МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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

# СБОРНИК ТЕЗИСОВ УЧАСТНИКОВ

II научной конференции

профессорско-преподавательского состава,

аспирантов, студентов и молодых ученых

# «ДНИ НАУКИ КФУ им. В.И. ВЕРНАДСКОГО»

г. Симферополь 2016 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»

**Дзюба А.Н.**
**Пичугин В.С.**
**Соколенко Б.В.**
**Шафиева А.Г.**
**Шостка Н.В.**

**Под общей редакцией проректора по научной деятельности Федоркина С.И.**

II научная конференция профессорско-преподавательского состава, аспирантов, студентов и молодых ученых **«Дни науки КФУ им. В.И. Вернадского»** (Симферополь, 2016), сборник тезисов участников. Симферополь, 2016. Т.5, в двух частях. – 884 с.

В сборник включены доклады участников II научной 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, собственных имен и других сведений несут авторы.

# ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

## ЧАСТЬ 1

# ГРУППИРОВКА ФАКТОРОВ ПРИБЫЛЬНОСТИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Байрам У.Р.[1], Абдурахманов А.И.[2]
*[1]к.э.н., доцент кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
*[2]магистрант кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
emir25@mail.ru

**Введение.** Необходимость всестороннего анализа прибыли разными субъектами обусловливает существование значительного количества видов прибыли и классификационных признаков, по которым они группируются.

**Цель и задачи исследования**. Целью исследования является выявление основных факторов прибыльности кредитных организаций и их группировка.

**Результаты исследования.** Банковская деятельность в целом, и в частности получение прибыли банка зависят от многочисленных факторов. Объем сформированной прибыли и уровень прибыльности определяется как внутренними (эндогенными), так и внешними (экзогенными) факторами. Факторы, которые влияют на прибыль, могут классифицироваться за разными признаками. На сегодняшний день не существует единого перечня факторов, которые влияют на результаты деятельности банков. Каждый автор, исследующий данный вопрос, имеет собственную классификацию и критерии группирования факторов. Исследование показало, что большинство экономистов выделяют именно внешние и внутренние факторы влияния, уделяя большее внимание тем или другим из них.

По мнению О. А. Криклий и Н. Г. Маслак, целесообразной является классификация, когда факторы делятся на внутренние и внешние, которые, в свою очередь, соответственно состоят из интенсивных и экстенсивных, рыночных и административных.

К экстенсивным принадлежат факторы, которые отображают объем ресурсов, например, изменения объемов ресурсной базы, количества региональных подразделений или численности работников, их использование во времени (ускорение обращения единицы ресурсов, изменение продолжительности рабочего дня), а также неэффективное использование ресурсов (потери через рынки, значительные отвлечения средств в фонды и резервы).

К интенсивным относятся факторы, которые отображают эффективность использования ресурсов или содействуют этому, например, повышение квалификации работников, внедрение прогрессивных технологий.

Эффективная работа банка существенно зависит от политики, которой он руководствуется при выборе концепции собственного развития, от характера его деятельности, продукта, который он предлагает, рынка (видов кредита, спектра платных услуг и т.п.). Это так называемые внутрибанковские экономические факторы.

К категории внешних (объективных) независимых от банка факторов относят такие, как изменение курса, изменение центральным банком процентной ставки рефинансирования, размера обязательных резервов, налоговое законодательство, изменение доходности по государственным ценным бумагам, состояние международных фондовых и валютных рынков, общие кризисные ситуации в стране, которые прямо или непосредственно влияют на

конкретные банки, конкуренция на рынке банковских услуг и некоторые другие факторы.

Особое значение для успешной деятельности банка имеет фаза экономического цикла, в которой находится страна. В период кризиса, в целом, снижаются доходы субъектов экономической деятельности, относительно и даже абсолютно сокращаются масштабы прибыли предприятий, в частности и банков, вследствие ухудшения структуры размещения активов. Это приводит к снижению надежности и ликвидности. В период кризиса возрастает количество неплатежей, а в результате этого и количество случаев банкротств банковских учреждений.

На прибыль и показатель финансовой устойчивости банков существенно влияют также уровень, динамика и колебание реальных доходов юридических и физических лиц, которые в свою очередь также зависит от фазы экономического цикла.

Кроме того, в банковской сфере возрастает как межбанковская конкуренция, так и конкуренция банков с разными финансово-промышленными группами, кооперациями, инвестиционными фондами и компаниями, страховыми и пенсионными фондами, кредитными союзами. Острая конкурентная борьба – важный фактор влияния на прибыльность банковской деятельности.

Финансовая устойчивость и уровень прибыли банков зависит также от экономической стабильности в государстве. Одним из неблагоприятных факторов является инфляция.

Также на возможность банков формировать прибыль влияет такой внешний фактор, как отсутствие правовой базы, которая содействует уменьшению рисков банковской деятельности, уменьшению расходов, увеличению доходов и набора банковского инструментария.

Согласно работе М. Г. Рыжих, внешние факторы включают в себя следующий перечень:

– политические, от которых зависит, какой вид власти преобладает в стране, на решение каких проблем направлена власть, какие задачи решает государство (несогласованность законов банковской деятельности, стабильность политической власти);

– экономические, характеризующие достигнутые результаты и направления экономического развития;

– социальные, огромное влияние которых служит причиной изменений в благосостоянии народа той или другой страны;

– технологические – определяют уровень экономического прогресса в той или другой стране (безопасность проведения банковских операций, внедрение новых банковских продуктов);

– временные факторы, которые обусловливают скорость развития и стимулирование экономики. Такие как: скорость реакции правительства на изменения в мировой экономике, своевременность принятых мер для экономического стимулирования, зависимость региона от скорости принятия решений центрального правительства;

– глобальные: зависимость экономического роста региона от уровня экономики развитых стран, глобализация обслуживания бизнеса, зависимость от направлений экономической политики развитых стран и Еврозоны, контролирование совокупности финансовых операций с целью предотвращения отмывания денег.

**Выводы.** Подытоживая вышесказанное, можно сделать вывод, что все факторы находятся в тесном взаимодействии друг с другом. Изменение одного фактора влияет на изменение другого, что в свою очередь приводит к положительному или негативному отклонению объема получаемой прибыли. Все факторы в той или другой мере влияют на деятельность банка, причем совокупность незначительных факторов может оказывать намного большее влияние, чем любой фактор первостепенной важности. Таким образом, при анализе внешней и внутренней среды не следует учитывать только одну или другую группу факторов, поскольку это может ввести в убыток, а в отдельных случаях к кризису в самом банке и как следствие – его банкротства.

# ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОБЛЕМНЫМИ АКТИВАМИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Бондарь А.П.[1]
*[1]к.э.н., доцент кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
bondar-ap2014@yandex.ru

**Введение.** Современная банковская система Российской Федерации находится на сложном этапе реформирования своей институциональной структуры через существенное уменьшение количества кредитных организаций на рынке, изменения форм организации банковского бизнеса, усиление инновационных технологий банковской деятельности в условиях ухудшения состояния национальной экономики, введенных экономических санкций и ограниченности возможностей заимствования на внешних рынках капиталов.

За 2014 год количество зарегистрированных кредитных организаций, имеющих право на осуществление банковских операций, сократилось на 89 до 834 единиц. В 2015 году сохранилась тенденция к уменьшению. В результате, на начало 2016 года в Российской Федерации осталось только 733 зарегистрированных кредитных организаций, имеющих право на осуществление банковских операций.

Ликвидация неплатежеспособных банков, с одной стороны, влияет на оздоровление банковской системы, а с другой – является свидетельством кризисных явлений, тормозя кредитование экономики, снижая ликвидность и ведя к потере доверия к кредитным организациям.

Одной из основных причин такой ситуации в банковские системе является значительная часть проблемных активов в кредитных портфелях банков и неэффективность методов их управления.

**Цель и задачи исследования**. Целью исследования является выявление направлений оптимизация управления проблемными активами кредитных организаций на современном этапе.

**Результаты исследований.** В экономической литературе кредитный портфель коммерческого банка обычно рассматривается как совокупность всех ссуд, предоставленных банком с целью получения дохода. Кредитный портфель включает агрегированную балансовую стоимость всех кредитов, в том числе и просроченных, сомнительных кредитов.

Кредитный портфель занимает основное место среди банковских активов. При этом, необходимо помнить, что банковские ссуды — наиболее доходные, но самые рискованные активы.

На основе качественной характеристики кредитного портфеля можно дать оценку соблюдения принципов кредитования, степени риска кредитных операций, перспектив ликвидности данного банка.

Согласно Базельского комитета по банковскому надзору, под проблемным активом понимается недействующий актив, который включает в себя любой кредит или лизинговый договор, платежи по которому просрочены более 90 дней, с увеличившимся кредитным риском, что в конечном счете привело к решению банка о прекращении начисления процентного дохода или к его уменьшению.

В отечественной практике к проблемным относят кредиты, по которым установлены следующие признаки возврата: нарушение сроков выполнение обязательств перед банком больше, чем на 90 дней; утрата качества или уменьшение стоимости обеспечения; ухудшение финансового состояния заемщика; наличие информации о неспособности заемщика выполнить свои обязательства или наличие риска несвоевременного и не в полном объеме выполнения своих обязательств перед банком.

Высокие кредитные риски обусловливают значительные отчисления в резервы на покрытие потерь по кредитным операциям и приводит к снижению уровня рентабельности

активов и капитала банка. Так, за последние 3 года удельный вес резервов на покрытие потерь по кредитам, депозитам и прочим размещенным средствам отечественных кредитных организаций в общем кредитном портфеле вырос с 6,0% на 01.01.2014 г. до 7,9% на 01.01.2016 г., а в совокупных активах с 4,2% до 5,5% соответственно. Формирование значительного объема резервов под возможные потери по кредитным операциям банка должно обезопасить их от риска невозврата кредитов и возможного банкротства.

Это вызывает необходимость оптимизации кредитными организациями управления проблемными активами. Процесс такой оптимизации предусматривает:

- увеличение объемов взыскания по кредитам (такие действия дают возможность увеличить объемы взысканий задолженностей и уменьшить потери стоимости кредитов, обеспечить эффективное использование внутренней информации относительно кредита, оказать возможности уплаты кредитов и получение выгоды в результате роста доходов в будущем);
- ускорение процесса взыскания средств по кредитам благодаря найденному умному компромиссу между меньшим объемом взыскания в сжатый срок и большим объемом взыскания на протяжении продолжительного периода, стандартизации процедуры принятия решений и контроля над их использованием;
- уменьшение расходов в результате получения полезного эффекта от использования профессиональных услуг в случае передачи проблемных кредитов специально созданным финансовым структурам или коллекторским агентствам.
- активное использование секьюритизации, представляющей собой процесс превращения неликвидных активов в новые ликвидные инструменты (ценные бумаги). В основном секьюритизация применяется к банковским кредитам, что дает возможность банкам передавать кредитный риск другим участникам рынка – инвесторам, покупающим ценные бумаги.

**Выводы.** В результате проведенного исследования можно сделать вывод о том, что сегодня все больше обостряются вопросы уменьшения реальной стоимости проблемных активов, реструктуризации кредитов, сотрудничества банков с коллекторскими агентствами и компаниями по управлению проблемными кредитами. Применение методов управления проблемными активами банков должно учитывать влияние макроэкономических и микроэкономических факторов, влияющих на возникновение и развертывание проблемных активов в банковской системе Российской Федерации.

# ПРОБЛЕМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО ФОНДА ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Дериглазова Т.Д.[1], Бондарь А.П.[2]
*[1]студентка кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
*[2]к.э.н., доцент кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
bondar-ap2014@yandex.ru

**Введение.** Следствием перехода экономики России из плановой в рыночную явилось реформирование государственной системы финансирования. В ходе этого произошла модернизация финансовой системы, и прежде всего ее центрального звена — государственных финансов. Один за одним возникли и выделились из бюджетной системы внебюджетные фонды: Пенсионный фонд ; Фонд социального страхования ; Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФОМС). Однако функционирование данных фондов сопряжено с рядом недостатков и проблем, особенно в части бюджетного финансирования.

**Цель и задачи исследования.** Выявить основные причины проблемы финансирования ФОМС, рассмотреть существующие методы борьбы с данной проблемой и предложить свои.

**Результаты исследований.** ФОМС – это один из государственных внебюджетных фондов, который реализует государственную политику в области обязательного медицинского страхования граждан как составной части государственного социального страхования.

В связи с высоким уровнем коррупции в здравоохранении, тенденцией увеличения средней продолжительности жизни населения, бурным развитием дорогостоящих медицинских технологий, сокращением налогооблагаемой базы за счёт снижения занятости и доходов в официальном секторе экономики, увеличением доли нетрудоспособного населения становление системы ОМС оказалось крайне сложным. На данный момент проблема финансовой устойчивости системы ОМС продолжает оставаться крайне острой.

Согласно Федеральному закону от 14 декабря 2015 г. N 365-ФЗ "О бюджете Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2016 год":

1) прогнозируемый общий объем доходов бюджета Фонда в составит 1 661 679 668,5 тыс. рублей, в том числе за счет межбюджетных трансфертов, получаемых из федерального бюджета в сумме 25 441 000,0 тыс. рублей;

2) общий объем расходов бюджета Фонда в сумме 1 688 462 206,3 тыс. рублей, в том числе межбюджетные трансферты, передаваемые федеральному бюджету в сумме 187 932 622,2 тыс. рублей и бюджету Фонда социального страхования Российской Федерации в сумме 18 754 011,0 тыс. рублей;

3) объем дефицита бюджета Фонда составит 26 782 537,8 тыс. рублей.

Стоит отметить, что в 2015 году фактический дефицит бюджета ФОМС составил в 65 миллиардов рублей. Налицо тенденция несовпадения плановых показателей с фактическими.

Обострение проблемы финансирования ФОМС связано, прежде всего, с тем, что с 1 января 2015 года в систему ОМС переведено всё российское здравоохранение. То есть теперь те статьи расходов, которые ранее обеспечивали федеральные и региональные бюджеты, переложили на ФОМС. Кроме того, в этой связи обострились следующие проблемы российского здравоохранения.

Проблема № 1 — растет дефицит врачей первичного звена (в поликлиниках и т. д.). Сегодня этот дефицит составляет 40 % в среднем по стране. При таком дефиците невозможно провести ни качественный профилактический осмотр (диспансеризацию), ни качественное лечение.

Проблема № 2 — снижается качество и доступность гарантированной медицинской

помощи. По основным показателям они в России стали втрое ниже, чем в большинстве стран ЕС.

Проблема № 3 — ухудшается лекарственное обеспечение населения по государственным гарантиям. Россия по-прежнему остро зависима от импортных лекарственных препаратов. Из перечня жизненно-необходимых и важнейших лекарственных препаратов, в который включено 597 наименований, 37 % в стране не производится вовсе.

На официальном сайте ФОМС предложена программа модернизации системы ОМС на 2016 год по направлениям:

1. Научно-исследовательские работы в сфере обязательного ОМС:

1.1. научное обоснование и разработка перспективных направлений развития ОМС в Российской Федерации;

1.2. разработка и совершенствование правовых, организационных, финансово-экономических механизмов управления обязательным медицинским страхованием.

2. Реализация региональных программ модернизации здравоохранения субъектов Российской Федерации в части мероприятий по проектированию, строительству и вводу в эксплуатацию перинатальных центров.

Целями Программы являются обеспечение доступности и качества медицинской помощи матерям и детям, снижение материнской и младенческой смертности. На реализацию Программы предусмотрено более 80 млрд. рублей, из них за счет субсидий Федерального фонда обязательного медицинского страхования 52,7 млрд. рублей, за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации более 28 млрд. рублей. В реализации Программы учувствуют 30 субъектов Российской Федерации, в которых к 2017 году будет построено 32 перинатальных центра. Первый перинатальный центр введен в эксплуатацию в Нижегородской области, прием пациентов осуществляется с августа 2015 года.

3. Оказание высокотехнологичной медицинской помощи в рамках базовой программы обязательного медицинского страхования.

В 2015 году в реестре медицинских организаций, осуществляющих деятельность в сфере обязательного медицинского страхования и имеющих лицензию на оказание высокотехнологичной медицинской помощи, представлено 800 медицинских организаций. В течение года проведено 357,8 тыс. госпитализаций на общую сумму 46,7 млрд. рублей. В 2016 году в базовую программу обязательного медицинского страхования включено 513 методов ВМП, дополнительно включены сложнейшие операции и методы лечения поджелудочной железы, печени, желудочно-кишечного тракта, хирургическое лечение заболеваний надпочечников, медицинская помощь по офтальмологии, урологии, лечение эндокринологических заболеваний. Кроме того, дополнительно введен новый хирургический профиль: детская хирургия в период новорожденности.

Указанные меры направлены на повышение доступности высокотехнологичной медицинской помощи, совершенствование ее финансового обеспечения, а также на реализацию Послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации в части увеличения объема высокотехнологичной медицинской помощи к 2017 году по сравнению с 2013 годом в полтора раза.

**Выводы.** Подведем итог вышеизложенного: проблема финансирования ФОМС остро стоит перед Россией. Несмотря на все попытки преодоления сложившейся ситуации, результаты крайне малы, в чем может убедиться каждый россиянин, обратившись за помощью в бюджетную поликлинику с полисом ОМС. Кроме вышеуказанных направлений совершенствования системы ОМС, обязательно следует уделить внимание такому пункту, как увеличение государственного финансирования здравоохранения. По нашему мнению, именно это позволит российской системе здравоохранения выйти на достойный общемировой уровень.

# ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ ПРОБЛЕМНЫМИ КРЕДИТАМИ БАНКА

Дунаева А.С.[1], Бондарь А.П.[2]
[1]*студентка кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
[2]*к.э.н., доцент кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
bondar-ap2014@yandex.ru

**Введение.** Актуальность данной темы обусловлена необходимостью выявления тенденций и перспектив развития механизма управления проблемными кредитами с целью повышения эффективности их кредитной деятельности и обеспечения финансовой устойчивости банка.

**Цель и задачи исследований.** Целью данной работы является выявление организационных аспектов управления проблемными кредитами банка.

**Результаты исследований.** В банковской практике к проблемным относят кредиты, по которым установлены следующие признаки возврата: нарушение сроков выполнение обязательств перед банком больше, чем на 90 дней; утрата качества или уменьшение стоимости обеспечения; ухудшение финансового состояния заемщика; наличие информации о неспособности заемщика выполнить свои обязательства или наличие риска несвоевременного и не в полном объеме выполнения своих обязательств перед банком.

Организационная структура управления проблемными кредитами банка предусматривает объединение следующих составляющих – органов, которые обеспечивают организацию кредитного процесса в банке и органов, которые отвечают за управления кредитным риском. По решению банка могут создаваться также специализированные органы проблемными кредитами, в частности, подразделение по работе с проблемными активами и ситуационный центр управления проблемными кредитами.

Существуют общие принципы и правила, которых должен придерживаться менеджмент каждого банка, формируя организационную структуру процесса кредитования.

Считается, что функцию предоставления кредитов необходимо отделить от функции контроля за предоставленными кредитами. В кредитном департаменте банка функцию кредитного анализа целесообразно отделить от процесса предоставления и оформления кредитного соглашения. Это будет содействовать повышению уровня объективности оценки кредита и уменьшению кредитных рисков.

В управление проблемными кредитами привлекаются практически все подразделения, которые принимают участие в процессе кредитования:

- кредитный департамент, который организовывает кредитную деятельность банка, обеспечивает предоставление и возврат кредитов, проводит консультационные работы;
- кредитный комитет, который проводит анализ кредитного риска портфеля, периодическое списание безнадежных кредитов;
- комитет кредитного надзора: утверждение критериев принятия рисков, утверждение отдельных исключений из общих правил, рассмотрение отчетов внутренних аудиторов относительно процесса кредитования, принятие кредитных процедур;
- отдел кредитного контроля: постоянный контроль за проблемными кредитами, увеличение частоты проверок как реакция на обострение проблем, регулярные проверки кредитов при условиях экономического спада или в случае появления проблем в тех областях, где сконцентрированы кредиты банка, представление документации о наличии проблемных кредитов и величины возможных потерь за кредитными операциями;
- юридическое подразделение, в случае невозврата кредита в указанный срок – оформление документов для предъявления должнику гражданского иска или

получения исполнительной подписи нотариуса;

- служба безопасности – организация работы по погашению просроченных кредитов;
- служба внутреннего аудита проводит адекватный контроль за кредитной деятельностью банка.

