ресторанный бизнес. Это обуславливается не только возможностью по-новому организовать бизнес посредством изменения его организационной формы и реализации инновационных технологий, но и конечно же изменением отношения к качеству предоставляемых услуг в ресторане. Качество предоставляемых услуг в ресторане – это целостный показатель, свидетельствующий об эффективном функционировании ресторанного предприятия, в целом качество ресторанных услуг определяет всю систему качественного обслуживания.

Актуальность данного исследования заключается в необходимости усовершенствования методики оценки качества предоставляемых услуг в ресторанном бизнесе, на основе ценности самой услуги, обеспечивающей процесс повышения конкурентоспособности ресторанов на рынке.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является анализ модели ценности услуг на основе его качества в ресторанном бизнесе, оценить возможности практической

реализации ценностного подхода на предприятии, для повышения эффективности функционирования ресторанного бизнеса и повышения его конкурентоспособности.

Методика исследования: теоретический анализ и обобщение научной литературы и периодических изданий.

Результаты исследования. В XX веке социально-ориентированный сервис стал уникальным явлением. Он прочно вошел в жизнь сотен миллионов людей. Эта высоколиквидная сфера хозяйственной деятельности является одной из самых популярных в среде предпринимателей.

Одним из путей повышения конкурентоспособности отечественных ресторанов является качество пищевой продукции, уровень сервиса и гармонизация российских и международных стандартов ресторанного бизнеса и внедрение системы сертификации услуг общественного питания. Согласно статье 2 Федерального закона «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», услугами признаётся «предпринимательская деятельность, направленная на удовлетворение потребностей других лиц, за исключением деятельности, осуществляемой на основе трудовых правоотношений». Услуги по своей специфике относятся к сфере экономических ценностей. То есть, услуги являются ценностью (благом), которая имеет эффективность, определяемую как результативность.

Концепция экономической ценности выделяет два типа ценностей: ценность для потребления и ценность для обмена. Применительно к государственным услугам речь может идти лишь о ценности для потребления. Ценность возникает только как потребность клиента и способность услуги удовлетворить эту потребность. Другими базовыми характеристиками услуги являются: время, затрачиваемое на получение услуги; стоимостные и не стоимостные затраты получения услуги; качество услуги и качество процесса обслуживания. Ценность является субъективной величиной, ее оценка зависит от восприятия и специфических потребностей клиента. Модель ценности услуг является основой для выработки стратегии создания ценности для клиента через разработку услуг и систему их предоставления.

Анализ различных подходов к определению понятия «качество» в ресторанном бизнесе позволил выделить наиболее типичные:

Качество – это правильно определенные потребности клиентов. Здесь принимается во внимание концепция, согласно которой необходимо предоставлять услуги, соответствующие потребностям гостей. Именно в этом контексте качество создает конкурентное преимущество.

Качество – это правильно оказанные услуги. Здесь комбинируется две концепции: услуги должны не только соответствовать потребностям клиента (технический аспект), но и вся система обслуживания должна быть сконструирована таким образом, чтобы обеспечивать и удобство гостей, и хорошие межличностные отношения персонала. В этом значении качество – это основа компетентности.

Качество – это постоянство. Здесь имеется в виду необходимость предоставлять продукт/услуги на одном и том же уровне миллионы раз. Непостоянство – бич гостиничной индустрии. Поэтому можно сказать, что качество – это хорошее исполнение.

Полностью удовлетворенный гость ресторана обязательно захочет вернуться в заведение повторно, при этом есть высокая вероятность, что он будет рекомендовать ресторан своим друзьям и близким. Именно из этого следует, что прибыль и репутация заведения неотъемлемо связаны с рекомендациями удовлетворенных и неудовлетворенных клиентов.

Ниже приведены принципы функционирования ресторанов, сформулированные Джеффом Безом: на пять положительных рекомендаций о заведении, приходится один новый клиент заведения; чтобы покрыть один негативный отзыв о заведении, необходимо получить пять позитивных отзывов; одна негативная рекомендация влечет за собой потери 0,83 потенциального клиента ресторана; один критик влечет за собой 3-5 негативных отзыва.

Так рост лояльности клиента минимум на 3 %, приводит соответственно к снижению затрат ресторана на 11 %, что в свою очередь приводит к росту прибыли заведения в среднем на 15 %, но при этом не возрастают объемы продаж и цены на предоставляемые услуги.