В банках могут создаваться ситуационные центры управления проблемной задолженностью за кредитными операциями – автоматизированные рабочие места для финансовых менеджеров и экспертов банка, адаптированные для оперативного построения и апробации сценариев (имитационных моделей), быстрого анализа и оценки ситуации по урегулированию проблемной задолженности на основе использования современных методов обработки и анализа статистических данных и знаний. Он дает возможность создать, реализовать и обеспечить системность, прогнозирование нежелательных следствий решений, объективную оценку уровня и факторов риска во время урегулирования проблемной задолженности.

Усовершенствование управления проблемной задолженностью, в частности с использованием ситуационных центров, имеет чрезвычайно важное значение для обеспечения дальнейшее эффективного развития не только коммерческих банков, но и предприятий и организаций.

**Выводы.** Итак, создание и эффективная деятельность ситуационного центра управления проблемной задолженностью по кредитным операциям дает возможность получить такие преимущества для банка:

- возможность использования новых методов и подходов к управлению проблемной задолженностью;
- создание ситуационных центров управления проблемной задолженностью даст возможность повысить темпы сокращения просроченной задолженности, изменить само традиционное понятие ведения этого вида деятельности;
- использование ситуационного центра как идеальной среды для сотрудничества с деловыми партнерами, заинтересованными в общей работе с заемщиками-должниками;
- возможность повышения положительного имиджа. Наличие ситуационного центра даст возможность банка: укрепить позиции и поднять имидж на рынке банковских и финансовых услуг; создаст благоприятную основу для дальнейшей деятельности и успешной конкуренции.

## ОЦЕНКА УРОВНЯ ЗАТРАТНОСТИ ПРИВЛЕЧЕННЫХ СТРЕДСТВ ДЛЯ БАНКА

Кистерко В.В.[1], Мочалина О.С.[2]

*[1]студентка кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

*[2]к.э.н., доцент кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

kisterkoru @mail.ms

**Введение**. Привлеченные ресурсы – это средства, заимствованные у клиентов (предприятий, организаций, физических лиц) на определенный срок или без конкретного срока их возврата, а также на денежном рынке. Банк на прямую зависит от привлеченных ресурсов, их количественных и качественные характеристики определяют потенциал банка.

**Цель и задачи исследования**. Целью работы является изучение направлений привлечения ресурсов коммерческим банком по привлечению ресурсов, а также уровень затраты привлечения средств на счета банка.

**Результаты исследования.** Объектом нашего исследования является коммерческий банк АО «ЮниКредит Банк», который работает на финансовом рынке Российской Федерации с 1989 года и является одним из лидеров на рынке кредитования.

Относительная стоимость (затратность) ресурсов и рассчитывается по формуле:

Зрес = Затраты на привлечение каждого вида ресурсов / Сред. остатки ресурсов (1)

Показатели затратности привлеченных ресурсов в коммерческом банке АО «ЮниКредит Банк» за период 2014-2015г.г. представлена в табл.1.

Таблица 1 – Относительная стоимость (затратность) ресурсов АО «ЮниКредит Банк»

| Затратность ресурсов | 1 декабря 2014 г. | 1 декабря 2015 г. | Отклонение |
|---|---|---|---|
| Всего затратность ресурсов | 3,7% | 3,2% | -05% |
| В том числе: | | | |
| -по привлеченным средствам кредитних организаций | 6,4% | 8,2% | 1,8% |
| -по привлеченным средствам клиентов, не явл.кредитными организациями | 3% | 2,74% | -0,26% |
| -по выпущенным долговым обязательствам | 9,1% | 8,03% | -1,07 |

За рассматриваемый период затратность ресурсов всего на 1 декабря 2015 г. составила 3,2%, что 0,5 % меньше, чем в 2014 году. Также затратностьпо привлеченным средствам кредитных организаций увеличилась на 1,8% 1 декабря 2015 г., а по привлеченным средствам клиентов, не являющихся кредитными организациями снизилась на 0,26% и составила 1 декабря 2015г. 2,74%. По выпущенным долговым обязательствам затратность ресурсов снизилась на 1,07%.

Для деятельности коммерческого банка большое значение имеет объем и динамика изменения текущих обязательств. Рассмотрим особенности формирования данного вида привлеченных средств в АО «ЮниКредит Банк». Текущие обязательства – это статьи пассива баланса, отражающие обязательства со сроком погашения не более одного года. Структура текущих обязательств АО «ЮниКредит Банк» представлена в табл.2.

За рассматриваемый период незначительно изменились суммы депозитов и прочих средств юридических лиц (сроком до 1 года), собственных ценных бумаг, увеличились суммы остальных вкладов физических лиц (в т.ч. ИП) (сроком до 1 года), в т.ч. текущих средств юридических лиц (без ИП).

Таблица 2 – Структура текущих обязательств АО «ЮниКредит Банк»

| Наименование показателя | 01 декабря 2014 г., тыс. руб. | | 01 декабря 2015 г., тыс. руб. | |
|---|---|---|---|---|
| вкладов физ. лиц со сроком свыше года | 21 786 415 | (4.90%) | 59 129 506 | (12.59%) |
| остальных вкладов физ. лиц (в т.ч. ИП) (сроком до 1 года) | 81 191 288 | (18.26%) | 103 399 057 | (22.01%) |
| депозитов и прочих средств юр. лиц (сроком до 1 года) | 289 059 268 | (65.00%) | 245 887 914 | (52.35%) |
| в т.ч. текущих средств юр.лиц (без ИП) | 80 592 702 | (18.12%) | 109 959 536 | (23.41%) |
| корсчетов ЛОРО банков | 8 393 925 | (1.89%) | 6 958 994 | (1.48%) |
| межбанковских кредитов, полученных на срок до 30 дней | 28 913 714 | (6.50%) | 23 789 552 | (5.06%) |
| собственных ценных бумаг | 0 | (0.00%) | 0 | (0.00%) |
| обязательств по уплате процентов, просрочка, кредиторская и прочая задолженность | 15 360 374 | (3.45%) | 30 549 093 | (6.50%) |
| ожидаемый отток денежных средств | 177 500 170 | (39.91%) | 172 949 186 | (36.82%) |
| текущих обязательств | 444 704 984 | (100.00%) | 469 714 116 | (100.00%) |

В то же время значительно возросли суммы вкладов физических лиц со сроком свыше года, обязательств по уплате процентов, просроченная задолженность, кредиторская и прочая задолженность, уменьшились суммы корсчетов ЛОРО банков, межбанковских кредитов, полученных на срок до 30 дней, при этом ожидаемый отток денежных средств уменьшился за год с 177.50 до 172.95 млрд. руб.

На конец 2015 года соотношение высоколиквидных активов (средств, которые легко доступны для банка в течение ближайшего месяца) и предполагаемого оттока текущих обязательств составляет 93,31%, что означает недостаточный запас прочности для преодоления возможного оттока клиентов, однако банк является крупным и такой значительный отток маловероятен.

Привлеченные средства – средства, полученные от клиентов кредитной организации и заимствованные в банковском секторе.

К привлеченным средствам банка принадлежат остатки средств на текущих, бюджетных и расчетных счетах клиентов, сберегательные и срочные вклады физических и юридических лиц, вклады до востребования, различные виды депозитных счетов, таких как условные, целевые депозиты, депозиты в иностранной валюте, а также средства на корреспондентских счетах других банков (лоро-счета).

**Выводы**. Привлеченные средства являются наиболее весомой частью ресурсов банка, которая в несколько раз превышает его собственный капитал. Также фактически привлеченные средства являются источником формирования ресурсов коммерческого банка, которые направляются на проведение активных операций.

АО «ЮниКредит Банк» большое значение имеют объемы и стоимость привлеченных ресурсов. Наибольшую долю в структуре привлеченных средств в течение рассматриваемого периода занимают депозиты и прочие средства юридических лиц сроком до 1 года, текущие счета юридических лиц, а также вклады физических лиц.

Наибольшую затратность имеют привлеченные средства кредитных организаций и выпущенные долговые обязательства, наиболее дешевыми для банка являются привлеченные средства клиентов, не являющихся кредитными организациями

## ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Климчук С.В.[1], Кульбак А.Г. [2]
[1]*д.э.н., профессор, зав. кафедрой государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
sv1964kl@mail.ru
[2]*студентка кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
alinafix@mail.ru

**Введение.** Проблема обеспечения финансовой безопасности, как отдельных предприятий, так и государства в целом приобретает все большую актуальность, что связано не только с финансово-экономическим кризисом, повышением нестабильности, но и с глобализацией экономического пространства. В таких условиях хозяйствующие субъекты все больше нуждаются в применении эффективных подходов обеспечения безопасности и устойчивости своего развития.

Одним из ключевых факторов обеспечения и поддержания на высоком уровне финансовой безопасности является система внутреннего финансового контроля в организации, представляющая собой совокупность контрольных мероприятий, осуществляемых в рамках специфических методов и приемов в процессе управления

финансами хозяйствующего субъекта.

**Цель и задачи исследования.** Целью исследования является изучение возможных угроз финансовой безопасности, оказывающих негативное воздействие на эффективность деятельности предприятия, а также определение мер по обеспечению финансовой безопасности посредством организации финансового контроля.

**Результаты исследования**. Финансовая безопасность является базовым компонентом в сфере экономической безопасности коммерческих предприятий, так как правильная организация финансовых потоков является основой сбалансированности их хозяйственной деятельности. Финансовая безопасность предприятия представляет собой такое состояние его финансовой системы, при котором возможные угрозы нанесения ущерба его активам, утраты ликвидности, устойчивости и независимости бизнеса, а также прав собственности снижены до минимального (нормативного) уровня и поддерживаются в данных рамках.

Управление финансами предприятия в условиях финансового кризиса является одним из ключевых направлений менеджмента организации, обеспечивающих не только решение вопросов, касающихся финансирования текущей деятельности субъекта, но и задач выживания в конкурентной борьбе и поддержания собственной безопасности.

Повышение и сохранение финансовой безопасности организации реализуются при соблюдении таких условий, как рост потенциала предприятия за счет факторов производства, поддерживающих его производственные возможности, а также обеспечение гарантии ликвидности за счет своевременного погашения краткосрочных обязательств, что соответственно означает поддержание необходимой платежеспособности. Так финансовая безопасность хозяйствующего субъекта невозможна без эффективного, рационального использования финансовых ресурсов, гибкой системы управления, способной оперативно реагировать на возникающие угрозы финансовой деятельности.

Факторами угрозы могут выступать как система управления финансовой деятельностью, так и внешнее окружение. В первом случае угроза эффективности может быть связанна с: неэффективным управлением денежными потоками; неэффективной системой контроля за долговой нагрузкой; несоблюдением контрактных обязательств; некорректной ценовой политикой; неустойчивостью кредитной политики, а также различного рода мошенничеством. Такие угрозы могут стать соответственно предпосылками потери платежеспособности и финансовых результатов, роста кредиторской и дебиторской задолженности, утраты конкурентоспособности товаров, потери партнеров, искажения финансовой отчетности. Второй фактор предполагает угрозы неустойчивости валютного курса, нестабильность налогово-бюджетной, денежно-кредитной и страховой политики, что также ведет к искажению отчетности и повышению расходов.

Безопасность финансовой системы предприятия прямо зависит от грамотности организованного внутрифирменного контроля, задача которого состоит в определении и предупреждении имеющихся нарушений, а также способствовании их устранению в сжатые сроки. При проведении контрольных мероприятий необходимо исследовать правильность исчисления финансовых показателей отчетного периода, а также выявить риски, угрожающие организации. Это позволяет осуществлять оперативное управление результатами хозяйствования, правильно оценивать эффективность принятых управленческих решений, чтобы в итоге не допустить убыточность деятельности.

Надлежащая организация внутреннего финансового контроля позволит достигнуть следующих результатов:

- вовремя определить и свести к минимуму финансовые риски;
- обеспечить благоприятные условия деловой активности, финансовую стабильность и рентабельность деятельности через эффективное управление запасами, дебиторской задолженностью, денежными средствами, а также маркетинговой деятельностью;
- обосновано использовать собственные и заемные ресурсы;
- принимать верные управленческие решения в рамках достижения целевых показателей;
- сформировать позитивный имидж компании, что повысит ее конкурентоспособность.

Осуществляя контроль необходимо учесть такие проблемные аспекты, как несоответствие оргструктуры хозяйствующего субъекта целям и задачам финансовой безопасности; недостаток в необходимом объеме информации для принятия управленческих решений; наличие недостоверных данных в рамках финансовых результатов деятельности; пренебрежение к факторам внешней среды, что затрудняет оперативную реакцию на потенциальные угрозы; направленность менеджмента организации на текущую деятельность со слабым учетом стратегических целей компании.

Важно отметить, что расходы, понесенные при организации контрольных мер не должны быть выше, чем сам эффект, полученный от их реализации.

Проведение контроля финансовой безопасности сопровождается применением аналитических методов с использованием комплекса показателей. Выявляя отклонения в процессе работы организации, система контроля обеспечивает корректировку действий по достижению поставленных целей.

**Выводы.** Несомненно, система внутреннего финансового контроля занимает особое место в обеспечении финансовой безопасности предприятия. Постоянный мониторинг перечисленных угрожающих факторов, осуществляемый посредством контрольно-аналитических процедур позволит своевременно выявлять возможные негативные последствия в будущем.

## ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Кондратьева А.С.[1], Воробец Т.И. [2]
[1]*студент кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
[2]*к.э.н., доцент кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
vti.taras@list.ru

**Введение.** В работе идёт речь об инвестиционной политики России. Рассмотрены задачи, а также специальные институты, занимающиеся проблемой улучшения инвестиционного климата и их характеристики.

Составной частью экономического государственного планирования считается инвестиционная политика. Она является важной составляющей успешного развития экономики любой страны. Стабильная экономическая ситуация в государстве должна содействовать активизации инвестиционных процессов в различных сферах экономической деятельности.

**Цель и задачи исследования.** Целью исследования является раскрытие сущности понятия инвестиционной политики России в современных условиях.

**Результаты исследований.** Инвестиционная политика представляет собой одну из стратегических задач государства, роль, которой - улучшение экономического положения страны и, как следствие, увеличение благосостояния населения на основе устойчивого экономического роста. Перспективы развития всей экономической системы напрямую зависят от грамотной инвестиционной политики, проводимой государством.

Говоря об инвестиционной политике государства в целом, эффективность использования государственных инвестиций в России возможна при чётко налаженном механизме их обеспечения.

Особое внимание государство должно уделять федеральным целевым программам, национальным проектам, федеральной адресной инвестиционной программе. Они осуществляются, учитывая приоритеты развития страны.

Согласно ежегодному исследованию Doing Business, которое составляется Всемирным

банком, оценивающим условия ведения бизнеса в 185 странах, Россия улучшила свои позиции на 20 пунктов в сравнении с показателями предыдущего года и заняла 92 место по простому осуществлению предпринимательской деятельности и 1 место по инвестиционной привлекательности среди стран БРИКС.

Переход России на инновационный путь развития будет способствовать к вхождению страны в число ведущих мировых экономик с высоким уровнем благосостояния, развитой инфраструктурой, существенной долей высокотехнологичного сектора в ВВП страны.

Для реализации данных задач необходимы масштабные инвестиции в производства, в обучение, в новые технологии. На сегодняшний день доля инвестиций в основной капитал в ВВП составляет 20,6%, следовательно, для поступательного улучшения и повышения уровня экономики страны, необходимо дальнейшее ее увеличение.

Источником инвестиций являются как иностранные, так и российские компании, для которых особо необходимо создавать комфортные условия ведения бизнеса. Для достижения этой цели созданы специальные институты, занимающиеся проблемой улучшения инвестиционного климата в Российской Федерации, такие как:

1. Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ) – инвестиционный фонд, созданный для привлечения иностранных инвестиций в лидирующие компании наиболее быстрорастущих секторов российской экономики.

Управляющая компания РФПИ является 100% дочерним обществом Внешэкономбанка.

В настоящее время в проработке РФПИ находятся более 40 проектов в сфере электроэнергетики, энергосберегающих технологий, телекоммуникаций, медицины и других сферах.

2. Инвестиционный омбудсмен - должностное лицо, назначаемое Правительством РФ, на которое возлагаются функции по содействию в защите прав и законных интересов инвесторов.

В 2010 году был образован институт федерального инвестиционного уполномоченного для сопровождения проектов иностранных инвесторов.

За два года с момента функционирования института поступило 87 обращений, 67 проблем (77 %).

3. Агентство стратегических инициатив, было создано в мае 2011 года для содействия в преодолении административных барьеров и привлечения софинансирования для перспективных коммерческих, социальных и инфраструктурных проектов.

4. Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР), осуществляет свою деятельность в рамках специальной нормативной базы, регулирующей порядок предоставления страховой поддержки по экспортным кредитам и инвестициям. Страховая ёмкость ЭКСАР - 300 млрд руб. По каждой застрахованной сделке Агентство может покрывать до 95% убытков в случае реализации политического риска и до 90% - в случае коммерческого риска.

5. Консультативный совет по иностранным инвестициям в России, сферами деятельности которого являются:

- техническое регулирование и устранение административных барьеров;
- совершенствование таможенного законодательства;
- развитие банковского сектора и финансовых рынков России;
- совершенствование налогового законодательства и т.д.

**Выводы.** На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы, что инвестиционная политика государства должна обеспечить системный подход к управлению инвестиционной деятельностью, создавая оптимальные условия для активизации инвестиционного процесса. Таким образом, одним из главных факторов технологического обновления производства и социальной сферы, создания современной инфраструктуры, улучшения качества жизни граждан, повышения конкурентоспособности регионов и страны в целом является успешная инвестиционная политика.

# СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

Кульбак А.Г.[1], Кремповая Н.Л.[2]
[1]*студентка кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
[2]*к.э.н., доцент кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
alinafix@mail.ru

**Введение.** Кризисные процессы, происходящие как в мировой, так и национальной экономической системе четко обозначили проблему эффективного регулирования страхового рынка с целью минимизации рисков.

Неотъемлемым условием обеспечения финансовой устойчивости страховых операций, а также нормальной деятельности каждого страхового общества является система перестрахования, которая нуждается в оптимизации.

**Цель и задачи исследования.** Цель работы состоит в выявлении актуальных проблем развития отечественного рынка перестрахования в современных экономических условиях, а также рассмотрении некоторых путей его совершенствования в перспективе.

**Результаты исследования.** В настоящее время в системе защиты имущественных интересов граждан, предприятий и государства от опасных случайностей важную экономическую и социальную роль выполняет рынок перестрахования. Его основная цель состоит в создании сбалансированного портфеля страховых договоров, распределении и перераспределении рисков в рамках достижения финансовой устойчивости и высокой рентабельности деятельности страховой компании. Данная система обеспечивает защиту как страхователя от последствий ущерба, так и страховщика от возможного разорения. Перестрахование - более однородная форма бизнеса. Как правило, средний уровень убыточности перестраховщиков составляет 10-13 %, у страховых компаний он равен 65-70%. Это связано с тем, что на риски в перестраховочных портфелях влияет двойной андеррайтинг прямого страховщика и перестраховочной фирмы.

Современное состояние рынка перестрахования демонстрирует в большей степени негативные результаты. Так на фоне несущественного роста рынка страхования(на 3,6 %) только за счет значительного повышения тарифов ОСАГО, перестраховочный рынок имеет отрицательную динамику. Объемы сегментов входящего перестрахования сократились за год на 27,3%. Падение наблюдается почти по всем линиям бизнеса. Более всего сократилась доля перестрахования сельскохозяйственных рисков, сборы по которому упали за год на 53% .

Стагнация отечественного страхового рынка в целом обусловлена нестабильностью общеэкономической ситуации в мире, в первую очередь введением антироссийских санкций против ряда финансовых компаний. В результате чего крупные российские страховщики оказались изолированными от западного рынка перестрахования и столкнулись с проблемой экономической защиты своих рисков.

Так эксперты Всероссийского союза страховщиков оценивают риски, нуждающиеся в перестраховочной защите, однако не имеющие возможности ее обеспечения в 2016 году из-за экономических санкций - в 1,35 трлн. рублей. Актуальными примерами крупных проектов, которые из-за санкционного воздействия невозможно перестраховать являются строительство моста через Керченский пролив стоимостью 220 млрд. рублей, а также строительство российского атомного ледокола, страховая стоимость которого возрастет до 37 млрд. рублей в 2017 г.

Среди других проблем развития национального сектора перестрахования выделяют: малую емкость перестраховочных премий, что затрудняет принятие крупных рисков на перестрахование; отсутствие эффективно проработанной законодательной базы; недостаточность уставного капитала перестраховочных компаний; недостаток

квалифицированных перестраховочных андеррайтеров; отток инвестиционного капитала; раздробленность и неоднородную структуру отечественного страхового рынка.

Следует отметить, что в апреле 2016 года в Госдуму РФ был внесен законопроект о создании государственной перестраховочной компании в первую очередь с целью перестрахования санкционных рисков, а также обеспечения устойчивости страхового рынка в целом. Предусматривается создание компании в форме акционерного общества со 100% -м участием Банка России с уставным капиталом 71 млрд. рублей. Как известно, ряд традиционных контрагентов отказывают в перестраховании российским страховым организациям, поэтому создание такой компании позволит страховщикам не принимать на свой баланс избыточных рисков. Эксперты полагают, что создание ГПК будет способствовать удержанию внутри страны значительных средств, которые могут уходить по перестраховочным каналам на западные рынки, это позволит решить проблему увеличения перестраховочной емкости национального рынка. Среди других преимуществ отмечают снижение зависимости РФ от западных страховых рынков с целью повышения экономической безопасности; поддержание платежеспособности страховщиков; частичное решение проблем оттока капитала, налоговой оптимизации и демпинга на страховом рынке.

В рамках стратегической концепции совершенствования перестрахования в РФ до 2020 года предусматривается формирование специализированных перестраховочных пулов с целью развития малых и средних страховых компаний. Также отмечается необходимость корректировки законов, регулирующих финансовые аспекты перестраховочных отношений.

**Выводы.** Таким образом, современное развитие рынка перестрахования сопряжено с множеством проблем, что в особенности связано с негативным влиянием экономико-политических факторов. Дальнейшее его развитие будет во многом зависеть от параметров регулирования деятельности национальной перестраховочной компании, а также эффективности реализации ключевых направлений государственной стратегии развития страхового рынка.

## УПРАВЛЕНИЕ ПОРТФЕЛЕМ ИПОТЕЧНЫХ ЖИЛИЩНЫХ КРЕДИТОВ

Мокронос В.И. [1], Бондарь А.П.[2]
*[1]магистрант кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
*[2]к.э.н., доцент кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
bondar-ap2014@yandex.ru

**Введение.** Исследованием процесса управления портфелем ипотечных жилищных кредитов занимались многие зарубежные и отечественные ученые, в частности Гилл Э., Долан Э.Дж., Коггер Р., Кэмпбелл К.Д., Смит Р., Андросов А.М., Грязнова А.Г., Ермаков С.Л., Лаврушин О.И., Лукьянов А.И., Мамонова И.Д., Пашкова А.И., Цисарь И.Ф., Чистов В.П. и др.

Однако, несмотря на значительное количество научных работ в разрезе указанной проблематики, их теоретическая разработка является дискуссионной и в полном объёме не удовлетворяет нуждам современной банковской системы.

**Цель и задачи исследования**. Целью исследования является раскрытие процесса управления портфелем ипотечных жилищных кредитов, как части совокупного кредитного портфеля коммерческого банка.

**Результаты исследования.** В современной рыночной экономике важность ипотечного кредитования выражается в способности решать социальные проблемы, характеризующиеся низким уровнем обеспеченности жильем, ведь наличие собственного жилья каждого россиянина говорит о благополучии и стабильности всей страны в целом.

Известно, что кредитные операции представляют собой наиболее доходные статьи в банковском бизнесе. Одним из самых крупных разделов розничного кредитования коммерческого банка можно назвать ипотечное жилищное кредитование.

Причём портфель ипотечных жилищных кредитов выражает собой структурированную совокупность активов, обладающих рядом отличительных особенностей. Так, ипотека имеет свои отличительные особенности, а именно: является обеспечением должного исполнения основного обязательства; предметом ипотеки является недвижимость, которая всегда остается во владении должника; большинство ссуд имеют целевое назначение; обязательное наличие закладной; возможность получить дополнительные ипотечные ссуды под залог того же имущества в случае значительного превышения стоимости залога над суммой полученного кредита; происходит предоставление кредита на длительный срок, вследствие чего происходит уменьшение размера ежемесячной оплаты по кредиту у заемщика и др.

Управление кредитным портфелем банка - это деятельность кредитной организации, направленная на оптимизацию портфеля в разрезе выданных займов. Данный процесс основывается на кредитной политике банка, служит для увеличения прибыли по активным операциям и в целях снижения риска, а также осуществляется последовательно в несколько этапов.

В первую очередь, выданные кредиты классифицируются, оценивается соотношение между риском и доходностью. Происходит определение уровня риска, для каждой конкретно взятой ссуды. Затем определяется структура портфеля и процентное соотношение всех входящих в него кредитов и категорий заемщиков. После чего оценивается качество портфеля в целом. При этом полученный результат сопоставляется с рыночной доходностью, а также превалирующими процентными ставками на рынке. Обязательно в расчет берется стоимость привлечения ресурсов, а также учитываются условия конкуренции с другими банками.

В результате проведённой оценки, становится возможным определение необходимого размера резервов на случай вероятных потерь.А завершающим этапом является процесс принятия решения об улучшении качества портфеля банка.

Эффективное управление портфелем ипотечных жилищных кредитов предполагает плановое регулирование его величины, динамики и структуры. Оптимальным считается портфель, соответствующий политике банка в области ипотечного кредитования и составленный с учетом объема и структуры имеющихся у него в наличии ресурсов. Сформировать данный портфель возможно путем разработки эффективной системы лимитов кредитных операций, связанных с выдачей ипотечных кредитов.

В целом, анализ качества портфеля ипотечных кредитов возможен на основе оценки отдельных элементов и сегментов портфеля, либо всей совокупности активов на основе системы финансовых коэффициентов. Если будут установлены отклонения качественных характеристик портфеля от стандартов, которые действуют в банке, будет необходимо выяснить причины их возникновения и разработать меры по устранению и недопущению таковых в будущем. В ходе анализа такими мерами могут служить: диверсификация, создание резервов на возможные потери, секъюритизация и лимитирование.

Система лимитов способна помочь снизить кредитной организации возможные финансовые потери, которые связаны с кредитными и рыночными рисками. В силу установления лимитов кредитования становится возможным избежать риск концентрации портфеля и критических потерь при наступлении дефолтных ситуаций, а также обеспечить его достаточную диверсификацию и стабильную доходность. В свою очередь, система лимитов способна определить максимальный объем ресурсов, который банк может направить на ипотечное жилищное кредитование, также предельную величину различных сегментов портфеля ипотечных кредитов, а также лимит кредитования по конкретно взятому активу.

Надежность заемщика и обеспеченность кредита – это две ключевые характеристики при отборе и оценке рискованности ссуд, включенных в портфель ипотечных жилищных

кредитов банка.

В зависимости от значения данных показателей при включении кредита в портфель его необходимо отнести к одной из классификационных групп, имеющих различный коэффициент риска. На этапе андеррайтинга кредитоспособности заемщиков и обеспечения по кредиту необходимо проводить работу по уменьшению степени его рискованности за счет снижения вероятности наступления дефолтной ситуации, а также за счет повышения степени обеспеченности по нему.

Возможна ситуация, когда банк примет решение о включении в состав своего портфеля ипотечных жилищных кредитов ссуд, которым характерен повышенный коэффициент риска, после чего риск необходимо будет компенсировать за счет удорожания стоимости кредита для заемщика. Вследствие чего видим, что процесс оптимизации андеррайтинга кредитоспособности возможных заемщиков и предлагаемого обеспечения по кредиту должен быть приоритетным направлением совершенствования процедуры составления портфеля ипотечных жилищных кредитов.

**Выводы.** Таким образом, можно сделать вывод, что процесс управления портфелем ипотечных жилищных кредитов служит для увеличения прибыли банка. Для достижения чего, должен он сопровождаться систематическим изучением и наблюдением за кредитной деятельностью банка в области ипотечного жилищного кредитования, а также разрабатываться каждой кредитной организацией самостоятельно с учетом своих особенностей и аналитических возможностей.

## ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ПОЛИТИКИ ОТЗЫВА ЛИЦЕНЗИЙ БАНКОМ РОССИИ У ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Мустафаева Ф.А.[1], Бондарь А.П. [2]

*[1]студентка кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

*[2]к.э.н., доцент кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

bondar-ap2014@yandex.ru

**Введение.** В последнее время все более остро встает вопрос о лишении банков лицензий на право осуществления финансово-кредитных операций. Центробанк объясняет это необходимостью привести в порядок банковский сектор государства.

**Цель и задачи исследований.** Целью данной работы является выявление причин надзорной политики Банка России, выяснение возможных последствий этих процессов и определение перспектив развития банковского сектора Российской Федерации.

**Результаты исследований.** Начиная с августа 2014 года Банк России перевел свою денежно-кредитную и надзорную политику в более жесткое русло в отношении сектора банковских услуг. Стремительно начало расти количество финансово-кредитных учреждений, которые лишились своей лицензии на право осуществлять свою экономическую активность в силу тех или иных причин. Естественно, Центробанк и до этого времени осуществлял политику лишения банков лицензий, однако именно в этот период, в связи с применением экономических санкций ряда государств относительно Российской Федерации, было зафиксировано увеличение количества «сомнительных» операций в банковском секторе – финансово-кредитные учреждения помогали своим клиентам перечислять достаточно большие суммы денежных средств на счета зарубежных банков, получая при этом денежное вознаграждение. Само собой разумеется, что такие процессы, приводящие к «бегству» капитала из страны, были ощутимы для экономики нашего государства, особенно, с учетом сложившейся экономической ситуации.

Однако такая политика Центробанка не только не смягчилась, но и набрала обороты в последующие годы. Таким образом, только за 2015 год своей лицензии лишились 101 банка, что составляет приблизительно 11% от общего количества банков зарегистрированных в 2015 году по состоянию на 01.12.2015 г.

В 2016 году началась новая волна отзыва лицензий, и уже 7 сентября данный показатель достиг отметки 68 банков, 44 из которых находятся в Москве, и 4 – в Санкт-Петербурге.

Среди основных причин, по которым данные банки лишились своей лицензии можно отметить следующие:

1. Составление и предоставление Центробанку сфальсифицированной отчетности;
2. Превышение активов банка над собственным капиталом. Как следствие – не способность данного учреждения исполнять возложенные на него обязанности, к примеру, выплата процентов по вкладам;
3. Рискованная и/или сомнительная кредитная политика банка. Механизм данной системы достаточно прост: банк привлекает средства у вкладчиков и размещает их в виде кредитов в ограниченном количестве предприятий, которые зачастую находятся в собственности учредителей или людей, связанных с ними;
4. «Отмывание денег». Часть теневых операций в бизнесе, особенно малом, держится на довольно высоком уровне. Однако денежные средства не достаточно лишь получить – их надо отмыть, что позволяют некоторые банки. Но подобные схемы неминуемо оборачиваются то сомнительной кредитной политикой, то «дырами» в отчетности, что в конечном случае приводит к отзыву лицензии.

Результат такой политики Центрального Банка Российской Федерации можно отразить с помощью следующих данных:

- Статистические данные относительно количества действующих банков в период с 2014 по 2016 год свидетельствует о том, что динамика к уменьшению количества банков имеет тенденцию роста. Статистика на 01.01.2014 год и 01.01.2015 год, показывает, что сокращение банков ускорилось в 2,7 раза (89 за 2014г. / 33 за 2013г.), и статистика на 01.01.2015 и 01.01.2016 г. тоже даёт ускорение в 1,1 раза (101 за 2015 / 89 за 2014).
- Число банковских учреждений по состоянию на 1 января 2016 года составило 733, т. е на 101 банк меньше, чем в 2015 году. Что уже превысило число закрывшихся банков в 2014 году (89 учреждений).
- С помощью оздоровления банковской системы посредством отзыва лицензий у «сомнительных» банков отток капитала сократился по сравнению с 2015 годом в пять раз.

Однако такой ход событий имеет и ряд негативных последствий.

Во-первых, следует отметить, что каждый без исключения банк вне зависимости от его масштабов и территориально расположения, имеет свою клиентскую базу, представленную как физическими, так и юридическими лицами. Отзыв лицензии, несомненно, влечет за собой ряд трудностей, которые испытывают эти клиенты.

Во-вторых, этот процесс активного уменьшения количества банков напоминает постепенную монополизацию рынка банковских услуг. Как известно, монополия является сама по себе негативным явлением, и государство, в свою, очередь активно противодействует подобным процессам. А для банковской сферы это может привести к крайне негативным последствиям.

**Выводы.** Таким образом, обобщая все выше изложенные данные, можно сделать вывод, что за последние 3 года (с 2014 по 2016 гг.) Центральный Банк Российской Федерации отозвал лицензии 258 банков. Причин активизации этого процесса несколько, основная из которых – противодействие оттоку капитала из государства и оздоровление банковского сектора. Последствия такой жесткой надзорной политики Центробанка имеют противоречивый характер – наблюдаются как положительные (остановлено бегство капитала из страны, устранены слабые «звенья» банковского сектора), так и отрицательные (социальная напряженность, постепенная монополизация рынка банковских услуг).

# АНАЛИЗ ВАЛЮТНОГО РИСКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

Остапенко Н.А.[1], Мочалина О.С.[2]
[1]*студентка кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
[2]*к.э.н., доцент кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
nataly_ostapenko95@mail.ru

**Введение.** В современных условиях банковские риски и управление ими являются актуальным вопросом, так как управление рисками является одним из ключевых факторов в создании современной и стабильной банковской системы, поскольку риск - неотъемлемая часть банковского бизнеса. Деятельность любого коммерческого банка связана также с принятием на себя валютного риска.

Валютный риск – риск убытков вследствие неблагоприятного изменения курсов иностранных валют по отношению к национальной валюте и цен на драгоценные металлы.

**Цель данного исследования** – проанализировать валютный риск коммерческого банка в современных условиях.

**Результаты исследования.** В 2014 году произошло значительное ослабление российского рубля по отношению к основным мировым валютам. Причинами снижение курса российской национальной валюты явились значительные уменьшения мировых цен на нефть, рост спроса кредитных организаций на валютную ликвидность, в том числе для целей обслуживания внешней задолженности и высокие геополитические риски. Дополнительное давление на динамику курса рубля оказали негативные тенденции на международных финансовых рынках – падение фондовых индексов в Китае и США и произошедшая в августе 2015г. девальвация китайского юаня.

ПАО «Сбербанк России» осуществляет операции по кредитованию и привлечению средств в иностранных валютах и получает доходы в иностранных валютах, следовательно, банк подвержен валютному риску.

Рассмотрим уровень валютного риска ПАО «Сбербанк России» за 2014-2015 гг.

Таблица 1. – Объёмы валютного риска ПАО «Сбербанк России» за 2014-2015 гг., тыс. руб.

| Показатель | 2014 | 2015 | Отклонение, % |
|---|---|---|---|
| Открытая валютная позиция | 48 188 876 | 99 887 090 | 51,8 |

Из данных таблицы 1 следует, что банк имеет короткую открытую валютную позицию, валютные обязательства превышаю валютные активы. Это означает, что у банка существует избыточная валюта. Причиной этого стало падение курса национальной валюты. Ведь объёмы валютного кредитования из-за этого снижаются, в то время как вклады в валюте по-прежнему остаются популярным инструментом сбережений. В данных условиях банк сталкивается с проблемой размещения избыточной валюты, ведь из-за нестабильности на валютном рынке кредиты в валюте пользуются слабым спросом. Однако, в условиях высокой изменчивости валютных курсов и необходимости соблюдения нормативов ЦБ, возможно, банк придерживает её в качестве страхования своих рисков.

Мы видим, что объём открытой валютной позиции в 2015 году увеличился на 51,8% по сравнению с 2014 г. Причиной такого роста стали массовые переводы сбережений граждан в российские банки в связи с обострением геополитической обстановки. Следует отметить, что это оценка в рублевом выражении, и такой рост вызван исключительно девальвацией рубля, а в валютном эквиваленте суммы остались практически неизменными. В условиях

девальвации курса национальной валюты короткая валютная позиция нуждается в хеджировании, так как в противном случае рост стоимости обязательств приведет к убыткам.

**Выводы.** В современной нестабильной ситуации на валютном рынке банку следует рациональнее осуществлять систему управления валютным риском. Существует различные способы управления данным видом риска, их постоянно следует модернизировать и улучшать под изменяющиеся условия.

Сбербанк ежедневно консолидирует совокупную открытую валютную позицию банка и с целью уменьшения валютного риска. В качестве основных инструментов управления валютными рисками Сбербанк использует обменные операции расчетами СПОТ, форвардные контракты, а также фьючерсные контракты на доллар США, обращающиеся на ММВБ. В 2014-2015 годах банк закрывал валютные позиции, в результате чего не понес потерь вследствие значительного ослабления курса российского рубля по отношению к иностранным валютам. Таким образом, мы видим, что банк ведет грамотную и эффективную валютную политику в нестабильных экономических условиях.

## ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ФИНАНСОВУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ БАНКА

Письменная Н.Е.[1], Бондарь А.П.[2]
[1]*магистрант кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
[2]*к.э.н., доцент кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
bondar-ap2014@yandex.ru

**Введение.** Разнообразие факторов, влияющих на формирование безопасности коммерческого банка, различия в характере, направлениях и формах их выявления вызывают необходимость систематизации факторов. При этом такая систематизация актуальная, во-первых, как методологический инструмент для исследования финансовой безопасности; во-вторых, как методологическая основа для выявления количественных зависимостей от факторов, которые ее формируют, и построения прогноза развития; в-третьих, учет факторов необходимый во время разработки конкретных предложений относительно направлений улучшения безопасности.

**Цель и задачи исследований.** Целью данной работы является выявление факторов, определяющих финансовую безопасность банка.

**Результаты исследований.** В настоящее время систематизированное изучение факторов, которые определяют финансовую безопасность банка, проводится недостаточно. Вместе с тем нам выдается возможным использовать опыт, который имеется в экономической литературе, для систематизации факторов, которые влияют на безопасность и надежность коммерческого банка. Как справедливо отмечает Р. Шиллер, на сегодня еще не выработаны четкие критерии, по которым отдельные факторы нужно относить к той или другой группе, признаки дифференциации этих групп, не существует четких показателей оценки значимости этих факторов. Классификация факторов, которые влияют на безопасность, должна строиться по разным направлениям и с учетом разных признаков.

Особое внимание при этом нужно уделить выявлению экзогенных (внешних) и эндогенных факторов (которые зависят от функционирования самого банка) и определить степень их влияния на деятельность и состояние коммерческого банка. Одним из важных факторов, которые влияют на финансовую безопасность банка, является ситуация в экономике страны. При этом важно проанализировать факторы макроэкономического и микроэкономического уровней. Так, необходимо учитывать инвестиционный климат, состояние платежного баланса страны и уровень дефицита государственного бюджета.

Налоговая политика также существенным образом влияет на обеспечение финансовой безопасности банка. Нуждаются в изучении общеэкономические факторы, к которым нужно отнести такие, как рост или падение производства, уровень занятости, кризис платежей.

Важное значение имеют социальные и политические факторы. Причем в условиях дальнейшей социальной и политической стабилизации общества более полный и последовательный учет этих факторов должен, с нашей точки зрения, играть возрастающую роль. Необходимо принимать во внимание политику органов управления всех уровней, уровень жизни, а также уровень доверия к банковскому сектору.

Также важно учитывать группу финансовых факторов, к которым относятся: кредитная, процентная и валютная политика центрального банка, состояние денежного рынка. Особое влияние на состояние денежного рынка совершает инфляция. В условиях постепенного снижения инфляции имеет место существенное уменьшение рыночных процентных ставок, что приводит к сокращению маржи и падению доходов банков. Это требует изменения структуры банковских балансов в направлении повышения части долгосрочных активов.