Для оценки качества предоставляемых услуг на предприятии общественного питания будет использоваться методика качественной оценки, которая основанная на методе расчета индекса удовлетворенности потребителей (Customer Satisfaction Index – CSI). Данная методика была исследована и разработана Швейцарскими специалистами экономической школы. Благодаря данному методу можно определить главные причины лояльности как постоянных, так и потенциальных клиентов конкретного ресторана, а также факторы и причины их удовлетворенности.

Данный метод позволяет оценить:

1. Степень довольства конкретными процессами (еда, интерьер/экстерьер, обслуживание).

2. В целом удовлетворенность потребителя от контакта с заведением.

Данный метод включает в себя сбор информации с помощью различных опросов об общей удовлетворенности/неудовлетворенности едой, интерьером, обслуживанием и т.д. с помощью шкалы от 0 (полностью не удовлетворен) и до 10 (полностью удовлетворен), с помощью открытых вопросов или закрытых вопросов в стиле «да/нет».

Так же некоторые заведения для более глубокого анализа оценки качества предоставляемых услуг используют фокус-группы своих клиентов.

Выводы. Можно сделать вывод, что для заведений общественного питания является жизненно необходимым систематическое проведение мониторинга качества предоставляемых услуг, базирующегося на пожеланиях клиентов, а также необходимо сравнивать уровень качества своих услуг с услугами конкурентов для дальнейшей эффективной работы.

Материальные и временные затраты на изучение мнения клиентов позволит в долгосрочной перспективе удержать постоянных клиентов и привлечь новых. При этом для привлечения нового потребителя тратиться в шесть раз больше средств и усилий, чем на сохранение лояльности постоянного клиента. Такая закономерность связана с тем, что постоянные клиенты не требуют расходов, связанных на рекламу, при этом они могут обеспечить бесплатную рекламу для ресторана посредством положительных рекомендаций.

АНАЛИЗ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РЕСУРСОЗАВИСИМОСТЬ ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Педан Е. М.

магистрант кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: д.э.н., профессор Ячменева В.М.

Аннотация. В работе проведен анализ ресурсозависимости винодельческой отрасли на четырех уровнях (мировом, территориальном, национальном и региональном). На уровне производителей проанализированы факторы ресурсозависимости в пределах субъектов федерации.

Введение. Винодельческая отрасль – одна из приоритетных отраслей агропромышленного комплекса. В настоящее время она является развивающейся и нуждается в глубоком анализе перспектив роста и выработке стратегий дальнейшего развития. Одним из наиболее важных аспектов анализа состояния винодельческой отрасли является ее ресурсозависимость под влиянием факторов внешней среды.

Цель и задачи исследования. Цель исследования – анализ ресурсозависимости винодельческой отрасли на мировом, территориальном, государственном и местном уровнях.

Методика исследования: теоретический анализ и обобщение научной литературы, статистических данных и периодических изданий по направлению исследования.

Результаты исследования. На мировом уровне влияние на ресурсозависимость можно рассмотреть через глобализацию экономики, дефицит ресурсов, парниковый эффект и политику мировых организаций. Положительным проявлением глобализации можно считать возможность приобретения любимой винодельческой продукции не только в стране производителя, но и в любой точке земного шара. Негативное последствие этого явления – конкуренция импортной продукции наряду с неразвитостью бренда российских вин. С начала 2000-х гг. на рынке появились новые сильные игроки, что привело к значительному обострению конкуренции как на международных, так и на национальных рынках, а также к перестройке географической структуры производства и, что более важно, потребления.

Сокращение темпов производства вина во многих странах связано с климатическими условиями, изменениями в политической сфере, ослаблением поддержки этой отрасли на государственном уровне. Аргентина, Чили, Китай, Индия и некоторые африканские страны активно используют эти тенденции для увеличения собственных объемов продаж на мировом рынке. Глобализация рынка виноделия заставила производителей как можно более оптимально использовать площади, выбирать сорта, которые дают самые элегантные и в тоже время богатые вкусы, и вдумчиво подходить к процессу изготовления вина.

Одной из причин сокращения площадей винограда является парниковый эффект. С одной стороны, данный процесс влияет положительно на винодельческую отрасль. Выяснилось, что уже с 1980 года виноград в знаменитых французских регионах собирают на пару недель раньше и данное время сбора позволяет получить более качественное вино, насыщенное вкусом и танинами. Однако пользоваться данным побочным эффектом человечество сможет недолго. Такая тенденция может погубить виноделие в традиционных регионах, которые станут засушливыми и жаркими, а сам виноград утратит свои редкие вкусовые качества. Например, лозы таких сортов винограда, как Пино-Нуар или Мерло к серьезному изменению климата адаптироваться не смогут.