Приведенные соображения касаются изучения экзогенных факторов, которые влияют на достижение коммерческим банком финансовой безопасности. Вместе с тем нужно учитывать также и эндогенные факторы, которые зависят от функционирования самого банка. Таким образом, в зависимости от характера влияния факторов на состояние финансовой безопасности коммерческого банка их можно подразделить прежде всего на две группы: эндогенные и экзогенные. К последним, в свою очередь, нужно отнести: экономические, социально-политические и финансовые.

К экономическим факторам могут быть отнесены: состояние экономики, инвестиционный климат, состояние платежного баланса страны, уровень дефицита государственного бюджета, налоговая политика. К социально-политическим факторам нужно отнести такие: социальную стабильность, безопасность правительства, политическую стабильность. Финансовые факторы — это состояние денежного рынка, кредитная, процентная и валютная политика центрального банка, величина его валютных резервов. К эндогенным факторам принадлежат: адекватность капитала банка, качество активов банка, уровень менеджмента, уровень рентабельности, ликвидность баланса банка, платежеспособность банка. Приведенные факторы являются общими для всех коммерческих банков и существенным образом влияют на достижение ими состояния финансовой безопасности.

**Выводы.** Конечно, такая классификация факторов, определяющая финансовую безопасность банка, не претендует на полную завершенность. Так, в перспективе нужен более глубокий анализ группирования, а также классификация факторов по другим направлениям и с учетом других признаков. Но уже такая первоначальная классификация факторов, которые формируют финансовую безопасность банка, дает возможность более обосновано выделить составные финансовой безопасности и предложить пути ее достижения.

# УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ БАНКА

Попко В.В.[1], Мочалина О.С.[2]
*[1]студентка кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
*[2]к.э.н., доцент кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
vlada_vlada_00@list.ru

**Введение**. Собственный капитал коммерческого банка традиционно является одним из наиболее эффективных инструментов поддержки и развития коммерческого банка. Вместе с тем одной из основных проблем банковской системы России является недостаточная капитализация. Повышение эффективности управления собственным капиталом коммерческого банка оказывает значительное позитивное воздействие на финансовые результаты его деятельности, на возможность увеличения объемов осуществляемых банком в экономику страны инвестиций и расширения спектра предоставляемых клиентам услуг

**Цель и задачи исследования**.Целью работы является изучение особенностей управления собственным капиталом коммерческого банка и выработка основных направлений эффективности его использования.

**Результаты исследования.** Управление капиталом означает прогнозирование его величины с учетом роста объема балансовых и забалансовых операций, величины рисков, принимаемых банком, соблюдения установленных нормативными актами пропорций между различными элементами капитала с целью достижения установленных банком параметров.

Политика по управлению капиталом банка направлена на оптимизацию размера собственных средств в целях обеспечения развития Банка, при одновременном соблюдении приемлемого уровня достаточности капитала для покрытия рсков.

Деятельность ОАО «АБ «РОССИЯ» (далее – Банк) направлена на обслуживание крупнейших предприятий, расположенных в различных регионах Российской Федерации, финансирование ключевых отраслей отечественной экономики, реализацию масштабных инвестиционных проектов, соблюдение самых высоких стандартов обслуживания клиентов – физических и юридических лиц. По итогам 2015 года Банк занимает 16-е место по величине активов и 18-е место по размеру капитала в рейтинге банков России.

Банк контролирует на ежедневной основе соблюдение требований к капиталу и достаточности капитала Банка, установленных Банком России и внутренними документами Банка.

Сведения о составе источников собственного капиталаОАО «АБ «РОССИЯ» представлены в таблице 1.

Таблица – 1. Сведения о составе источников собственного капитала ОАО «АБ «РОССИЯ»

| | на 01.01.16 | на 01.01.15 |
|---|---|---|
| Базовый капитал | 47749522 | 37202980 |
| Добавочный капитал | 0 | 0 |
| Основной капитал | 41749522 | 37202980 |
| Дополнительный капитал | 15251879 | 16348286 |
| Собственные средства(капитал) | 57001401 | 53551266 |

Капитал ОАО «АБ «РОССИЯ» по итогам 2015 года вырос на 6% и достиг 57 млрд. рублей. Источником роста собственных средств (капитала) Банка в 2015 году являлась чистая прибыль. За 2015 год чистая прибыль составила 3,02 млрд. рублей. Ключевой источник, формирующий прибыль Банка, – процентные доходы от операций кредитования корпоративных клиентов и вложений в ценные бумаги. Чистый процентный доход за

отчётный период получен в размере 14,7 млрд. рублей, превысив данный показатель за 2014 год на 21 %.

На 1 января 2016 и 1 января 2015 г. значения обязательных нормативов ОАО «АБ «РОССИЯ», рассчитанные согласно требованиям Инструкции Центрального Банка «Об обязательных нормативах банков» представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Значения обязательных нормативовОАО «АБ «РОССИЯ»

| Наименование показателя | 01.01.2016г., % | 01.01.2015г., % | Диапазон допустимых значений,% |
|---|---|---|---|
| Н1.1 – норматив достаточности базового капитала Банка | 8,7 | 7,9 | >= 5 |
| Н1.2 – норматив достаточности основного капитала Банка | 8,7 | 7,9 | >= 5,5 |
| Н1.0 – норматив достаточности собственных средств (капитала) Банка | 11,9 | 11,4 | >= 10 |

В отчетном периоде Банком выполнялись все требования к капиталу и нормативу достаточности капитала, установленные Банком России, что подтверждает финансовую состоятельность кредитной организации.

На 01.01.2016 г. значение норматива достаточности капитала (Н1.0) составило 11,9% (на 01.01.2015г. 11,4%). Показатель рентабельности капитала (roe) за 2015 год составил 9%, существенно превысив показатель по банковской системе РФ в целом, значение которого за 2015 год составило 2,3%.

За отчетный период также увеличились нормативы Н1.1 и Н1.2 составили 8,7%. Это связано с увеличением суммы базового и основного капитала одновременно в отчетном периоде.

**Выводы**. Таким образом, управление собственным капиталом исходит из того, что банк это не только сложная и комплексная система, но в первую очередь объект банковского бизнеса, ценность которого определяется его возможностью получать доход. В основе управления собственным капиталом должна лежать стратегия, направленная на достижение и поддержания капитала, адекватного корпоративной стратегии банка; его конкурентной позиции; росту банка; степени риска, принимаемого банком; ожиданиям владельцев в получении дохода и требованиям со стороны надзорных органов.

# ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОГО НАЦИОНАЛЬНОГО КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Ревера Е.Ю.[1], Перзеке Н.Б.[2]
[1]*студентка кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
katerinarevera@mail.ru
[2]*к.э.н., доцент кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

**Введение.** Важной составляющей экономического развития государства являются кредитные отношения. Они воздействуют на экономические процессы страны через кредитную политику.

Кредитная политика, в свою очередь, является неотъемлемой частью общей стратегии банка и направлена на достижение его стратегических целей. С помощью кредитной политики определяются процедуры и стандарты, основываясь на которые, работники банка предоставляют, оформляют кредиты и управляют ими.

**Цель и задачи исследования.** Целью исследования является раскрытые особенностей кредитной политики Российского национального коммерческого банка. Задачами исследования являются анализ места банка среди других банков России и Крыма, а также характеристика преимуществ и кредитных операций банка.

**Результаты исследования.** В своей работе я рассмотрела особенности кредитной политики Российского национального коммерческого банка как банка с высоким уровнем кредитоспособности. Об этом свидетельствует тот факт, что 24 мая 2016 года рейтинговым агентством RAEX был подтвержден рейтинг банка на уровне А «Высокий уровень кредитоспособности», а прогноз по рейтингу кредитоспособности сменился со «стабильного» на «позитивный». Это означает большую вероятность повышения рейтинга в будущем.

Именно кредитование является одним из приоритетных направлений работы банка, и в настоящее время Российский национальный коммерческий банк предоставляет финансирование стабильным компаниям с четкими перспективами развития бизнеса.

Являясь надежным партнером, Российский национальный коммерческий банк также предоставляет возможности для эффективного решения вопросов, стоящих перед бизнесом.

В первую очередь, отметим преимущества кредитования в Российском национальном коммерческом банке.

Банк разрабатывает индивидуальные схемы финансирования с учетом потребностей и специфики бизнеса, а также имеет широкую сеть отделений банка, конкурентные условия кредитования и широкий спектр кредитных продукций.

Следует отметить, что по данным рейтинга, составленным аналитической компанией «Русипотека», по объему выданных кредитов на приобретение жилья Российский национальный коммерческий банк занял 31 место в общем рейтинге ипотечных банков страны за первое полугодие текущего года, а среди банков, работающих в Крыму-первое. Рост показателей был вызван активным участием банка в программе «Ипотека с государственной поддержкой». По словам заместителя директора по розничному бизнесу банка, данная программа дает возможность брать кредит по сниженной процентной ставке от 11,49% годовых. При этом брать ипотечные кредиты с государственной поддержкой могут как жители Республики Крым и Севастополя, так и жители с любых регионов Российской Федерации.

В таблице 1 и на рисунке 1 представлены объемы и динамика изменений кредитов Российского национального коммерческого банка за июль-август 2016 года.

Таблица 1

Объем и динамика кредитов

| Место по России | Июль 2016, млн. руб. | Август 2016, млн. руб. | Изменение, млн. руб. | Изменение, % |
|---|---|---|---|---|
| 129 | 15 509 | 15 584 | +75 | +0.48 % |

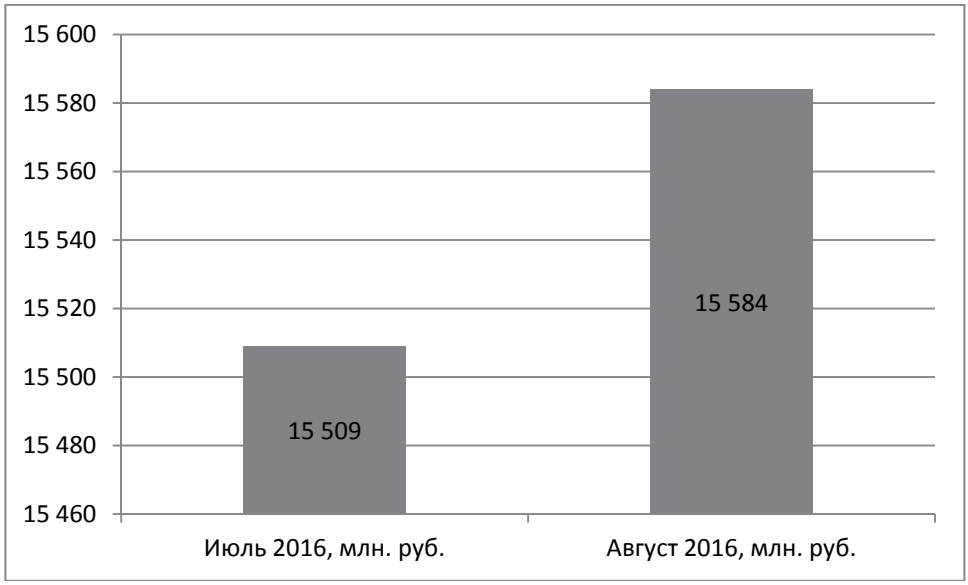



Рис. 1 Объемы кредитов Российского национального коммерческого банка за июль-август 2016 года

В таблице 2 представлен краткий перечень кредитных операций для корпоративных клиентов.

Таблица 2

Краткий перечень кредитных операций для корпоративных клиентов

| | |
|---|---|
| Приобретение основных средств: | Финансирование бизнес-проектов: |
| Кредит на приобретение коммерческой недвижимости; | Кредит на развитие и модернизацию; |
| Пополнение оборотных средств; | Проектное финансирование. |
| Кредит на пополнение оборотных средств; | |
| Траншевая кредитная линия; | |
| Овердрафт. | |

В текущем году среди кредитов Российского национального коммерческого банка особой популярностью пользуется стандартный потребительский займ для зарплатных клиентов, которым могут предложить до 1 000 000 рублей на пять лет под 24-24,9 процентов. Размер ежегодной ставки зависит от наличия справки о доходах.

**Выводы:** Подводя итоги, следует отметить, что Российский национальный коммерческий банк занимает высокие позиции по кредитованию среди банков России и является лидером в Крыму. Банк имеет широкий спектр кредитных операций и ряд преимуществ для клиентов. Кредиты Российского национального коммерческого банка в Крыму в настоящий момент пользуются особой популярностью. У потенциальных клиентов есть все возможности для оперативного получения займов на лояльных условиях с минимальным пакетом документов и льготными процентными ставками.

# КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК КАК ОСНОВНОЙ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЙ ИНСТИТУТ

Реус С.П.[1]
[1]*студент кафедры финансов предприятий и страхования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Боднер Г.Д.
s.semmer777@mail.ru

**Введение.** Финансовая система страны является фундаментом создания, распределения и перераспределения фондов денежных средств, как на уровне хозяйствующих субъектов, так и на уровне государства. На практике данная система представлена различными финансово-кредитными институтами как страховыми организациями, государственными учреждениями, инвестиционными фондами, коммерческими и некоммерческими организациями и многими другими. Коммерческий банк является базовым элементом в системе взаимоотношений, возникающих в данной системе, поскольку именно через них проводятся всевозможные трансакции, связанные с движением денежных ресурсов на финансовом рынке, что и вызывает актуальность рассмотрения данной тематики.

**Цель и задачи исследования.** Цель: охарактеризовать позицию коммерческого банка в финансовой системе государства.

Задачи:

- дать определение коммерческого банка как финансово-кредитного института;
- перечислить операции, выполняемые коммерческими банками на финансовом рынке;
- выделить место коммерческого банка в финансовой системе государства.

**Результаты исследования**. Банк как финансово-кредитный институт — это организация, участвующая в финансово системе государства и выполняющая операции по обеспечению движения (мобилизации) финансовых ресурсов с целью обеспечения потребностей субъектов данной системы.

Именно с помощью банков осуществляются денежные переводы как среди населения, так и хозяйствующими субъектами, уплачиваются коммунальные услуги и налоги в бюджеты регионов и государства. Основными же видами деятельности коммерческих банков являются депозитная и кредитная деятельность, которая связана с движением временно свободных денежных средств и их мультипликацией путём рационального их размещения с целью получения максимально прибыли с минимальным риском.

Также, являясь профессиональным участником финансового рынка, коммерческие банки активно проводят операции на его отдельных сегментах, таких как фондовый рынок, рынок инвестиций, инноваций, что, в свою очередь обособляет отдельные виды коммерческих банков, выполняющих лишь специфические операции и носящих соответственно отдельный статус. Однако в российской практике специфические банки не столь распространенны и зачастую привязаны к крупным финансово-промышленным группам (Газпром банк, Россельхоз банк и т.д.). В данном случае самым распространённым видом коммерческих банков являются универсальные, которые в соответствии с Федеральным Законом “О банках и банковской деятельности” имеют право выполнять широкий спектр банковских услуг, включая:

- кредитование;
- приём вкладов;
- открытие и закрытие счетов физических и юридических лиц;
- хранение ценностей в банковских ячейках;
- осуществление брокерской и дилерской деятельности;
- производить обмен валют и др.

Таким образом, учитывая выше сказанное, становиться ясным, что коммерческие банки

в совокупности образуют основной финансово-кредитный институт на финансовом рынке.

**Выводы**. Коммерческие банки, являясь финансовыми посредниками на финансовом рынке, осуществляют широкий спектр операций, связанных с формированием, распределением и перераспределением денежных средств в финансовой системе страны. При этом, банки являются основными финансово-кредитными институтами и обеспечивают систему взаимоотношений по формированию и ведению денежных потоков между населением, субъектами хозяйствования и государством.

## ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА ПРОБЛЕМНЫХ КРЕДИТОВ КРЕДИТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Савчук И.С. [1], Байрам У.Р.[2]
*[1]магистрант кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
*[2]к.э.н., доцент кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
emir25@mail.ru

**Введение.** Одной из самых важных проблем функционирования банковской системы Российской Федерации является обеспечение оптимального управления проблемной задолженностью.

Развитие банковской системы показывает, что банки неизбежно имеют дело с контрагентами, которые не могут отдать свои долги. Критерии отнесения задолженности к категории проблемной устанавливаются Банком России.

Определение качества кредита происходит по помощи профессионального оценивания на основе комбинации трех классификационных критериев: финансового положения заемщика, обеспеченности кредита и качества обслуживания долга. Финансовое положение заемщика оценивается на основе методики, которую разрабатывает банк самостоятельно руководствуясь рекомендациями Банка России. Также каждый банк разрабатывает собственную классификацию кредитов по степени проблемности. Таким образом, можно сделать вывод, что отсутствует единая точка зрения относительно определения проблемности кредитов.

**Цель и задачи исследования**. Целью исследования является выявление особенностей формирования системы мониторинга проблемных кредитов кредитными организациями.

**Результаты исследования.** Существует два главных подхода к работе с проблемными активами:

- централизованный, это когда государство создает специальное агентство по выкупу и дальнейшему управлению проблемными активами, которое создается при центральном банке;
- децентрализованный, который предусматривает создание структур по работе с проблемными активами в составе и за пределами отдельных банков или передачу долгов к коллекторскому агентству.

Существует два основных этапа управления проблемными активами. Первый – это мониторинг кредитных рисков, то есть работа по выявлению признаков проблемности активов к возникновению просроченной задолженности. Второй – возврат просроченной задолженности, то есть работа с проблемными активами после возникновения просроченной задолженности.

Выявление проблемных кредитов может осуществляться:

- в ходе повседневной работы кредитного менеджера;
- в процессе ревизии кредита;
- в ходе внешней проверки заемщика.

Два последних пути обеспечивают получение более лучшего результата. Но они проводятся интервалами, в то время когда наиболее важным фактором управления проблемными кредитами является скорость их выявления.

Все методы, которые использует банк, всегда направлены на изменение или прекращение существующих между кредитором и заемщиком кредитных обязательств, или на возникновение между ними других правоотношений, результатом которых будет выступать прекращение предыдущего кредитного правоотношения и выполнение заемщиком новых обязательств, возникших между ними.

В случае возникновения проблемы по обслуживанию долга, необходимо внести изменения в текст кредитного договора, направленные на сокращение кредитного риска. Данный метод применяется лишь с надежными клиентами, с которыми в банке уже давно существуют деловые отношения.

Еще одним инструментом является пролонгация кредита, то есть продолжение его срока путем выдачи новой ссуды вместо старой. Данный способ улучшения качества кредитного портфеля банков применяется лишь по отношению к тем заемщиков, в которых банк уверен, что долг они возвратят. При этом статус долга меняется из просроченного на текущий, чем банк признает, что сотрудничество с этим заемщиком выгодное.

Наиболее эффективным инструментом решения проблемного кредитного отношения является метод реструктуризации долга. Реструктуризация применяется банком выборочно, относительно конкретных заемщиков и видов ссуд, с учетом возможностей практической ее реализации для достижения поставленной цели.

В процессе работы с проблемными кредитами банк может применять два основных метода управления: реабилитацию и ликвидацию. Метод реабилитации состоит в разработке общего с заемщиком плана мероприятий по возврату кредита. Метод ликвидации означает возврат кредита путем проведения процедуры банкротства и продажи активов заемщика.

Реабилитация начинается с быстрого выявления любых проблем, которые связаны с кредитом, и причин их появления. Для этого изучаются разные данные относительно заемщика. Специалисты по разработке планов возврата кредитов должны как можно быстрее встретиться с проблемным заемщиком и обсудить варианты решения данной проблемы.

Если ни один из выше сказанных мер не помогает в возврате кредита, то банк может применить процедуру ликвидации компании-должника. Эта мера означает, что банк допустил ошибку, предоставив кредит и своевременно не принял исправительные меры.

Ликвидация и реабилитация довольно дорогие методы управления проблемными кредитами с точки зрения времени, финансовых и трудовых расходов.

**Выводы.** Таким образом, система мониторинга проблемной задолженности в банке направлена на своевременное выявление признаков проблемности активов, разработке и реализации мероприятий, направленных на минимизацию кредитного риска, что повышает уровень финансовой устойчивости банка.

# УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Шульга Е.В.[1], Воробьева Е.И.[2]
[1]*студентка кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
[2]*д.э.н., профессор кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
vorobyov_120758@mail.ru

**Введение.** На современном этапе развития рыночной экономики важным и жизненно необходимым является вопрос обеспечения финансовой безопасности предприятия. В сложившихся условиях нестабильности российской экономики эта проблема становится все более актуальной.

В отечественной и зарубежной научной литературе уделяется значительное внимание исследованию процесса управления рисками и угрозами, влияющими на финансовую безопасность предприятия. Однако, не смотря на довольно большое количество работ по вопросам указанной проблематики, многие из них имеют дискуссионный характер, поэтому нуждаются в дальнейших научных исследованиях.

**Цель и задачи исследования.** Целью данного исследования является изучение особенностей управления финансовыми рисками, а также уточнение роли данного процесса в системе обеспечения финансовой безопасности предприятия.

**Методика исследования:** теоретический анализ и обобщение научной литературы и материалов сети Internet; выделение и синтез главных компонентов.

**Результаты исследования.** Финансовая деятельность предприятия во всех ее формах сопряжена с многочисленными угрозами, которые в совокупности представляют собой особую группу финансовых рисков. Финансовые риски играют наиболее значимую роль в системе рисков предприятия, что объясняется следующими особенностями:

- финансовые риски распространяются на все виды деятельности предприятия;
- финансовые риски являются комплексными рисками, поскольку на конечные финансовые результаты оказывают влияние потери не только в финансовой сфере, но и в таких сферах, как производство продукции и коммерческая деятельность;
- финансовые риски выражаются в денежном выражении (стоимость запасных частей, финансовые потери в виде просроченной дебиторской задолженности).

Эффективное управление финансовыми рисками в целях их нейтрализации и (или) минимизации негативных последствий является одним из основных условий обеспечения финансовой безопасности предприятия.

Финансовая безопасность является базовым компонентом экономической безопасности и рассматривается как способность хозяйствующего субъекта обеспечивать финансовое равновесие, а также высокую эффективность в условиях трансформации внешней среды и наличия множества финансовых рисков. Другими словами финансовая безопасность предприятия представляет собой состояние его защищенности от негативного воздействия внешних и внутренних финансовых рисков, при котором обеспечивается устойчивая реализация основных коммерческих интересов и целей уставной деятельности.

К основным этапам процесса управления финансовыми рисками, тщательное выполнение которых способствует обеспечению финансовой безопасности, следует отнести:

1. Анализ внешней и внутренней среды функционирования предприятия с точки зрения риск-менеджмента. Основной задачей данного этапа является формирование максимально полных и объективных сведений о финансовых рисках и факторах, которые вызывают данные риски.
2. Идентификация финансовых рисков и факторов, вызывающих их образование и развитие. На данном этапе предприятию следует идентифицировать финансовые риски

и сформировать группу наиболее существенных рисков деятельности предприятия в перспективе.

3. Оценка уровня финансовых рисков. Данный этап является одним из сложнейших в процессе управления финансовыми рисками и включает в себя ряд процедур. Сначала определяется вероятность осуществления каждого отдельного предварительно идентифицированного риска, затем устанавливается величина максимально возможных финансовых потерь, включающая прямые убытки, а также упущенную выгоду, потенциальные претензии со стороны контрагентов и т.д. Установленная величина сопоставляется с суммой прибыли, которую предполагается получить от планируемой операции, результат данного сравнения может служить основой для принятия решения о целесообразности реализации рассматриваемой операции.
4. Расчет общего уровня финансового риска. Для определения общего уровня риска применяются разнообразные метода, среди которых следует выделить экономико-статистические.
5. Определение критериев принятия решений по операциям, имеющим высокий уровень риска. Данный этап управления заключается в определении предельно допустимых значений уровня финансового риска, адекватных позиции компании в отношении проведения хозяйственных операций, носящих высокорисковый характер.
6. Выбор и реализация методов нейтрализации возможных негативных последствий финансовых рисков. Данный этап заключается в разработке и реализации действий, которые препятствуют развертыванию наиболее значимых рисков, либо если этот процесс уже начался, — в принятии мер, направленных на минимизацию негативных последствий.

Также следует отметить, что для обеспечения финансовой безопасности предприятие должно уделять особое внимание предупреждению возможности реализации рисков, что предполагает постоянный мониторинг внешней среды и выполнение стратегической оценки финансового положения экономического субъекта. Другими словами, речь идет о необходимости разработки и системного проведении антикризисной стратегии, содержание которой определяется на основании оценки финансового состояния предприятия. Если состояние оценивается как устойчивое, то главной задачей является сохранить достигнутое финансовое равновесие и поддерживать заданные темпы роста; если же состояние оценивается как неустойчиво, — необходимы срочные действия, адекватные характеру и масштабам имеющихся проблем.

Тщательное и эффективное выполнение всех указанных условий и этапов управления финансовыми рисками поможет предприятию не только обеспечить финансовую безопасность, но и достичь целевых показателей прибыльности и рентабельности, а также предотвратить нерациональное использование ресурсов.

**Выводы.** Проблема управления финансовым риском является одной из ключевых в деятельности предприятия. Несмотря на то, что управление финансовыми рисками является довольно трудоемким процессом и включает в себя множество задач и условий, оно обеспечивает надежное достижение целей финансовой деятельности предприятия. Таким образом, способность эффективно влиять на риски позволяет предприятию успешно функционировать, иметь высокую конкурентоспособность, финансовую устойчивость и стабильную прибыльность.

# НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Ступак А.А.[1], Мочалина О.С.[2]
[1]*студент кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
[2]*к.э.н., доцент кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
astupak94@mail.ru

**Введение.** Республика Крым имеет огромный инвестиционный потенциал, который позволит стать центром для привлечения зарубежных и отечественных инвестиций.

Несмотря на то, что состояние экономики и социально-экономическое положение Республики Крым значительно ниже среднероссийских, инвестиционный климат в городе Севастополе и Республике Крым имеет достаточно высокий уровень и потенциал привлекательности.

**Цель и задачи исследования.** Цель – обосновать необходимость развития банковского инвестиционного кредитования в Республике Крым.

Задачи исследования: определить инвестиционную привлекательность Крыма и проанализировать специфические особенности экономики Республики Крым для развития банковского инвестиционного кредитования.

**Методика исследования.** Применяются такие общенаучные методы исследования, как наблюдение, статистический анализ данных, описание, анализ научно-теоретической литературы и нормативных документов, метод сравнительного анализа и др.

**Результаты исследования.** Инвестиционная привлекательность Крыма для иностранных инвесторов является достаточно высокой. Об этом свидетельствует показатель прямых иностранных инвестиций (ПИИ), который составляет в среднем 6% относительно уровня России.

В настоящее время число российских банков по сравнению с пиковым значением в 2014 году после того, как полуостров вошел в состав России, сократилось более чем в два раза. Максимальное число кредитных организаций, зарегистрировавших открытие на полуострове своих структурных подразделений, было зафиксировано в декабре 2014 года и составило тогда 31 единицу. По данным на 1 сентября 2016 года, на территории Крыма работали подразделения лишь 14 банков. Подавляющее большинство банков покинули полуостров в связи с отзывом лицензии Банком России: их лишились 15 банков, следует из данных ЦБ.

Банковское инвестиционное кредитование должно развиваться с учетом специфических особенностей экономики отдельных регионов.

В Южном Федеральном округе основными отраслями экономики являются: промышленность, транспорт, торговля, строительство, логистика, социальные услуги и гостиничный бизнес.

Более 95 % всех предприятий в округе относятся к малому бизнесу – это малые и микропредприятия, на их долю приходится почти 42 % реализованной продукции в Севастополе и 19,3 % продукции Республики Крым.

Можно констатировать, что одной из самых острых проблем Крыма является привлечение заемных средств для финансирования деятельности. И эта проблема может быть решена при эффективной реализации направлений совершенствования кредитной поддержки предпринимательства региона.

Такие мероприятия требуют значительного объема от государственных финансовых ресурсов, однако с другой стороны, реализация таких мероприятий сможет создать эффективный механизм решения экономических и социальных проблем.

В качестве региональных особенностей экономики Крыма можно выделить

следующие:

- ведущая роль курортно-туристического бизнеса;
- сезонный характер работы большинства предприятий;
- наличие ТПР и СЭЗ;
- ориентация на развитие малого и среднего бизнеса;
- высокая доля розничного сегмента.

Выявленные специфические особенности экономики Республики Крым позволяют определить направления развития банковского инвестиционного кредитования в Республике Крым, который обусловлены следующими факторами (элементами):

1. Наиболее активно спрос на банковские инвестиционные кредиты предъявляется в курортных городах. Это является следствием того, что в этих городах наблюдается наибольшая активность в инвестиционной деятельности, включая жилищное строительство;
2. Большинство предприятий, предъявляющих спрос на банковские инвестиционные кредиты, связаны с рекреационно-туристическим бизнесом. Это объясняется приоритетностью рекреационно-туристической и связанных с ней отраслей в экономическом развитии Крыма;
3. Заемщиками при инвестиционном кредитовании преимущественно выступают предприятия малого и среднего бизнеса. В Крыму почти полностью отсутствуют индустриальные гиганты, доминируют предприятия малого и среднего бизнеса, особенно в курортных городах на побережье Черного моря;
4. Многие предприятия, осуществляющие инвестиционную деятельность и привлекающие инвестиционные кредиты, имеют сезонные колебания доходов. Это также связано с тем, что рекреационно-туристическая отрасль является ведущей в экономике Крыма. Такие же сезонные колебания активности, а соответственно, и доходов, испытывают предприятия пищевой промышленности, торговли, транспорта и др.;
5. Значительную роль в портфеле банковских инвестиционных кредитов играют кредиты населению на строительство жилья. Причинами этого является приватизация земельных участков, возможность получения доходов путем предоставления в аренду жилья в курортных городах и поселках; развитие банковского инвестиционного кредитования требует стимулирования в виде адаптации условий кредитования к специфике инвестиционной деятельности в регионе.

**Выводы.** Выявленные факторы показывают, что, несмотря на всю важность инвестиционного кредитования для финансирования инвестиционного процесса, его динамичное и эффективное развитие требует стимулирующих мер, состоящих в первую очередь в том, что условия кредитования должны в максимальной степени учитывать условия деятельности заемщиков, особенно в регионах, экономика которых имеет специфические отличия; высокий удельный вес срочных средств населения в пассивах банковских учреждений создает ресурсную базу для развития банковского инвестиционного кредитования.

Несмотря на созданные государством льготные условия (льготная система налогообложения, создание свободной экономической зоны, новые программы для предпринимателей, в которых предусмотрены льготные условия кредитования: «Молодой предприниматель», «Фермер», «Новатор», «Ремесленник», «Курорт», «Инвестор» и т.д.) Крым остро ощущает нехватку кредитных средств, поэтому необходим механизм привлечения в регион специальных инвестконтрактов

Министерство экономического развития Крыма призывает к открытости, и выражает готовность к сотрудничеству, как с отечественными, так и с зарубежными инвесторами.

# НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ В КРЫМУ

Воробьева Е.И.[1]
[1]*д.э.н., профессор кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
vorobyov_120758@mail.ru

**Введение.** Финансовое регулирование социальных процессов в современной социально-экономической системе государства имеет важное значение. Особенно это проявляется в условиях экономического кризиса в России, который затронул разные сферы деятельности, отразился на возможностях государства выполнять свои социальные обязательства.

В данной работе рассматриваются отдельные аспекты финансового регулирования социальных процессов в Крыму, делается обзор существующего положения в социальной сфере.

**Цель и задачи исследования.** Основной целью исследования является раскрытие некоторых аспектов финансового регулирования социальных процессов в Крыму. В соответствии с этой целью должны решаться такие задачи:

– показать значение финансового регулирования социальных процессов для поступательного развития Крыма;
– оценить сложившуюся ситуацию в сфере финансового регулирования социальных процессов в Крыму в настоящий период;
– наметить некоторые направления развития финансового регулирования социальных процессов в Крыму.

**Методика исследования.** Методика исследования базируется на теоретическом и эмпирическом анализе различных фактов и сущности финансового регулирования социальных процессов. Основным методом является обобщение и теоретическая аргументация, анализ фактов и построение новых теоретических положений.

**Результаты исследований, их краткий анализ.** Финансовое регулирование социальных процессов базируется на методах и инструментах теории финансов и предполагает, что в результате определенного финансового воздействия со стороны государства, региональных или муниципальных властей происходит улучшение социальной ситуации в стране, конкретном регионе или муниципальном образовании.

Однако финансовое регулирование социальных процессов затрагивает самые различные аспекты жизнедеятельности людей, что не однозначно сказывается на их восприятии как самого факта финансового регулирования, так и последующих результатов. Главная проблема состоит в том, что методы и инструменты финансового регулирования социальных процессов, которые используют государственные и муниципальные органы, неоднозначно действуют на разные группы населения. Кроме того, уровень развития регионов также оказывает влияние на конечный результат финансового регулирования. Поэтому проблема финансового регулирования социальных процессов достаточно сложная и многогранная. Она затрагивает самые разные социальные процессы в государстве, его регионах и муниципальных образованиях. Для одних регионов важно, чтобы была предоставлена транспортная возможность посетить лечебное учреждение. Для других – важно качество и объем предоставляемых лечебных услуг. В одних регионах и муниципальных образованиях сложилась непростая ситуация с образовательными учреждениями, отсутствуют дошкольные учреждения, в других нет возможности удовлетворить культурные потребности и т.д.

Крым как часть Российской Федерации испытывает много однотипных проблем со всей страной. Это прежде всего недостаток финансовых ресурсов, чтобы удовлетворить самые широкие потребности населения в социальных услугах. В результате проблемы, которые нам

достались от прежней украинской действительности, усиливаются новыми нерешенными проблемами. Это касается таких вопросов, как низкое качество и неполноценное медицинское обслуживание, нехватка детских дошкольных и школьных учреждений, низкие пенсии и достаточно низкие средние заработные платы, большие задолженности по оплате труда. Постоянный рост цен, который значительно превышает показатели в среднем по России. Сюда же можно отнести плохое качество дорог по всей территории региона.

Рассматривая финансовое регулирование на уровне региона, необходимо выделить те основные составляющие социальной сферы, которые определяют жизнь большей части населения.

Во-первых, это медицина, с которой так или иначе связаны практически все жители, так как получая медицинские услуги, население становится либо более здоровым, либо ощущает недостаток качества медобслуживания и сложность его получения.

Во-вторых, образование. Эта область социальной сферы также как и медицина затрагивает всех жителей Крыма. От качества образования, его доступности зависит будущее страны и региона. Это профессионализм управленцев и рабочих, врачей и педагогов. Образование всегда требовало значительных средств, а сегодня в век новых технологий и современной техники – эти затраты возросли многократно.

В-третьих, культура, спорт, социальная защита. Эти области социальной сферы также важны для Крыма, тем более, что в регионе очень много памятников истории и культуры, которые следует сохранять для потомков. Развивается спорт несмотря на непризнание крымских спортсменов со стороны международных организаций. Крым раньше и сейчас имел большое число пенсионеров, которым необходимо оказывать самые разные социальные услуги.

Каждая из перечисленных социальных сфер имеет свои наиболее важные элементы, которые требуют первоочередного финансирования. В связи с этим, нами предлагается в процессе финансового регулирования социальных процессов провести их ранжирование по важности и значимости для населения региона и возможности их финансирования за счет средств, направляемых из Федерального бюджета и из бюджета Республики Крым.

Такое ранжирование должно быть проведено не виртуально, а конкретно исходя из потребностей в целом всех жителей региона, жителей отдельного населенного пункта, отдельного муниципального образования. В таком ранжировании важно не упустить потребности конкретного человека, будь-то житель города или села.

Чтобы ранжирование социальных проблем прошло успешно и было полезным для всех жителей необходимо в каждом конкретном населенном пункте провести полноценный социологический опрос о наиболее важных и срочных проблемах, чтобы можно точно с ориентироваться и принять правильное решение по финансированию социальных программ за счет бюджетных средств государства, региона или муниципального образования.

Преимущество при выделении бюджетных средств следует отдавать тем проектам и программам социального развития, которые максимально смогут улучшить жизнь большинству населения конкретного села, поселка, города. В каждом случае решения будут различными, так как для одного населенного пункта главной проблемой будет транспорт, для другого – это обеспечение водой, для третьего – медицинской помощью.

Недостаточное финансирование социальной сферы вынуждает формировать определенную последовательность решения социальных проблем. Однако здесь есть резерв, который связан с инициативой самих граждан, бизнеса, предприятий и организаций, которые могут за свои средства решить часть социальных проблем. Такую инициативу необходимо поддерживать в процессе финансового регулирования и предоставлять определенные льготы, в том числе при налогообложении.

**Выводы.** Финансовое регулирование социальных процессов в Крыму должно базироваться на обоснованном ранжировании целей и задач, что позволит решить первоначально наиболее важные проблемы социальной сферы при недостатке средств и активизировать инициативу населения по улучшению своей жизни.

# ДЕПОЗИТНАЯ ПОЛИТИКА КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Ягупова Е.А.[1], Пискун О.Л.[2]
[1]*к.э.н., доцент кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
kate2710@mail.ru
[2]*магистрант кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

**Введение.** Вопросу формирования эффективной депозитной политики коммерческих банков посвящены исследования многих отечественных и зарубежных экономистов, в частности О. Лаврушин, Д. Олейник, Г. Панова, О. Васюренко, О. Дмитриева, М. Алексенко, И. Мельникова, Н. Санникова и др.

Количество работ по вопросам указанной проблематики довольно большое, но многие из них имеют дискуссионный характер, поэтому нуждаются в дальнейших научных исследованиях.

**Цель и задачи исследования**. Целью исследования является раскрытие сущности понятия депозитной политики кредитных организаций.

**Результаты исследования.** В экономической литературе депозитная политика коммерческого банка обычно рассматривается как стратегию и тактику банка относительно привлечения денежных средств вкладчиков и других кредиторов для определения наиболее эффективной комбинации их источников.

Экономисты не сформировали единого подхода относительно понимания сущности депозитной политики, в частности из-за того, что данный термин в экономической литературе рассматривается как в широком, так и узком значении, в теоретическом и практическом аспекте, на уровне микро- и макроэкономики.

Так, А. С. Шульков утверждает, что в широком значении депозитную политику банка следует рассматривать как стратегию и тактику банка при осуществлении им деятельности относительно привлечения ресурсов на возвратной основе, а также во время организации и управления депозитным процессом. В узком же значении депозитная политика в его понимании представляет собой стратегию и тактику банка в части организации депозитного процесса. При этом, российский ученый-экономист О. И. Лаврушин в широком значении депозитную политику банка рассматривает как деятельность банка, которая связана с привлечением средств вкладчиков и других кредиторов, а также определением (регулированием) соответствующей комбинации источников средств. В узком значении – это действия, которые направлены на удовлетворения потребности банка в ликвидности путем активного поиска и привлечения средств, в том числе и заимствованных.

Таким образом, даже из приведенных двух взглядов, можно сделать вывод об отличиях в трактовке данного вопроса. Определение И. О. Лаврушина сужается к понятию регулирования ликвидности, и, вместе с этим, автор включает сферу заимствования в процесс реализации депозитной политики, что уменьшает количество составляющих ресурсной политики

Г. С. Панова рассматривает депозитную политику банка в узком значении как неотъемлемую составляющую кредитной политики банка в целом и считает, что депозитная политика – это банковская политика относительно привлечения средств в депозиты и эффективного управления ими. Такое определение не является точным, поскольку привлеченные депозиты направляются не только в сферу кредитования, а также используются для финансирования других активных операций банка. С другой стороны депозитная политика может рассматриваться исключительно как система управленческих решений, программа действий или документ, который содержит направления деятельности банка в области проведения депозитных операций. Объективность депозитной политики связана с действием экономических законов развития.

Нужно обратить внимание на определение И. М. Мельниковой, которая утверждает, что депозитная политика – комплекс мероприятий по формированию ассортиментов высококачественных депозитных услуг, разных форм и методов привлечения средств с целью обеспечения устойчивости и надежности депозитной базы для обеспечения конкурентных преимуществ банка на финансовом рынке. Ключевым в указанной мысли И. М. Мельниковой является очерчивание проблемы конкурентоспособности отдельного банка на рынках финансовых услуг во время активизации финансовых институтов по поводу потенциального привлечения депозитных средств.