Восстановление таких трудоемких и капиталоемких отраслей, какими являются виноградарство и виноделие, требует наряду с инструментами государственной поддержки, разработки и использования механизмов мобилизации внутренних и внешних резервов ресурсов. К наиболее устойчивым хозяйственным структурам в этой отрасли относятся международные интегрированные формирования, которые объединяют в своем составе различные производственно-коммерческие звенья: от производства винограда и вина до реализации готовой продукции конечному потребителю.

Помимо преимуществ, интеграция винодельческой отрасли стран повлекла за собой издержки для ее участников. Во-первых, это отток ресурсов из стран с более слабой экономикой в пользу сильнейших партнеров. Во-вторых, произошло насыщение рынка фальсифицированной винодельческой продукцией, что привело к снижению конкурентоспособности отечественных производителей и снижению культуры потребления винодельческой продукции. Негативно влияет и географическая близость зарубежных партнеров, которые поставляют на территорию России свою продукцию.

На государственном уровне на ресурсозависимость винодельческой отрасли влияют: уровень государственной поддержки; уровень инвестиционной привлекательности; нормативно-правовая база отрасли, уровень развития национальной экономики, логистика, экономическая и продовольственная безопасность.

К причинам негативной динамики можно отнести: низкий темп освоения земель, пригодных для выращивания винограда; недостаточное субсидирование виноградарства; отсутствие специальной техники, агрохимикатов; большая доля затрат приходится на содержание единой государственной автоматизированной информационной системы (ЕГАИС); рост сегмента винных напитков; неразвитость бренда российских вин.

Культуру потребления вина в России эксперты называют достаточно слабой. Связано это с тем, что население по-прежнему делает выбор в пользу более крепких алкогольных

напитков. В структуре потребления алкогольных напитков, крепкие напитки занимают более чем две трети (69%), каждый пятый выбирает пиво (22%), и только около 9% потребителей предпочитают вино. Большой ущерб отрасли был нанесен в 1985-1990 гг. – период проведения в СССР антиалкогольной кампании.

Одной из основных причин значительного сокращения валового сбора винограда является снижение его урожайности вследствие невыполнения в полной мере агротехнических мероприятий, вымерзания продуктивных виноградников, а также значительного возраста основной площади виноградных насаждений, 70% которых в возрасте более 20 лет.

Также к проблемам государственного уровня винодельческой отрасли относятся: отсутствие отраслевого закона; отсутствие централизованной логистической системы; нехватка мощностей по хранению винограда, высокая энергоемкость, моральный и технический износ оборудования имеющихся виноградохранилищ; недостаточное внимание государства к развитию «винного туризма» и гастрономии.

На уровне Республики Крым (уровень субъектов федерации) на ресурсозависимость винодельческой отрасли влияют такие факторы, как: развития приоритетных видов деятельности в федеральных субъектах, развитие сельского хозяйства и агропромышленного комплекса, развития внутреннего рынка и торговых отношений. Винодельческая отрасль характеризуется следующими проблемами в развитии: наличие вышедших из эксплуатации виноградников; высокая изреженность плодоносящих виноградников; отсутствие лабораторного оборудования для осуществления фитосанитарного мониторинга; недостаток сетей капельного и других способов орошения и водонакопительных сооружений для виноградных насаждений; неразвитость института винодельческой продукции с защищенным географическим указанием и с защищенным наименованием места происхождения.

Выводы. Подводя итоги, можно отметить, что проблема ресурсозависимости винодельческой отрасли является актуальной на сегодняшний день и может быть рассмотрена на четырех уровнях: мировом, территориальном, государственном и местном.

Для успешного преодоления существующих проблем развития винодельческой отрасли, а именно проблемы ресурсозависимости предприятий, и эффективного использования открывшихся перед ней возможностей, необходимо разработать методику оценки уровня ресурсозависимости предприятий винодельческой отрасли и определить стратегию по ее снижению.