На основе, обобщение рассмотренных выше взглядов ученых можно дать следующее определение: депозитная политика – это программа действий, которая представляет собой совокупность средств, инструментов и методов реализации ради достижения тактических и стратегических целей на рынке депозитных услуг с целью формирования достаточной для осуществления деятельности ресурсной базы, обеспечения устойчивости банковского учреждения, а также сохранения ее конкурентных преимуществ.

Депозитная политика является важным элементом деятельности на уровне отдельного банка, а также на уровне всей экономики страны, поэтому целесообразным является анализ на макро- и микроровне.

На макроэкономическом уровне депозитная политика имеет важное значение для формирования ссудного фонда. Банки играют чрезвычайно важную роль в перераспределении временно свободных средств одних субъектов хозяйствования между другими субъектами хозяйствования, в которых возникает потребность мобилизации дополнительного капитала. Таким образом, в соответствии с концепцией стимулирования инвестиционного процесса Дж. Г. Кейнса, эффективное проведение депозитной политики дает возможность не только привлекать достаточное количество денежных ресурсов на депозитном рынке для пополнения ресурсной базы отдельно взятого банка в частности и банковской системы вообще, но и стимулировать увеличение депозитного рынка страны, а следовательно, решения одной из самых важных задач социально-экономического развития государства – формирование необходимых инвестиционных ресурсов.

На микроэкономическом уровне роль депозитной политики оказывается в обеспечении стабильности и устойчивости банка, его рентабельности, ликвидности и надежности, а также адекватности его деятельности нуждам клиентов.

**Выводы.** Таким образом, можно сделать вывод, что депозитная политика кредитной организации является составной частью банковской стратегии, которая реализуется через механизм финансового менеджмента банка.

# ВАЖНОСТЬ ПРОЦЕССА ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА В ГОСТИНИЧНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Алатерцева В.Ю.
*студентка кафедры менеджмента предпринимательской деятельности*
*Института Экономики и Управления КФУ*
научный руководитель: к.г.н., доцент Карташевская И.Ф.
veronikanyahka@gmail.com

В условиях рыночной экономики возрастает значимость соответствия результатов труда и материального поощрения, что требует достаточно высокого уровня организации и нормирования труда.

Опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает, что высокую эффективность производства можно обеспечить только на основе нормативного регулирования продолжительности рабочего времени, расширения сферы нормирования труда, определения уровня напряженности норм труда, рациональной его организации. Кроме того, очень важно осознавать, что нормы труда призваны обеспечивать социальную защиту наемных работников, способствовать сохранению их нормальной работоспособности в течение всей трудовой деятельности.

Актуальность выбранной темы определяет недостаточная развитость гостиничного сектора в России по сравнению с другими странами. Сюда можно отнести низкий уровень сервиса и заполняемости номеров, несоответствие качества оказываемых услуг уровню цен, низкий квалификационный уровень персонала, неразвитость инфраструктуры и др. Это определяется тем, что управляющий персонал имеет недостаточно знаний и навыков для организации процесса труда персонала.

Целью данной работы является изучение основ организации труда на предприятиях гостиничного бизнеса.

В соответствии с поставленной целью в настоящей работе решаются следующие задачи:

– изучение организации труда на гостиничном предприятии;
– исследование факторов, влияющих на качество работы персонала гостиницы.

Гостиничное хозяйство является одной из важнейших отраслей туристской индустрии. Успешность гостиничного предприятия зависит от множества факторов: ассортимента, сервиса и качества услуг, модели управления, рыночных факторов, конкурентной среды и пр. Однако, в условиях роста инвестиционной привлекательности гостиничного сектора, для выживания на рынке и достижения необходимых конкурентных позиций гостиницам недостаточно соблюдать высокие стандарты сервиса. Именно поэтому в гостиничном бизнесе в качестве практического инструмента повышения эффективности деятельности активно используются новейшие технологии. В этой связи возрастает необходимость и значимость разработки и применения инновационных методов управления гостиничным хозяйством.

Процесс обслуживания требует такой организации труда, при которой обеспечиваются максимальные удобства для потребителей гостиничных услуг и высокий уровень культуры обслуживания. Виноградова М.В. в своем учебном пособии «Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса» считает, что эффективность трудовой деятельности, наиболее полная реализация поставленных целей, во многом зависят от выбора вариантов построения самой системы организации труда персонала гостиницы, изучения и выбора оптимальных технологий и методов работы с людьми.

Организация труда работников представляет собой сложный и многогранный процесс. Важнейшей проблемой для любого работника является рациональное использование рабочего времени.

При соблюдении режима труда и отдыха уменьшается период врабатываемости, что в свою очередь увеличит фазу устойчивой работоспособности. Это даст увеличение производительности труда всех работников отеля.

Эффективное управление трудовыми ресурсами гостиничного предприятия прежде всего зависит от организованной, укомплектованной, профессионально подготовленной службы управления персоналом, во главе которой должен стоять компетентный руководитель, владеющий современными технологиями и традиционными методиками в данной области. Поскольку и люди, и ситуации постоянно меняются, менеджер должен быть достаточно гибким, чтобы приспособиться к непрекращающимся переменам. Умело используя информацию, время и людей, руководитель обеспечивает получение высоких результатов, постоянно повышая конкурентоспособность гостиничного предприятия.

## МОДЕЛИ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Бобкова Н.П.[1]
[1]*студентка кафедры менеджмента предпринимательской деятельности*
*Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Плугарь Е.В.
nadin_pb_1995@mail.ru

**Введение.** В настоящее время существует большое количество предприятий, имеющих нерациональную структуру капитала, в результате чего их деятельность имеет неэффективный характер и не приносит желаемого результата собственникам имущества в виде прибыли. Поэтому происходит рост значения процесса усовершенствования структуры капитала, в ходе которого используются различные модели оптимизации структуры капитала организации.

**Цель и задачи исследования** – исследование имеющихся теорий для определения оптимальности формирования структуры капитала разных по объему и видам деятельности организации. Методы исследования общенаучные: анализ, синтез, абстрагирование.

**Результаты исследования.** При изучении процесса оптимизации структуры капитала выделяют три базовые модели. Следует отметить, что не все из них предполагают построение наглядной модели структуры капитала путем использования конкретного алгоритма расчета. Отдельные предприятия для определения оптимальности формирования структуры капитала могут применять следующие теории:

- Теория Модильяни – Миллера и ее модификации, в частности, дополнение с учетом выгод от применения «налогового щита»;
- Компромиссная теория;
- Теория иерархии.

Теория Модильяни – Миллера (M&M) дала толчок для начала активных исследований в сфере корпоративных финансов. Ученые утверждают, что какую бы структуру капитала не выбрала компания, ее стоимость останется неизменной. Данное предположение основывается на ряде ограничений, однако оно было подвержено критике со стороны других ученых, так как соблюдение указанных ограничений практически не представляется возможным в реальных условиях функционирования организации. В результате этого произошли первые изменения в теории M&M, и были учтены налоги. Самое низкое значение средневзвешенной стоимости капитала достигается при условии наличия «налогового щита», позволяющего принимать во внимание проценты по кредитам в расходной части предприятия, и при том, что уровень привлеченного из вне капитала равен 100%.

Соблюдение данных условий практически не представляется возможным, так как подобная ситуация напрямую связана с вероятностью банкротства предприятия. Например, при расчете лимита кредитования обычно используют аналитический показатель, равный объёму прибыли до вычета расходов по уплате налогов, процентов и начисленной амортизации. Его превышение в 2,5 раза считается «порогом» максимально возможного объема кредита.

Основным компонентом компромиссной модели считаются выгоды от применения «налогового щита», в результате чего происходит уменьшение налоговых отчислений при привлечении кредитных ресурсов. На организацию оказывается влияние со стороны двух параметров: при экономическом подъеме происходит уменьшение ставки кредитования компаний банками из-за снижения ставок Центрального банка, однако, с другой стороны, имеется высокая зависимость от направления налоговой политики, проводимой в государстве. В таком случае происходит изменение не размера банковского процента, а налоговой ставки, по которой производится расчет «налогового щита» для предприятий. При оказании воздействия перечисленных факторов значительно варьируется выгода организаций.

Теория с данными изменениями также была подвержена критике, в результате чего появилась следующая модификация, дополненная вероятными издержками финансовых затруднений организации. То есть преимущества от использования «налогового щита» по достижению конкретного значения долговой нагрузки перекрываются издержками вероятного банкротства. На моменте «перегиба» цена заемных средств достигает минимального значения и, соответственно, стоимость организации максимальна. Российские исследования настоящего времени демонстрируют, что приемлемый уровень долговой нагрузки находится в диапазоне 30-40% от пассивов компании. Компромиссная модель в современных условиях применяется в роли основополагающей при расчете приемлемой долговой нагрузки.

Одним из первых исследовал зависимость между стоимостью банкротства и леверижем компании Д. Ворнер. Он пришел к выводу, что отношение прямых издержек банкротства к рыночной стоимости фирмы имеет тенденцию к снижению по мере роста стоимости компании. При этом ученый утверждает, что прямые издержки банкротства относительно невелики и составляют ~ 1% от рыночной стоимости фирмы до банкротства. Он также произвел разделение между прямыми и косвенными издержкам банкротства.

Следующую модель оптимизации структуры капитала описывает теория иерархии финансирования. Теория не предлагает математическую модель создания приемлемого леверджа, однако дает рекомендации для собственников и менеджеров компании, как расположить источники финансирования с наибольшим уровнем выгоды и наименьшим риском для организации. Предлагается делать это следующим образом:

- нераспределенная прибыль;
- долговые источники;
- инструменты собственного капитала, акции.

Сама теория иерархии финансирования претерпевает изменения с течением времени. Например, австралийскими исследователями была предложена ее модифицированная версия, подходящая для малых и средних предприятий. Результаты проведенного анализа предполагают, что для подобных компаний иерархия источников может быть представлена следующим образом (от более предпочтительного источника к менее предпочтительному): реинвестирование прибыли; краткосрочное долговое финансирование (товарный кредит, персональная кредитная карта); долгосрочное финансирование (долгосрочные займы от существующих владельцев, семьи, друзей); новый акционерный капитал от существующих владельцев и собственников, менеджеров; новый акционерный капитал от третьих лиц (внутренние капиталисты, «бизнес-ангелы»).

Таким образом, видно, что имеются различия в применении теории иерархии для предприятий различных размеров. Для малых и средних фирм необходимо создавать собственную «теорию иерархии» с учетом присущих им характерных черт применения

конкретных инструментов финансирования капитала.

Также малые и средние предприятия являются объектом исследования в работе С. Свиннена. Ученый приходит к выводу, что для подобных компаний преимущества «налогового щита» не так заметны, более важную роль имеет избыток или недостаток внутренних фондов.

**Выводы:** существует две основные конкурирующие модели оптимизации структуры капитала. Компромиссная теория основывается на рассмотрении влияния на структуру капитала двух факторов: издержек банкротства и «налогового щита». Все издержки банкротства делятся на косвенные и прямые. Использование «налогового щита» играет различную роль в развивающихся и развитых странах. В то же время теория иерархии не учитывает различия между странами. Также данная теория не предоставляет возможностей для графической оптимизации левериджа, ей присущ более поведенческий характер анализа принятия решений руководством компании. Поэтому исследуемые теории находят отражение в применении в различных по размеру предприятиях. Теория иерархии чаще применяется для малых и средних компаний.

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СЕРВИСНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Бобырева Е.В.[1]

[1]*к.э.н., доцент кафедры менеджмента предпринимательской деятельности Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

olena_bobyreva@ukr.net

**Введение.** Вопрос о повышении эффективности деятельности сервисных предприятий имеет для населения нашей страны одно из первостепенных значений. Эффективная сфера услуг способна существенно повысить уровень общественного благосостояния и жизнеобеспечения каждого из нас.

В настоящее время оценка эффективности деятельности сервисных предприятий осуществляется с позиций анализа экономических и социальных аспектов их деятельности. Экономическая эффективность обслуживания, прежде всего, характеризует экономическую результативность предприятия, т.е. носит стоимостной характер средств (затрат) достижения целей (результатов), а в некоторых случаях и самих целей. Социальная - характеризуется степенью удовлетворённости потребностей социального характера относительно ресурсов, которые направлены на достижение этих целей. Но тот, кто на практике пытался на основе расчета этих показателей разработать конкурентоспособную стратегию развития для функционирующего сервисного предприятия, в различных сферах услуг сталкивался с одной и той же проблемой: экономическая эффективность и потребительская приверженность в сервисной деятельности не являются взаимообусловленными параметрами. Более того, все мы были свидетелями, когда в государственном секторе на основе критериев экономической эффективности осуществлялось реформирование системы здравоохранения, транспорта или образования, что вызывало резкий протест у населения, непосредственного потребителя услуг, выгодных лишь с «математической» точки зрения.

Успешная операционная политика деятельности современных сервисных предприятий подразумевает грамотный маркетинг, клиентоориентированный подход в формировании технологии и ассортимента обслуживания, стандартизацию и обоснование таких критериев эффективности, которые бы контролировали и поддерживали его стратегическую конкурентоспособность.

**Цель и задачи исследования.** Цель исследования: оценка эффективности предоставляемого предприятием обслуживания с позиций потребительской удовлетворенности для субъектов сервисной деятельности формирует методическую основу

достижения стратегических целей его развития. Это позволит не только проанализировать эффективность использования операционных ресурсов, но и выявить практическую способность существующих предприятий решать поставленные перед ними стратегические задачи по формированию конкурентоспособных условий обслуживания.

Задачи исследования. Практическая реализация стратегических и тактических целей предприятий, функционирующих в сфере услуг, является информационной основой для оценки эффективности, как способности этих предприятий реализовывать определенный вид технологии обслуживания, направленной на удовлетворение потребностей в ней населения, а также оценку эффективности операционного процесса обслуживания, осуществляемого конкретным предприятием. Если цели отчетного периода не реализованы, деятельность предприятия и его руководства не может быть признана эффективной, что для социально ориентированных и в некоторых случаях финансируемых государством видов сервиса может рассматриваться как одна из определяющих характеристик.

**Методика исследования.** Факт достижения предприятием плановых показателей не отражает эффективности операционной и управленческой деятельности, если не показано соотношение ее результатов и затрат. Таким образом, формируется отраслевой и внутриорганизационный стандарт эффективности: соотношения между достигнутыми результатами и затратами на их получение.

**Результаты исследования**. Сегодня, в управленческой теории можно выделить два устойчивых методических подхода к оценке эффективности хозяйственной деятельности сервисных предприятий. Они были обоснованны с учетом функциональных отличий природы сервисной деятельности от деятельности производственной. Интерпретация затратно-ресурсного и целеориентированного подходов в оценке эффективности деятельности предприятий, функционирующих в сфере услуг, будет ориентирована, в первую очередь, на оценку уровня потребительской удовлетворенности, которая, учитывая особенности сервисной деятельности, носит ярко выраженный функциональный характер.

Затратно-ориентированный подход к оценке эффективности производственной деятельности предприятия сформировался в индустриальных условиях и его использование в рамках социально-ориентированных сервисных предприятий начинается с выделения показателей, отражающих степень и качество реализации их общественных обязательств. Кроме того, природоохранные требования к организации функционирования сервисных предприятий подразумевают не только оценку эффективности использования не возобновляемых ресурсов, но и качество реализации природоохранных мероприятий.

Целеориентированный подход сформировался на фоне становления и развития сферы услуг, и подразумевает возможности его использования не только для оценки экономической эффективности деятельности сервисных предприятий, но и для отдельного анализа их социальной и социально-экономической эффективности. Также применение целеориентированного подхода возможно в отношении управленческой и маркетинговой активности этих предприятий.

В тоже время, в методике комплексной оценки эффективности предприятий, функционирующих в сфере курортных услуг, обоснованной авторским коллективом под руководством Лебедева И.В., эффективность таких предприятий предлагают рассматривать с позиций системного подхода, который объединяет аналитический потенциал ресурсно и целеориентированных подходов, для повышения объективности оценки сервисной деятельности курортных предприятий. По их мнению: «…комплексная эффективность сервисной деятельности санаторно-курортного учреждения состоит из показателей экономической, социальной и медицинской эффективности».

В качестве еще одного из вариантов комплексного подхода к оценке эффективности сервисного предприятия можно рассматривать позицию украинского автора Колоса И.В., опубликованную в его статье «Экономическая и социальная эффективность деятельности торговых предприятий». Выделяя внутреннюю, внешнюю и общую эффективность, он тоже стремится к усилению клиентоориентированного подхода в организации сервисной деятельности с целью повышения ее эффективности. Колос И.В. рекомендует рассматривать внешнюю эффективность как «…эффективность, отражающую использование внешних возможностей организации, находящую свое выражение в своевременном удовлетворении запросов рынка

путём предоставления потребителям нужных товаров и услуг.<…> Внутренняя эффективность отражает использование внутренних возможностей организации и характеризуется рациональным использованием всех видов ресурсов: трудовых, материальных, финансовых, энергетических, производством товаров или услуг с минимальными затратами. Общая эффективность состоит из внешней и внутренней эффективности».

**Выводы.** Подводя итог, хотелось бы еще раз отметить, что многообразие подходов к оценке эффективности деятельности сервисных предприятий стремится к объективному анализу степени потребительской удовлетворенности. От способности управленческого персонала интерпретировать ее параметры в показателях функциональной эффективности сервисной деятельности предприятий во многом зависит их конкурентоспособность и финансовая устойчивость.

## МИНИМИЗАЦИЯ СЕЗОННОСТИ В ТУРИСТСКОМ СЕГМЕНТЕ КРЫМА

Дытченко О.А.[1]
[1]*студентка кафедры менеджмента предпринимательской деятельности Института экономики и управления КФУ им.В.И.Вернадского*
научный руководитель: к.г.н., доцент Карташевская И.Ф.
olya.karanda@yandex.ua

**Введение.** Для эффективной стратегии развития отрасли Автономной Республики Крым особо актуально стоит вопрос расширения рамок сезонности функционирования туристских предприятий Крыма и поиск путей её минимизации.

**Цель статьи**: охарактеризовать проблему сезонности.

Сезонность-повторяющаяся, характерная для данного места цикличность туристской деятельности, связанная с изменением условий рекреации. Она определяется рядом факторов, которые подразделяются на первичные и втоичные.

К первичным относят те факторы, которые формируются под воздействием природно-климатических условий. К вторичным- экономические, демографические, технологические,материально-тенические.В Крыму более выражен вторичный фактор.

Ликвидация сезонности преследует две цели: экологическую (частичное сглаживание колебаний численности туристов позволит уменьшить нагрузку на те ресурсы, которые используются в период массового отдыха)и экономические(привлечение дополнительных денежных средств, сглаживание проблемы занятости населения в межсезонье и др).

По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республики Крым за период с января по сентябрь 2015 года отдохнуло 3млн. 941 тыс.туристов. Далее на схеме представлена средняя заполняемость средств размещения за этот период.

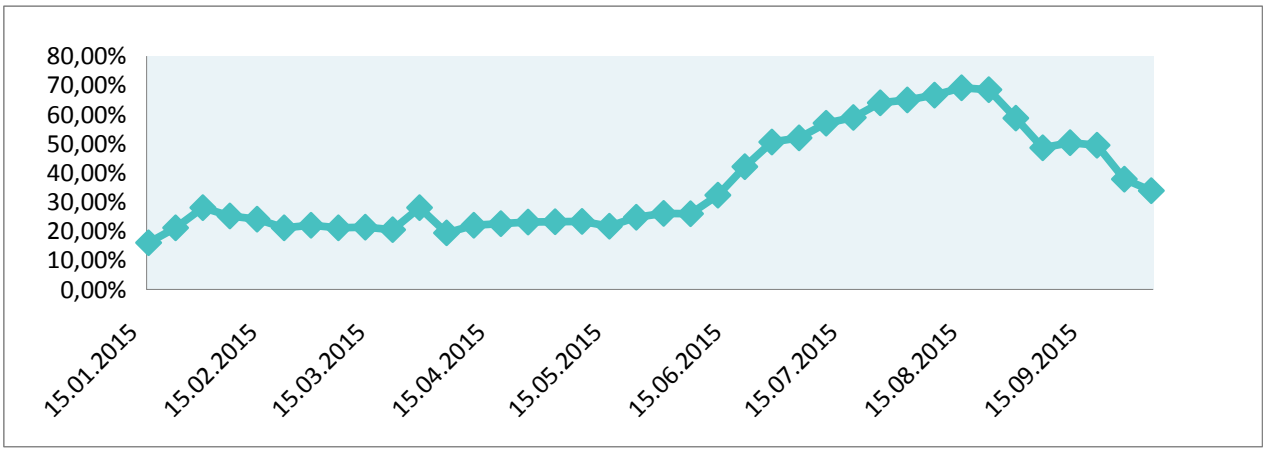



Рис.1.Средняя заполняемость средств размещений в Республики Крым,%

**Результаты исследований**: Исходя из выше сказанного, можно сделать вывод, что именно в период с июня по август был «пик» заполняемости средств размещений, после которого был спад. Это свидетельствует о низком уровне туристского предложения.