ОЦЕНКА ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ

Тагильцева Ю.А.¹, Кузина Е.Л.²

¹ аспирант кафедры «Экономика, учет и анализ» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный университет путей сообщения»

² д.э.н., профессор кафедры «Менеджмент качества» ФГБОУ ВО «Российский университет транспорта» (МИИТ)

Авторы раскрывают вопросы оценки инвестиций в системе природопользования на предприятиях транспортной отрасли с позиции принятия качественных управленческих природоохранных решений и выработки стратегии развития инвестиционной природоохранной деятельности предприятий

Введение. Формирование эколого-экономической стратегии устойчивого развития системы природопользования на железнодорожном транспорте должно быть нацелено, с одной стороны, на повышение эффективности его деятельности, рост прибыли и рентабельности и, с другой стороны, обеспечение экологически безопасного устойчивого

развития урбанизированных территорий. Поэтому возникает необходимость найти те стратегии развития системы природопользования на железнодорожном транспорте, реализация которых возможна в условиях эффективного функционирования объектов железнодорожного транспорта. На процесс принятия управленческих (природоохранных) решений значительное влияние оказывает неуклонное стремление к достижению материальной выгоды, получению дохода, прибыли, увеличению капитала, стоимости. На характер движущих сил развития системы природопользования на железнодорожном транспорте влияют особенности способа хозяйствования, а также установление права собственности на сооружаемые объекты.

Цель и задачи исследований. Основная задача развития системы природопользования на железнодорожном транспорте неразрывно должна быть связана с главной задачей экологии человека в целом, основой которой является поддержание равновесия внутри человечества и внешним миром, его средой. Эта задача может и должна быть решена как в глобальном масштабе, так и на всех территориальных уровнях. Каждый уровень ее решения имеет свои особенности, характеризуется определенным набором ограничений, возможностей и методов для достижения цели.

Методика исследования.

Результаты экономических реформ 90-х годов вызвали повышенный интерес к проблемам эколого-экономической безопасности в целом и на предприятиях железнодорожного транспорта таких ученых, как Л.Абалкин, Б.Лапидус, Н.Терешина, Г.Бубнова, П.Куренков, и другие. Рассмотрим вопросы социо-эколого-экономической оценки инвестиций в системе природопользования на железнодорожном транспорте с позиций необходимости обеспечения экологической безопасности страны. Эффективное функционирование системы природопользования зависит, по нашему мнению, от оптимального использования основных направлений и эколого-экономических особенностей деятельности предприятий железнодорожного транспорта, к которым относятся:

- направления инвестиционной деятельности;
- структура инвестиционной деятельности;
- инвестиционная политика;
- механизмы и инструменты стимулирования экономического роста и мобилизации ресурсов;
- эколого-экономическая оценка природопользования объектов железнодорожного транспорта.

Результаты исследования. Остановимся более подробно на каждом из направлений и сформулируем особенности подхода к экономической оценке экологической безопасности в системе природопользования на железнодорожном транспорте. В условиях, когда энергосырьевая направленность инвестиций приводит к деформации структуры национальной экономики, без инновационной направленности инвестиций невозможно обеспечить качественный экономический рост. Поскольку основной движущей силой экономического развития выступает научно-технический прогресс, то инновационное и природоохранное направления инвестиционной деятельности в железнодорожной отрасли становятся ключевыми.

Кардинально меняется структура инвестиционной природоохранной деятельности. Вместо традиционных направлений, ее структура определяется сокращением потерь и уменьшением негативного воздействия на компоненты окружающей среды, сохранением природных ресурсов и потенциала окружающей среды.

В отличие от традиционного подхода, когда инвестиционная деятельность опиралась на государственную поддержку и поддержку частных инвесторов, инвестиционная природоохранная политика в системе природопользования на железнодорожном транспорте направлена на осуществление ее за счет собственных источников, а также за счет сокращения расходов на устранение последствий негативного влияния на окружающую среду урбанизированных территорий.

Совершенствование отношений собственности, рост доходов, прибыли, и собственного капитала, сокращение экологического ущерба, рост заинтересованности в обеспечении экологической безопасности и повышении эколого-экономической эффективности деятельности становятся основными механизмами и инструментами стимулирования экономического роста и повышения эффективности использования ресурсов в системе природопользования на железнодорожном транспорте.

К эколого-экономической оценке функционирования объектов при традиционном подходе, включающей расчет дисконтированного дохода, индекса доходности, внутренней нормы доходности и срока окупаемости проекта, в системе природопользования предлагается при принятии управленческих решений использовать такие показатели, как экономический показатель экологической безопасности природопользования и критерий эколого-экономической безопасности урбанизированных территорий.

В системе природопользования на железнодорожном транспорте выделим основные направления совершенствования экономической оценки экологической безопасности функционирования объектов: во-первых, формирование инвестиционных ресурсов для осуществления экономически эффективной и экологически безопасной хозяйственной деятельности предприятий железнодорожного транспорта; во-вторых, получение эколого-экономического эффекта от сокращения ущерба окружающей среде и уменьшения негативного влияния на социальную подсистему; в-третьих, обеспечение социального эффекта на основе удовлетворения общественных потребностей в процессе экологически безопасной хозяйственной деятельности железнодорожного транспорта в условиях окупаемости затрат на ее осуществление; в-четвертых, определение социо-эколого-экономического эффективности в качестве критерия экономической оценки экологической безопасности функционирования железнодорожного транспорта.

Выводы. Достижения научно-технической мысли без вложений средств не могут быть реализованы и отражают взаимосвязь и взаимозависимость природоохранных инноваций и инвестиций в системе природопользования на железнодорожном транспорте. Стратегия инвестиционной природоохранной деятельности должна иметь своей целью получение социо-эколого-экономического эффекта от сокращения ущерба окружающей среде и рост эколого-экономической эффективности, определение которой предлагается вести, исходя из абсолютного экономического показателя экологической безопасности природопользования, с помощью критерия экономической оценки экологической безопасности функционирования объектов железнодорожного транспорта.

АЛФАВИТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

О

Onischenko J.V., 747

S

Siletskiy I. A., 747

А

Абдуллаев И.А., 414
 Абдулмеджитов Р.Э., 567
 Абдурешитова Д.В., 10
 Абибуллаева А.А., 930
 Абилова Э.Н., 819
 Абильтаров А.Т.О., 511
 Аблаева Т.Д., 24
 Аблитарова Э.Э., 780
 Аблязимова А.Р., 295
 Аблякимова Н.Р., 51
 Аблякимова. Л.Р., 80
 Авджиева М.А., 788
 Авдоньев Я.Е., 110
 Айрапетова Э. Г., 309
 Айрапетова Э.Г., 329
 Акимов Э. Э., 63
 Албантова А.А., 211, 533
 Алексанова А.Д., 402
 Альховская Я.А., 150
 Аметова Э.И., 858, 860,
 862
 Амзаева. Э.Ш., 264
 Андриенко О.Г., 720
 Андропова И.А., 232
 Анисимова Н.Ю., 543
 Антонова А.А., 875
 Антонцева О.Н., 565
 Антропова А.А., 357, 372
 Апатова Н.В., 331, 332,
 344
 Арзамасцева Е.О., 39
 Артюхова И. В., 262
 Артюхова И.В., 607
 Аузяк Н.И., 821

Б

Бабич М.Р., 310
 Бабичева Л.Ю., 394, 630
 Бадертдинова В.А., 607
 Баранов И.А., 441
 Батыр Г.Р., 48
 Башта А. И., 731
 Бебка А.А., 287, 627

Безматерных В.Г., 628
 Безнос В.В., 384
 Безумнова В.А., 509
 Бекирова А.Р., 439
 Бердина В.В., 61
 Богданова Ж.А., 170
 Боговкова М.С., 192, 912
 Богомольный А. И., 445
 Бойко А.В., 82
 Бойченко О. В., 340
 Болог А.С., 57
 Бондарчук Т.В., 267
 Борщ Людмила
 Михайловна, 760
 Бочкова В.Д., 807
 Брезгулевская О.В., 687
 Броцкая Л.О., 346
 Бугаева Т.Н., 774
 Бугара А.Н., 531
 Буренина Н.Б., 745
 Буркальцева Д.Д., 761
 Бурлай Е.М., 739
 Бурнина Н.А., 904
 Буценко И. Н., 410
 Буценко И.Н., 418
 Бушуева А.И., 434
 Бычкова Н. В., 533

В

Ваденина Е.С., 303
 Веремеенко М.Е., 803
 Вержук В.Н., 549
 Верна В.В., 790
 Вершинина М.И., 474
 Вершицкая Е.Р., 922
 Вечирко О. Н., 486
 Вечирко О.Н., 516
 Виниченко О.А., 860
 Власов С.В., 250
 Волошина Е.И., 188
 Воробец Т.И., 898
 Воронцова А.Е., 119
 Ворошилина Т.О., 716
 Ворошило В.В., 50
 Ворошилов А.С., 33, 625,
 683, 695
 Вязовик С.М., 704