Для того чтобы минимизировать фактор сезонности в туристском сегменте Крыма необходимо провести ряд мероприятий.

Из таблицы, приведенной ниже, можно сделать вывод, что для того чтобы минимизировать фактор сезонности необходимо внедрить следующие виды туризма: этнографический, культурно-познавательный, лечебно-оздоровительный, винный и спортивный.

Таблица 1. Программа мероприятий по увеличению продолжительности курортного сезона в АР Крым

| Вид туризма | Период | Ресурсы | Регион Крыма |
|---|---|---|---|
| Этнографический | январь – февраль | Проживают народы, которые сформировались непосредственно в Крыму: крымские татары, крымские караимы и крымчаки. А также народы, издавна проживающие на полуострове и имеющие своеобразные культуру и историю - греки, болгары, армяне, славяне. | Керчь, Бахчисарай, Симферопольский р-н, Феодосия, Евпатория. |
| Культурно-познавательный | март-апрель | Многочисленные объекты культурного наследия, архитектурные сооружения, памятники истории и культуры | Севастополь, Судак, Ялта, Евпатория |
| Лечебно-оздоровительный | май-июнь | Благоприятные климатические условия, водные, грязевые, пляжные, рекреационные ресурсы | Саки, Евпатория, Алушта |
| Винный | сентябрь-октябрь | Большое количество виноградников, винодельческих предприятий | Ялта, Алушта, Севастополь, Судак, Евпатория |
| Спортивный | ноябрь-декабрь | Горы, пещеры, горнолыжные трассы | Ай-Петри, Чатырдаг,ЮБК |

**Выводы.** Увеличение продолжительности курортного сезона позволит вовлечь новые территории и ресурсы, тем самым снизит нагрузку на традиционные места отдыха и увеличит турпоток, а также расширит ассортимент предоставляемых услуг, туров и тем самым привлечет новых туристов.

# ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ В КРЫМУ

Карташевская И.Ф.[1]
[1]*к.г.н., доцент кафедры менеджмента предпринимательской деятельности Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
kar.inessa@i.ua

**Введение**. Индустриальный парк – это территория специально организованная для размещения нового производства или новых производственных мощностей, обеспеченная энергоносителями, инфраструктурой, необходимыми административно-правовыми условиями. Согласно Национальному стандарту ГОСТ Р 56301 –2014 «Индустриальные парки. Требования» индустриальный парк – это «управляемый специализированной управляющей компанией комплекс объектов недвижимого имущества, который состоит из земельного участка с производственными, административными, складскими и иными сооружениями, обеспеченный инженерной и транспортной инфраструктурой».Понятие «технопарк» включает в себя: научный, исследовательский парк и технологический парки. Научный парк рассматривается как средство формирования системы производств и прикладных исследований, соответствующих по профилю источнику научно-технического прогресса и расположенных рядом с ним.

**Цель и задачи исследований.** Цель – изучить международный опыт индустриальных технопарков и их эффективность внедрения на территории Российской Федерации.

Провести анализ внедрения технопарков на территории Республики Крым.

**Методика исследования:** сравнения, дедукции.

**Результаты исследования**. Первые технопарки «Силиконовая долина» (Silicon Valley), «Бостонский маршрут 128» (Rout-128), «Северокаролинский треугольный парк» (TrianglePark), созданные в США, прошли все стадии развития, их состоятельность не вызывает сомнений, поэтому они могут служить моделями для создания подобных структур и в других странах.В Силиконовой Долине практически впервые в таком массовом масштабе была использована практика венчурных капиталов, т. е. вложения денег в новейшие научно-технические разработки, что всегда характеризовалось повышенной степенью риска, но в случае успеха все затраты окупались тысячекратно».

Этот опыт активно применяется при создании и развитии ИП в других ведущих странах ЕАЭС – Белоруссии и Казахстане, а также в Туркменистане, Узбекистане, Азербайджане.

Российские технопарки можно разделить на две основные группы. Первую группу формируют технопарки, создаваемые при ведущих высших учебных заведениях и научных институтах.Вторую группу составляют технопарки, которые создаются на базе крупных промышленных предприятий, обладающих развитой производственной базой.

По состоянию на текущий 2016 год в Российской федерации в 73 регионах созданы или планируются индустриальные технопарки.По данным Ассоциации индустриальных парков, в Российской Федерации насчитывается 124 индустриальных парков, 46 из которых имеют статус создаваемых, а 78 являются действующими.Исследования показывают невысокий уровень эффективности их функционирования в ряде регионов. Необходимо отметить, что индустриальные парки Российской Федерации созданы и создаются в промышленных центрах и за пределами городских земель.

Федеральная программа социально-экономического развитияКрыма до 2020г. предусматривает финансирование трех индустриальных парков, которые получат господдержку на всех этапах строительства. Это – "Евпатория", "Бахчисарай" и "Феодосия". Еще три аналогичных проекта – "Новый Крым", "Щелкино", "Широкое" – будут реализованы самостоятельно, исключительно на средства инвесторов.

На три крымских технопарка выделяется 4,5 миллиарда рублей, которые поделят соразмерно площади каждого из них. Самая большая сумма –1,8 миллиарда рублей – достанется "Феодосии" площадью 120 гектаров. За счет бюджета к территории будущих

индустриальных парков проложат линии электропередачи, дороги, водопровод и прочие коммуникации.

**Выводы.** Таким образом, факт появления индустриальных технопарков на территории Крыма неоспорим. Но их появление заставляет задуматься, так как на территории полуострова имеется целый ряд примеров непродуманного вмешательства в экономическое развитие регионов. Например, в Красноперекопске в годы плановой экономики создали химический комплекс, привозили сырье, вывозили готовую продукцию. В Керчи вместо создания уникального исторического заказника античной культуры выпускают эмалированную посуду, химические продукты.

Индустриальные парки в Саудовской Аравии и Кувейте, в КНР и на Тайване, в Южной Корее и ЮАР, Австралии и Малайзии, Катаре и Бразилии, ОАЭ и Израиле, Иране и Уругвае создавались и создаются под конкретные промышленные проекты, рассчитанные на внутренний или внешний рынок. Индустриальные парки Крыма создаются в курортных городах Евпатории, Феодосии, история которых насчитывает более 25 веков! Создаются промышленные комплексы, участники которых даже не помышляют о привлечении научных учреждений и использовании их потенциала. Если в Российской Федерации до сих пор ученые не имеют результатов эффективности функционирования технопарков, то не проведены подобные прогнозные исследования и в Крыму.

## СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Лазовик С.И.[1]
[1]*студентка кафедры менеджмента предпринимательской деятельности*
*Института экономики и управления* ***КФУ им. В.И. Вернадского***
научный руководитель: к.э.н., доцент Плугарь Е.В.
lana.fourth@mail.ru

**Введение.** Во всей системе управления использованием капитала наибольшую часть составляет управление оборотным капиталом. Это объясняется наличием огромного количества элементов актива, которые формируются за счет оборотного капитала. Основной задачей, которая ставится при разработке политики управления оборотным капиталом, является определение объема и структуры текущих активов, источников их покрытия и соотношения между ними, достаточного для обеспечения долгосрочной производственной и эффективной финансовой деятельности предприятия.

**Цель и задачи исследования.** Целью исследования является выявление современных методов управления, применяемых в процессе управления оборотным капиталом. Методы исследования - Методы исследования анализ, синтез, абстрагирование.

**Результаты исследования.** На сегодняшний день в науке принято выделять следующие несколько методов управления оборотным капиталом:

- аналитический метод;
- коэффициентный метод;
- метод прямого счета.

Согласно аналитическому методу потребность предприятия в оборотных средствах определяться при помощи учета роста объема производства, в размере среднефактических остатков. Анализ фактических остатков производственных запасов, для того чтобы выявить ненужные, излишние и неликвидные, а также анализ всех стадий незавершенного производства с целью нахождения резервов сокращения длительности производственного цикла, изучение факторов влияющих на скопление готовой продукции на складах и определение реально необходимого объема оборотных средств нужных для того чтобы отказаться от фиксации недостатков прошлых периодов в организации оборотных средств.

Стоит заметить, что в данном случае необходимо учитывать конкретные условия работы предприятия в предыдущем году.

Коэффициентный метод предполагает разделение затрат на две группы, к первой относят те которые зависят непосредственно от изменения объемов производства и ко второй соответственно те которые не зависят от него.

Для первой группы при расчете потребности в оборотных средствах используют размеры в базисном году и темпы роста производства продукции в будущем году. Если производиться анализ оборачиваемости оборотных средств и рассматриваются способы для ее ускорения, то реальное ускорение необходимо учитывать при определении потребностей в оборотных средствах для предприятия.

Для второй группы потребность, как правило, планируется независимо от роста объемов производства, на основе данных о среднефактических остатках за несколько лет.

Иногда на практике аналитический и коэффициентный методы комбинируют. Для этого в начале при помощи аналитического метода определяют необходимое количество оборотных средств, которые зависят от объема производства, а потом при помощи коэффициентного метода учитываю изменения в объемах производства.

Среди всех методов применяем при управлении оборотным капиталом наиболее точным, обоснованным и трудоемким является метод прямого счета. Он предусматривает обоснованный расчет запасов по каждому элементу оборотных средств с учетом всех изменений в уровне организационно-технического развития предприятия, транспортировке товарно-материальных ценностей, практике расчетов между предприятиями. Этот метод требует высокой квалификации экономистов, привлечения к нормированию работников многих служб предприятия (снабжения, юридической, сбыта продукции, производственного отдела, бухгалтерии и др.). Однако данные требования являются оправданными, поскольку данный метод позволяет точно определить потребность предприятия в оборотных средствах.

Наиболее часто метод прямого счета применяется на этапе организации новых предприятий либо во время проведения уточнений потребностей в оборотных средствах в уже действующих организациях. Необходимым условием для эффективного использования данного метода является изучение вопросов о снабжении и производственном плане предприятия. Не менее значимой является стабильность хозяйственных связей, поскольку в основе расчетов норм запаса находятся периодичность и гарантированность снабжения.

Метод прямого счета предполагает нормирование оборотных средств, вложенных в запасы и затраты, готовую продукцию на складе. В общем виде его содержание можно представить следующим образом:

- разработка норм запаса по отдельным важнейшим видам товарно-материальных ценностей всех элементов нормируемых оборотных средств;
- определение нормативов в денежном выражении для каждого элемента оборотных средств и совокупной потребности предприятия в оборотных средствах

Будущее финансовое положение предприятия, а также состояние его собственных оборотных средств моделируют при помощи прогнозных расчетов.

Для предприятий, которые существуют на рынке более одного года, сформировавших производственную программу и организовавших производственный процесс, при этом имеющих в штате квалифицированных экономистов в сфере управления оборотным капиталом рекомендуют аналитический и коэффициентный методы.

Однако в практике чаще всего используют метод прямого счета, который позволяет осуществить наиболее точные расчеты частных и совокупных нормативов за счет достоверности данных.

**Выводы.** Процесс управления оборотным капиталом нуждается в постоянном совершенствовании, поскольку именно от него зависит эффективность деятельности предприятия, его платежеспособность. Применение различных методов управления оборотным капиталом в практике позволяет улучшить работу предприятия, а также положительно сказывается на его финансовой дисциплине.

# МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Почупайло О.Е.[1]
[1]*аспирант кафедры менеджмента предпринимательской деятельности Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., профессор Цёхла С.Ю.
olga.pochupajlo@yandex.ua

**Введение.** Государственное регулирование экономики призвано компенсировать недостатки рыночного саморегулирования. Его конкретные направления, масштабы и методы определяются характером и остротой социально-экономических проблем в стране в определённый период. Особенной актуальности приобретают методы государственного регулирования сельского хозяйства, способные обеспечить качественные преобразования в трансформационной экономике. Согласно современной энциклопедии методом считается способ достижения какой-либо цели, решения конкретной задачи; совокупность приемов или операций практического или теоретического освоения (познания) действительности. Под методом государственного регулирования в сельском хозяйстве понимают способы влияния государства с помощью законодательной и исполнительной ветви власти на сферу предпринимательства в сельском хозяйстве с целью создания условий для его деятельности, а также для его эффективного и устойчивого развития.

**Цель и задачи исследований.** Целью данной работы явилось обоснование теоретических положений по формированию эффективной системы государственного регулирования сельского хозяйства в трансформационной экономике. Изучить и теоретически обосновать методы государственного регулирования сельскохозяйственного производства в современных условиях развития.

Для успешного и эффективного развития аграрного сектора экономики, его адаптации к изменяющимся условиям внешней среды применяются различные методы государственного регулирования. Различают методы по следующим признакам: по форме выделяют активные и пассивные, по адресности – прямые и косвенные, по содержанию – административные, правовые и экономические.

В настоящее время наиболее актуальными в регулировании сельского хозяйства являются административные и экономические методы государственного регулирования. Под административными методами государственного регулирования понимают инструменты прямого влияния государства на деятельность субъектов рынка. Характерными чертами административного метода являются: прямое влияние государственного органа или должностных лиц на действия исполнителей через установление их обязательств, норм поведения и распоряжений; безальтернативный выбор способов решения заданий, варианта поведения; обязательное выполнение приказов, распоряжений; ответственность субъектов хозяйствования от уклонения от поставленных приказов.

Административные методы обуславливаются необходимостью регулировать некоторые виды экономической деятельности для защиты интересов граждан, общества в целом, окружающего природного мира. В экономически развитых странах мира административные методы обычно играют второстепенную роль. Их используют тогда, когда рыночный механизм и экономические способы не могут справиться с определенными проблемами. Имеется ввиду исполнение перспективных задач развития страны, отдельных её регионов, в том числе формирование целесообразных производственных комплексов охраны и рационального использования природных ресурсов, трудовых ресурсов и т.д. К основным инструментам административного метода государственного регулирования относят лицензии, квоты, санкции, нормы, стандарты, государственные закупки, цены и т.д.

Использование экономических методов государственного регулирования дает возможность создавать экономические условия, которые побуждают субъектов рынка

действовать в необходимом для общества направлении, решать различные задания согласно общегосударственных и личных интересов. Данный метод регулирования дает возможность субъектам рынка сохранить право на свободный выбор своего поведения. Экономическое регулирование осуществляется с помощью инструментов фискальной, бюджетной, налоговой, денежно-кредитной и других видов государственной экономической политики. К числу экономических методов относят: ценообразование, хозрасчет, льготное кредитование, финансирование, экономические санкции, налоги, компенсации. Хозрасчет как метод хозяйствования обладает принципами: относительной хозяйственной самостоятельности в имущественной и планово-организационной сферах; стоимостного соизмерения расходов с доходами, самоокупаемости и прибыльности; материальной заинтересованности коллективов и каждого отдельного работника в результатах своей хозяйственной деятельности; материальной ответственности за эти результаты.

**Результаты исследований.** Государственное регулирование агропромышленного комплекса предполагает осуществление его преимущественно экономическими методами и включает защиту отечественного продовольственного рынка от импорта, а также аграрного сектора от высокомонополизированных отраслей, производящих средства производства для сельского хозяйства и закупающих его продукцию; сохранение и совершенствование функции государства в качестве заказчика и инвестора применительно к условиям переходного периода; содействие развитию рыночной инфраструктуры; поддержание государственного сектора АПК; развитие социальной сферы села; развитие аграрной науки и подготовка кадров для сельского хозяйства. Регулирующая роль государства особенно важна на нынешнем этапе трансформационной экономики, когда не сформировался эффективный механизм экономического регулирования. При этом должны быть приняты во внимание специфические особенности аграрного сектора - сезонность производства, медленный оборот капитала, повышенный производственный риск, связанный с подверженностью стихийным силам природы, с тем, что значительная часть сельскохозяйственных угодий России находится в зоне рискованного земледелия.

**Выводы.** Таким образом, можно сделать вывод о том, что методы государственного регулирования сельского хозяйства представляют собой способы, приемы, которые используются в процессе регулятивной деятельности органами законодательной и исполнительной власти для решения задач в сфере сельскохозяйственного производства с целью достижения определенных результатов.

## КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД В ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ ДЛЯ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА

Щербакова Е.В.
*аспирант кафедры менеджмента предпринимательской деятельности,*
*Института экономики и управления*
научный руководитель: д.э.н., профессор Цехла С.Ю.
katyamkl@mail.ru

**Введение**. Одной из актуальных проблем подготовки кадров в России является подготовка специалистов, конкурентоспособных на российском и международном рынках квалифицированного труда. Сегодня, в быстро меняющемся мире технологий, традиционные способы обучения не позволяют сформировать требуемый уровень подготовки выпускника ВУЗа и специалиста.

Связано это со значительным расширением спектра профессиональных задач, а также повышением требований к эффективности и результативности профессиональной деятельности специалиста туристской индустрии. В этой связи, перед образовательными учреждениями возникают задачи, связанные с интеграцией традиционных эффективных

технологий обучения с инновационными, обеспечивающими формирование специалистов требуемого уровня подготовки; перемещением акцентов в отношении содержания и технологий обучения кадров на формирование профессиональных компетенций.

В концептуальном подходе модернизации российского образования выделены такие условия достижения качества, как структурная и институциональная перестройка профессионального образования, его адаптация к потребностям территорий и региональных рынков труда. Одним из ответов системы образования на происходящие изменения в настоящее время признана идея компетентностно-ориентированного образования.

В современных условиях сфера гостеприимства нуждается в профессиональной подготовке кадров, конкурентоспособных на туристском рынке, компетентных, ответственных, профессионалов в своем виде деятельности и смежных областях, готовых к эффективной работе в условиях применения международных стандартов, способных к непрерывному личностному и профессиональному росту, социальной и профессиональной мобильности, стремящихся к непрерывному образованию и способных адаптироваться в постоянно меняющейся внешней среде.

Одним из путей модернизации системы образования выступает компетентностный подход к профессиональной подготовке специалистов, цель которого – сократить разрыв между результатами профессионального обучения и современными требованиями работодателей.

**Цель и задачи исследования –** выявить и обосновать использование компетентностного подхода в обучении студентов.

**Результаты исследования,** их краткий анализ. Под профессиональной компетентностью специалистов сферы гостеприимства понимается интегрированная характеристика, подразумевающая способность сотрудника гостиничного хозяйства находить решение возникающим проблемам и задачам в процессе осуществления профессиональной деятельности в рамках гостиничного предприятия, с использованием знаний, умений и профессионального опыта.

Компетентностный подход (А.В. Баранников, В.А. Ермоленко, И.А. Зимняя, Э.Ф. Зеер, А.А. Вербицкий и др.) базируется на концепции компетенций как основе формирования у обучающихся способностей решать важные практические задачи и воспитания личности в целом.

Предполагается, что «компетентность» – это самостоятельно реализуемая способность к практической деятельности, к решению жизненных проблем, основанная на приобретенных обучающимся учебном и жизненном опыте, его ценностях и склонностях.

Компетенция – интеграция знаний, умений, опыта с социально - профессиональной ситуацией (с конкретной реальной деятельностью), т.е. способность мобилизовать знания, умения и практический опыт в конкретной социально профессиональной ситуации (Э.Ф. Зеер).

Компетентностный подход позволяет:

а) перейти в профессиональном образовании от его ориентации на воспроизведение знания к применению и организации знания;

б) взять за основу стратегию повышения гибкости в целях расширения возможностей трудоустройства и выполняемых задач;

в) поставить во главу угла междисциплинарно-интегрированные требования к результату образовательного процесса;

г) ориентировать человеческую деятельность на бесконечное разнообразие профессиональных и жизненных ситуаций.