Г

Гавриков И. В., 338
 Гайсарова А.А., 273, 275
 Ганиева А.К., 799
 Гармидер А.А., 623
 Гаук Е.Н., 551
 Герасимова С.В., 298
 Германова А.А., 910
 Глухова В. Н., 696
 Глухова Е.В., 656, 676
 Глушко Ю.В., 644, 647,
 652, 695, 696
 Головина В. И., 396
 Гончаров И. С., 589
 Гончарова В.П., 877, 935
 Горбачёв В.А., 228
 Горда А. С., 452
 Горда О. С., 454
 Горовец Н.А., 758
 Горькова В.В., 215
 Горячих М.В., 583
 Гречишников Н.П., 152
 Григоренко И.Н., 156
 Григоренко Т.В., 478, 507
 Григорь Н.Н., 154
 Гриднева В.В., 217
 Гришанович Г.А., 553
 Гришанович М.А., 523
 Гроздева Е.А., 174
 Грузинова А. А., 158
 Грушев А.С., 460
 Гук О.А., 761
 Гунько А.В., 765
 Густенко В.А., 420, 617
 Гутникова А.В., 516

Д

Данченко А.С., 84
 Девлетова С.А., 815
 Девятко И. П., 602
 Девятко И. П., 669
 Дементьев М. Ю., 318
 Дементьев М.Ю., 634
 Дементьев М.Ю., 312,
 314, 320, 864
 Дементьев М.Ю¹, 869
 Дементьева С.Я., 537
 Демиденко В.А., 133
 Денисова А.О., 108, 121
 Деркач А.А., 331, 344

Десятник В.В., 667
Джалал Мир Абдул
Каюм, 559
Джаферова Л.Р., 223
Дживанова А.А., 858
Димитриев А. В., 443
Димитриева С.Д., 792
Добровольская О.П., 33,
625, 683
Доможилкина Ж.В., 722
Домрачева Л.Г., 392
Донской Д.В., 659
Донченко А.С., 314, 864
Дубенко А.Ю., 86, 94, 213
Дубенко. А. Ю., 106
Дудко А.О., 724
Дудко В.А., 823
Дурненко К.С., 464
Дусь А.А., 541
Дышловой И.Н., 912
Дякун А.А., 476
Дятел В.Н., 525

Е

Евлаш Л.И., 72
Егорченко Т.И., 172
Елпанова Я. В., 307
Емельяненко А.А., 909
Емельяненко М. Ю., 70
Емельянов И.С., 41
Ермоленко В.С., 557

Ж

Жаворонков А. Н., 712
Жаворонкова О. Р., 712
Желанковская Л.А., 934
Жерибор Н.А., 813
Жирова В.Д., 123
Журавлёва В.А., 866

З

Загорулько С.Е., 305
Зайнулин А.А., 600, 661
Залян Е.Г., 750
Заричная М.А., 147
Зверева Т.А., 604, 671
Зименкова Е.Н., 879
Зиновьев И.Ф., 496

И

Ибрагимова А.Х., 813
Иванюта Д.В., 361

Измаилова А.Р., 245
Илясова Ю. В., 443
Исаева Е.А., 88
Исам Насри Али Хинди,
223

К

Казарина А.Г., 301
Калькова Н.Н., 480
Камышова Л.И., 645, 674
Каналюк С. И., 254
Капшук Л. С., 826
Карасев В.Г., 74
Карманников С.А., 28
Карнаух Д.А., 141
Карпова А. А., 363
Карташевская И.Ф., 926
Катюшичев Н.К., 593,
654, 689
Кацалап А.В., 269
Кваско М. А., 104
Кваско М.А., 233
Керимова Н.Э., 42
Кивачук Е.А., 196
Кирильчук С.П., 283, 287,
315
Киселёв И.И., 794
Киселева А.А., 597, 658
Кислый С.А., 336
Кифьяк А.В., 496
Клименко О.П., 176
Кобзаренко В.П., 143
Кобылина К.В., 462
Ковалева И.И., 687
Ковальчук Е.Л., 197
Ковальчук Я.А., 811
Кованенко Д.В., 432
Ковтунович В.С., 44
Кодынская В. А., 832
Кожаев К.О., 834
Козий А.И., 78, 219
Козлова Д.В., 298
Козык А.А., 18
Колибабчук К.К., 862
Колодина Н. В., 642
Колодина Н.В., 644, 647
Коломиец О.Э., 616, 677
Колоскова Е.Г., 637, 698
Колосова М. О., 325
Колпакова Н.С., 535
Комаренко А.Н., 598
Комарова П.И., 752

Константинов А.В., 199
Конюхова М.А., 283
Коркина А.К., 422
Корниенко А.В., 784
Корниенко В.В., 405
Корниенко Е.С., 614
Коробко И.В., 513
Коробова А.В., 108, 115
Королев О.Л., 361, 376
Короткова О.В., 178
Корчинский В.Е., 4
Костенко Д.В., 501
Костенко К.К., 830
Костюк Е.Ф., 230
Кочубей Л.Г., 828
Кошлатая Ю.В., 470
Кравец В.А., 166
Кравцов И. О., 370
Кравченко А.С., 900
Кравченко Л.А., 598
Кравчук Е.А., 819
Краснова Е.А., 168, 221,
237
Крохмаль Я.А., 37
Кружко Е.А., 743
Круликовский А.П., 271
Кузина Е.Л., 949
Кузьмин С. П., 708
Кузьмина О.М., 726
Куклина Ю.Ю., 529
Кулешова Е.С., 804
Кулик Д.А., 15
Кульбак А.Г., 770
Кулякина Е.Л., 182
Купрацевич С.М., 312,
634

Л

Лаврова А.Ю., 836
Лазарев А.С., 938
Левинец И.А., 131
Левченко Д.А., 842
Лейба И. В., 606, 672
Леснецкая А.О., 737
Линский Д. В., 443
Линский Д.В., 230, 595,
617, 627, 630
Литвинюк Ю.Н., 64
Лукьянова М. А., 353,
355, 378
Любонька Н.Г., 320
Любонька Н.Г.², 869

Ляпина А.В., 447, 693
Ляшенко Т.В., 180

М

Майданевич П. Н., 573
Майданевич Ю.П., 714
Макеева И.Н., 521
Мальченко И.В., 571
Малюга П.А., 503
Мамбетова М. Р., 262
Мартиросян К.А., 226
Маслич Е.А., 539
Мацова А.С., 940
Мейко. К.В., 838
Мельник А. А., 768
Мешкова Т.С., 297
Миколайчик М. В., 408,
410, 412, 449
Милявская Е. Я., 449
Мираньков Д.Б., 466
Мирхамидова З.М., 388
Митина Э.А., 490, 733
Мишкевич С.М., 66
Моисеенко Д.Д., 498
Монастырская В.С., 942
Монахова К.В., 943
Москалюк Д.С., 248
Муждабаев Ю. Э., 924
Муждабаева Э.Э., 492
Мужикян К.А., 35
Музыка А.С., 293
Мулюкбаева В.Ю., 342
Муляр А.С., 135
Муратов М.Ж., 430
Муратова Г.С., 406
Муратова С.С., 252
Мустафаева Л.Н., 847

Н

Назаренко Г. П., 449
Назаренко Г.П., 591
Наливайченко Е.В., 267,
269
Небесная А.С., 811
Неверковская М.В., 682,
689
Неменушая И. И., 318
Немцев А.П., 273
Нехайчук Д.В., 22
Низовая Е.В., 842
Никитина М. Г., 412
Никитина М.Г., 466

Никифоров В.К., 840
Новикова И. С., 408
Новикова О.А., 527
Ногас И.Л., 8

О

Обухова М.А., 45
Ольховая Г.В., 291
Осадчая К.И., 782
Осадчий Е.И., 392, 428,
470
Османова З.О., 871, 900
Остапенко И.Н., 367
Остапенко Н.А., 32
Остовская А. А., 679
Остроушкова В.А., 845

П

Павленко А.П., 125
Павлова В.В., 365
Павлуненко Л.Е., 484
Падолочная А. Н., 139
Панина Е.С., 456
Панченко А.А., 776
Патик А.Г., 137
Пегушина А. А., 741
Педан Е. М., 947
Пенчковская Е.В., 797
Перзекке Н.Б., 6
Петрова Е. А., 90
Петросян К.С., 201
Петрушина А.О., 225
Пискун К.В., 847
Побирченко В.В., 382, 464
Погосян В.А., 386
Подольяка К.П., 390
Пожарицкая И.М., 184
Полежай М. А., 243
Полищук Е.А., 754
Полухович Е.А., 498
Полякова Е.А., 127
Полякова Л.Н., 569
Поталов В.А., 849
Почупайло О.Е., 756
Приходько И.И., 472
Процай А.Ф., 640
Проценко К.В., 22, 26
Прудкова Е.С., 914
Пушкарева Е.В., 902
Пфаф Е.В., 563

Р

Ратыч О.Б., 906
Резникова О.С., 838
Резникова О.С., 822
Ремеслова В.Д., 145
Ремесник Е.С., 351
Реус С.П., 55
Решетник А.Ю., 112
Розумная В.В., 102
Рудык Е.И., 772
Рыбников А.М., 374
Рыбников М.С., 374
Рыжкова Ж.В., 239
Рябцева О.А., 801

С

Саидова Ш.Э., 48
Сакал И.Ю., 162
Салабутин А. В., 650, 665,
735
Салимова А. В., 68
Салимова А.В., 100
Сальникова Н. И., 632
Самойлович К.В., 468
Свиридов В.А., 164
Севастьянова О.В., 857,
867
Сеитвеллиев А.А., 332
Сейтджелиев Э.А., 505
Сельская В.А., 579, 585
Селюнина В. С., 410
Семененко В.С., 817
Семенова Ю.А., 374
Серова Л.Б., 918
Сиволап А.В., 892
Сидавская В. В., 129
Сидоренко В.Э., 916
Сидорин А.В., 663, 685
Сильченко Ю.О., 315, 581,
587
Синникова А.В., 96
Скараник С.С., 575, 577
Скоробогатова Т.Н., 635,
691
Скрипнюк Е.Н., 850
Смерницкая Е.В., 519
Сметанко А.В., 257
Смигельских Д. А., 610
Смирнов В. О., 731
Смирнова О. Ю., 334
Станкевич А.А., 706, 710
Стаценко Е.В., 323

Стебловская В.В., 887
Степанко А.Д., 13
Степанова А.А., 795
Степанова Д.А., 98
Степанова Е.И., 687
Ступак А.А., 20
Сулыма А. И., 916
Сулыма А.И., 914
Супрунец Н.В., 852
Сухоборов А. А., 412
Сычева М.Л., 76, 291
Сычугова Э. О., 458

Т

Тагильцева Ю.А., 949
Тарасюк В.Д., 884
Тарасюк С.С., 494
Таратухина Т.С., 357, 372
Таштанова Л.Л., 271
Терешков Н. О., 727
Терловая В.И., 186
Терновский С.А., 854
Тершак В. Р., 426
Тиличко А.Р., 241
Тимаев Р.А., 932
Тимченко В.А., 400
Тинина М.А., 117
Титова Т.М., 437
Тищенко Е.С., 679
Ткаченко Е. И., 92
Ткаченко Е.И., 922
Торопова И.С., 59
Трач А.В., 53
Тукан К.В., 652
Тупота Е.С., 348

У

Удовиченко С.Н., 215
Улановская О.Н., 482
Унжаков М.С., 612
Уржумов В., 369
Усенко Р.С., 359

Ф

Фахретдинова Н. И., 416,
418
Федина В. С., 825
Федоркина М.С., 909
Федоров И. А., 408
Федорова А., 266
Фененко А.С., 904
Филатова О.В., 761
Филипенко Н.Ю., 275
Филиппенкова Т.А., 275
Фокина Н.А., 873

Х

Ханина Ю.А, 640
Харитоновна К.В., 729
Харитоновна О.В., 554
Харченко В. А., 620
Хлобданова Э.Р., 945
Хмеленко П.С., 203
Хохлов В.А., 488, 503
Храпко В.Н., 881

Ц

Царевская Ю.И., 822
Царенко Н.В., 928
Цветкова И.И., 882
Цвиль А.И., 398
Цельковская А.А., 702
Цивинская В.Г., 809
Цыганова В.С., 321
Цымбал Е. С., 700

Ч

Чеботарёва О. А., 194
Чекаренко Т.Б., 205, 235
Черемисина С.Г, 815
Черемисина С.Г., 575,
577, 813
Черненко Н. Г., 920
Чернецова Г.М., 894
Чернова А.И., 349

Чернова В.Е., 836
Чернопятенко Н.В., 168,
221, 260
Чернявая А.Л., 281
Чеснокова О.В., 583
Чечет А.С., 561
Чугунова Т.Н., 891
Чудаков Д.В., 492
Чужикова А. Л., 450
Чушкина Т.С., 207
Чуян В.А ., 786

Ш

Шаврова Л.О., 934
Шамилева Э.Э., 297, 301
Шевченко Е.В, 289
Шейко А.В., 635, 691
Шенгелия Т.А., 11, 30
Шищенко В.П., 160
Шкурина А.А., 424
Шляхетко В.И., 547
Шонина И. А., 209
Штофер Г.А., 277
Шутаева Е.А., 445

Щ

Щеглова С.С., 778

Ю

Юсуфов Ю.Н., 279

Я

Яковенко А Т., 327
Яковенко А.Т., 285
Якубова Э.Э., 247
Яновская А.А., 190
Ярмолук К.В., 811
Яруничева Е.А., 855
Яцкина В.Н., 545
Ячменева В.М., 884, 889,
902
Ячменев Е.Ф., 896