Цель компетентностного подхода – обеспечение качества образования, которое понимается как система свойств и характеристик, отражающих соответствие образования современным потребностям и ценностям, а также преставлениям об его будущем.

В компетентностном подходе отражен такой вид содержания образования, который не сводится к знаниево-ориентированному компоненту, а предполагает целостный опыт

решения жизненных проблем, выполнения ключевых (т.е. относящихся ко многим социальным сферам) функций, социальных ролей, компетенций.

Перспективным компетентностное обучение является еще и потому, что при таком подходе учебная деятельность приобретает исследовательский и практико-ориентированный характер, и сама становится предметом усвоения.

Важной составляющей профессионализма специалиста сферы гостеприимства выступает профессиональное самосознание специалиста. Она включает в себя:

- социальную открытость, характеризующуюся обширностью, многочисленностью и разнообразием личностных и деловых контактов, осуществляемых с клиентами, партнерами и конкурентами по гостиничному бизнесу;
- деловую репутацию, являющуюся весомым фактором при ведении гостиничного бизнеса, когда «честное слово» партнеров гарантирует выполнимость данных обязательств;
- отсутствие четких временных границ рабочего дня специалиста гостиничного хозяйства в связи со спецификой профессиональной деятельности и возможностью появления форс-мажорных ситуаций.

**Выводы.** Таким образом, для того, чтобы сформировать в рамках высшего учебного заведения профессиональные компетенции у специалистов гостиничной индустрии необходимо выполнение следующих условий:

- использование компетентностного подхода в обучении студентов;
- применение в образовательной среде методов активного обучения;
- рациональное сочетание теории и практики в процессе обучения;
- систематическая оценка уровня сформированности профессиональных компетенций;
- повышение личностной заинтересованности студентов вуза;
- внедрение новых современных технологий в учебный процесс.

## ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ЭНЕРГОСНАБЖАЮЩЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА БАЗЕ KPI

Трунаева Е.В.[1]
[1] *студент кафедры менеджмент предпринимательской деятельности Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Плугарь Е.В.
zhenysia95@mail.ru

**Введение.** Современная экономика, с непрерывно ожесточающейся конкуренцией, требует от менеджмента повышения эффективности использования имеющегося экономического потенциала в динамике, достижения максимального результата при минимальных затратах труда и ресурсов. Мотивация труда является важным фактором результативности работы, оказывающим влияние на степень раскрытия трудового потенциала персонала, то есть всей совокупности свойств, влияющих на производственную деятельность. Кроме того, она является основой трудового потенциала сотрудника предприятия, то есть общностью свойств, оказывающих воздействие на производственную деятельность.

**Цель и задачи исследования** – выявление особенностей использования системы KPI для формирования системы мотивации руководящего состава энергоснабжающей организации.

**Методика исследования** – общенаучные методы: анализ, синтез, обобщение.

**Результаты исследования.** KPI (Key Performance Indication) – ключевой показатель эффективности, который позволяет оценить эффективность выполняемых действий предприятием в целом, отдельными подразделениями и каждым конкретным сотрудником.

Соотношение KPI, целей, стратегии и понимания бизнес-процессов, место показателей KPI в структуре бизнес-процессов с использованием принципов формирования, постановки, контроля и анализа достижения целей для организаций всех видов деятельности, в том числе и энергоснабжающей, представлено на рисунке 1.

Рис.1 - Место системы KPI в структуре бизнес- процессов

Система мотивации на основе KPI, направленная на персонал энергоснабжающей организации, позволяет:

— контролировать показатели деятельности организации за текущий и долгосрочный периоды;

— проанализировать личную эффективность сотрудника, подразделения, предприятия;

— направить персонал на достижение поставленных задач;

— управлять бюджетом по фонду оплаты труда и снизить временные расходы на его составление;

— обеспечить сопричастность каждого сотрудника к полученному совокупному результату.

Выбор ключевых финансовых факторов (Моделей KPI) определяется согласно четырем критериям с учетом специфики деятельности исследуемой организации:

1. Стратегии и жизненного цикла продукции, с учетом того, что энергоснабжающие организации преимущественно являются монополистами в данной сфере деятельности.
2. Чувствительности финансового показателя к финансовым факторам стоимости.
3. Потенциала улучшения показателей.
4. Изменчивости показателей.

Для оценки уровня эффективности деятельности как предприятия в целом, так и отдельных его подразделений на практике используют следующие показатели KPI, которые можно объединить в три основные группы, исходя из перспектив, предлагаемых Системой сбалансированных показателей (ССП): Финансы, Клиенты (как общая целевая аудитория энергоснабжающего предприятия), Бизнес-процессы. Для каждой перспективы существует необходимость сегментирования показателей по подразделениям в целом и для каждой должности сотрудников в частности.

Для повышения эффективности деятельности предприятия сферы энергоснабжения есть необходимость к частичному внедрению системы сбалансированных показателей оценки эффективности работы топ менеджмента.

К основным показателям, входящим в ССП для построения эффективной системы мотивации для сотрудников компании, следует отнести:

KPI – коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов;

KPI – коэффициент долга к собственному капиталу (Debt-to-Equityratio);

KPI – коэффициент оборачиваемости производственных запасов;

KPI – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

KPI – отношение оборотных активов к пассивам.

Кроме того при построении системы мотивации энергоснабжающей организации на основе KPI необходимо использовать группу показателей, определяющих степень достижения отдельных целей, стоящих перед предприятием:

1. KPI – Сумма EVA (Economic Value Added)

Данный показатель представляет собой совокупность всех активов, имеющих отношение к оперативному управлению, за исключением краткосрочных операционных.

2. KPI – Процент валовой прибыли GMP (Gross margin Persentage)

Отношение валовой прибыли к выручке от продаж.

3. KPI – Доля расходов на персонал в выручке

Определяет степень покрытия расходов на зарплату персонала, вознаграждение, премии, налоги, уплачиваемые с заработной платы и другие расходы со стороны выручки, полученной предприятием.

**Выводы.** Построение системы мотивации персонала энергоснабжающей организации на основе ключевых показателей эффективности деятельности позволит обеспечить взаимосвязь вознаграждения работников с достигнутыми показателями компании в целом, структурных подразделений, что будет способствовать повышению производительности труда и эффективности производства, сокращению сроков бизнес-процессов, ведущее к снижению постоянных и переменных затрат, увеличению прибыли.

## РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В КОНТЕКСТЕ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОТРАСЛЕЙ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

Жаворонкова О.Р.[1]

[1]*доцент кафедры менеджмента предпринимательской деятельности Института экономики и управления КФУ им. В. И. Вернадского*

olga-zhavor@mail.ru

**Введение.** Одной из важнейших составляющих инновационного потенциала является кадровое обеспечение научной и научно-технической деятельности. В настоящее время очевидным является тот факт, что задача подготовки квалифицированных специалистов не может сводиться к простой трансляции теоретических знаний. Поэтому вопросы преодоления барьеров между теоретической и практической подготовкой специалистов не теряют своей актуальности.

В стране осуществляется политика по развитию хозяйственных комплексов через такие стратегические мероприятия как модернизация отраслей, оснащение производства новой техникой, внедрение новых производственных технологий. Очевидно, что положительный результат реализации указанных мероприятий не может иметь места без обеспечения квалифицированными научными профессиональными кадрами.

В контексте перспектив интеллектуализации российской экономики кадровое обеспечение отраслей приобретает особую роль и требует учета реальных потребностей рынка труда, воспроизводство кадрового потенциала, соответствующего современным технологическим условиям.

**Цель и задачи исследования.** Цель исследования – определение направлений развития образовательных учреждений в контексте кадрового обеспечения отраслей народного хозяйства. Задачами исследования является оценка современного состояния образовательного процесса; выявление проблем, препятствующих кадровому обеспечению отраслей народного хозяйства

**Методика исследования** в работе используются общие формально-логические методы, а именно методы анализа, синтеза и аналогий.

**Результаты исследования**. Активное внедрение инновационных технологий в производство, появление на мировом рынке новой техники, ставят перед учебными заведениями новые задачи, связанные с подготовкой квалифицированных кадров. Главным требованием, продиктованным потребностями предприятий, является подготовка таких специалистов, которые по своим профессиональным способностям будут не только соответствовать научно-техническому уровню развития предприятий, но и опережать их.

Современный уровень общественного производства выдвинул необходимость подготовки специалистов высокой квалификации и широкого профиля, для которых характерны новые трудовые функции. Анализ современного состояния образовательного процесса позволил определить противоречия, вызванные влиянием различных факторов общественного развития, между организациями и ведомствами, участвующими и заинтересованными в подготовке квалифицированных кадров:

- между предприятиями и учебными заведениями. Отсутствие прямой мотивации предприятий для участия в процессе подготовки специалистов затрудняет процесс их кооперации с учебными заведениями;
- между объективными потребностями предприятий в квалифицированных работниках и образовательных учреждений в сохранении существующего контингента;
- между сформулированными в государственной образовательной политике задачами высшего образования и сохраняющейся практической деятельностью образовательных учреждений;
- между существующим материально-техническим обеспечением образовательного процесса и технологическим процессом на предприятиях и в организациях.

Данные противоречия определяют проблемы и задачи подготовки высококвалифицированных специалистов. Для преодоления имеющихся противоречий требуется совершенствование организационно-экономического механизма, как в части управления, так и в части финансирования подготовки специалистов.

Значительные объемы подготовки специалистов не решают проблемы кадрового обеспечения. На первый план выходят вопросы, касающиеся качества подготовки, уровня квалификации и их соответствия потребностям рынка. Уровень подготовки квалифицированных кадров зависит от ряда факторов, среди которых следует выделить требования и потребности производства. Данный фактор демонстрирует не только необходимость подготовки кадров, востребованных рынком труда, но и общую ответственность всех заинтересованных субъектов за качество процесса обучения.

Главными проблемами подготовки высококвалифицированных и востребованных специалистов в рамках государственных программ инновационного развития являются:

оторванность знаний, получаемых молодыми специалистами, от практики, неумение обращаться с современным оборудованием, психологической неподготовленности к реалиям конкретной отросли, к руководству рабочими, к нормам поведения в бизнес-сообществе.

Преодоление существующих проблем кадрового обеспечения отраслей народного хозяйства и разрешение новых задач возложено на стратегию инновационного развития, разработанную в рамках концепции развития страны «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года». В рамках реализации данной стратегии правительство предприняло попытку сформировать партнерские отношения государственного сектора науки с бизнесом, в форме государственно-частного партнерства в сфере инновационной деятельности.

Существенная роль в формировании партнерских отношений отводится действующим в стране инновационно-технологическим центрам и технопаркам, центрам трансферам технологий на базе институтов РАН, университетам, различным фондам, задействованным в инновационной деятельности.

**Выводы.** Для выхода из сложившейся ситуации необходимо:

- четкое разделение в учебных планах семинарских и практических занятий. Причем доля практических занятий должна преобладать;
- увеличение сроков и углубление содержания производственной практики;
- пополнение преподавательских кадров специалистами из реального бизнеса и производства.

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 непременно на удовлетворение потребностей конкретного предприятия.

Кроме того, на решении выделенных проблем может быть направлена концепция маркетинга партнерских отношений, которая позволяет разработать механизм подготовки квалифицированных кадров, основанный на проектном управлении. Данный механизм основан на совместном участии научно-образовательных учреждений и реальных секторов экономики в подготовке квалифицированных специалистов и взаимной их ответственности за качество будущих специалистов.

## СТРУКТУРА САНАТОРНОГО СЕГМЕНТА КУРОРТНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Штельцер М.С.
*аспирант кафедры менеджмента предпринимательской деятельности*
*Института экономики и управления*
*Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.г.н., доцент И.Ф. Карташевская
maxschteltser@yandex.ru

Структурно-логическое моделирование как компонент структурного анализа является одним из наиболее эффективных методов современного менеджмента. В ходе построения структурно-логической модели, как отечественные авторы: И.Л. Туккель, А.В. Сурина, так и зарубежные: E. Yourdon, J. Rumbaugh, I. Jacobson выделяют аналитическую фазу и фазу планирования.

Целью исследования является изучение организационной структуры санаторного сегмента курортно-оздоровительной отрасли Республики Крым для решения задач аналитической фазы построения структурно-логической модели санаторно-курортного комплекса.

Методом исследования избран статистический и сравнительный анализ абсолютных и относительных показателей генеральной совокупности данных о субъектах санаторного сегмента курортно-оздоровительного комплекса Республики Крым расположенных в Едином государственном реестре юридических лиц на сайте Федеральной налоговой службы: egrul.nalog.ru.

Результаты исследований:

- Организационно-правовые формы санаторных учреждений и их распространенность:
  - ГБУ – государственные бюджетные учреждения – 30 (29 %);
  - ООО – общества с ограниченной ответственностью – 26 (25 %);
  - ФГБУ – федеральные государственные бюджетные учреждения – 13 (13 %);
  - АО – акционерные общества – 9 (9 %);
  - ГУП – государственные унитарные предприятия – 6 (6 %);
  - ФГКУ – федеральные государственные казенные учреждения – 4 (4 %);
  - ФКУЗ – федеральные казенные учреждения здравоохранения – 4 (4 %);
  - ФГКУЗ – федеральные государственные казенные учреждения здравоохранения – 3 (3 %);
  - ГАУ – государственные автономные учреждения – 2 (2 %);
  - ЧУ – частные учреждения – 1 (1 %);
  - ГБУЗ – государственные бюджетные учреждения здравоохранения – 1 (1 %);
  - ГМУ – государственные медицинские учреждения – 1 (1 %);
  - ФБЛПУ – федеральные бюджетные лечебно-профилактические учреждения - 1 (1 %);

    - ПК – потребительские кооперативы – 1 (1 %);
- Учредителями санаторных учреждений являются:
    - Республика Крым – 39 (38 %);
    - физические и юридические лица – 37 (36 %);
    - Федеральные министерства и ведомства – 25 (25 %);
    - иные государства – 1 (1 %);
- Географическое расположение санаторных учреждений:
    - г. Ялта – 46 (45 %);
    - г. Евпатория – 28 (27 %);
    - г. Алушта – 14 (14 %);
    - г. Саки – 7 (7 %);
    - г. Феодосия – 3 (3 %);
    - г. Керчь – 2 (2 %);
    - г. Судак – 1 (1 %);
    - Бахчисарайский район – 1 (1 %);
    - Симферопольский район – 1 (1 %);
- Уставной капитал коммерческих санаторных организаций (тыс. руб.):
    - от 10 до 100 – 9 (26 %);
    - от 100 до 500 – 1 (3 %);
    - от 500 до 1000 – 3 (9 %);
    - от 1000 до 5000 – 4 (11 %);
    - от 5000 до 10000 – 2 (6 %);
    - от 10000 до 50000 – 11 (31 %);
    - более 50000 – 5 (14 %);

Выводы:

1. Государственные санаторные учреждения различных организационно-правовых форм составляют 64 %, в то время, как коммерческие санаторные организации только 36 %, что может свидетельствовать о приватизационном потенциале государства;
2. Большая часть санаторных учреждений расположена в г. Ялта, г. Евпатория, г. Алушта, остальная часть Республики Крым недостаточно охвачена санаторным сегментом;
3. По размерам уставного капитала среди коммерческих организаций санаторного сегмента преобладают организации с крупным и небольшим размером капитала.

# ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аджимуллаев Э.И.[1]
[1]*студент кафедры финансов предприятий и страхования*
*Института экономики и управления КФУ им.В.И.Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Боднер Г.Д.
edem_10b@mail.ru

**Введение.** Реализация продукции в кредит (с отсрочкой платежа за неё) в современной коммерческой и финансовой практике получила широкое распространение. Формирование принципов кредитной политики отражает условия этой практики и направлено на повышение эффективности операционной и финансовой деятельности предприятия.

**Цель исследования** заключается в определении понятия кредитная политика, раскрытии существующих типов кредитной политики и показателей её эффективности.

**Результаты исследования.** Кредитная политика – это комплекс решений, который включает определение сроков предоставления кредита предприятием, стандарты кредитоспособности, порядок погашения задолженности и предлагаемые скидки. Кредитную политику следует рассматривать как стандартный набор процедур для того, чтобы принять решения о том, какие из клиентов должны получить кредит и на каких условиях, а также обеспечить соблюдение условий кредита и определение критериев предоставления скидок.

Очевидно, если предприятие требует быстрой оплаты за отгруженную продукцию, то уменьшаются затраты на обслуживание дебиторской задолженности, уменьшается риск возникновения безнадёжной дебиторской задолженности, увеличивается доходность и прибыльность предприятия. Но реализация предприятием такой агрессивной политики, по отношению к дебиторам в будущем приведёт к уменьшению покупателей, и, соответственно, прибыльности. И, наоборот, предоставление экономически необоснованных скидок, чётко не определённые сроки кредитования в конечном итоге могут вызвать значительные расходы по взысканию долгов.

В процессе формирования кредитной политики предприятию целесообразно разработать шкалу скидок в соответствии со сроками быстрой оплаты и шкалу штрафов за просроченные платежи.

При определении размеров скидки нужно учитывать, что быстрое поступление денег за реализованную продукцию должно принести проценты за средний срок получения платежей, которые компенсируют размер данной скидки. Соответственно, для расчёта размера скидки можно использовать формулу (1):

$$ССм=ОП*(ПС*ССп) \quad (1),$$

где ССм –максимально возможная сумма скидок; ОП – общий объём продаж; ПС – процентная ставка на финансовом рынке; ССп – средний срок получения платежей по долгу.

В процессе формирования кредитной политики перед менеджментом предприятия определяются задача, суть которой состоит в принятии решения касаемо выбора между дополнительной прибылью от увеличения объёмов продаж и возможными расходами, которые связаны с увеличением объёма денежных средств, инвестированных в дебиторскую задолженность. Оптимальная кредитная политика будет заключаться в расширении коммерческого кредита до тех пор, пока дополнительная прибыль от увеличения объёмов продаж не будет равна прибыли, необходимой для покрытия затрат по дополнительной дебиторской задолженности, необходимой для достижения такого объёма продаж.

Расширение условий кредитования, как правило, наносит риск невозврата долга.

Инкассационная политика предприятия должна основываться на соотношении дебиторской и кредиторской задолженностей. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей должен не превышать «1» и иметь тенденцию к уменьшению. В случае, если этот показатель превышает «1» и сохраняет тенденцию к росту, это указывает на то, что предприятие нуждается в дополнительных финансовых ресурсах для финансирования дебиторской задолженности. Эти моменты необходимо учитывать в процессе формирования кредитной политики предприятия.

Чтобы оценить эффективность кредитной политики, целесообразно анализировать динамику показателя эффекта от инвестирования денежных средств в дебиторскую задолженность, как в абсолютных, так и в относительных показателях. Для этого можно воспользоваться формулами (2) и (3).

Сумму эффекта от инвестирования денежных средств в дебиторскую задолженность рассчитывают по формуле (2):

$$Эдз=Пдз-ТРдз-ФРдз \quad (2),$$

где Эдз – сумма эффекта, полученного от инвестирования денежных средств в дебиторскую задолженность по расчётам с покупателями; Пдз – дополнительная прибыль предприятия, полученная от увеличения объёмов реализации продукции за счёт предоставленного кредита; ТРдз – текущие расходы предприятия, связанные с организацией кредитования покупателей и инкассации долга; ФРдз – сумма финансовых расходов от невозврата долга покупателями.

Коэффициент эффективности инвестирования средств в дебиторскую задолженность (КЭдз) определяется по формуле (3):

$$КЭдз=Эдз/ДЗсо \quad (3),$$

где ДЗсо – средний остаток дебиторской задолженности по расчётам с покупателями в исследуемом периоде.

Если эти показатели увеличиваются, это свидетельствуют о том, что предприятие осуществляет эффективную кредитную политику.

В процессе выбора типа кредитной политики предприятиям следует иметь в виду, что жесткий ее вариант отрицательно влияет на рост объема их операционной деятельности и формирование устойчивых коммерческих связей. В то же время мягкий вариант кредитной политики предприятия может вызвать чрезмерное отвлечение финансовых средств, снизить уровень платежеспособности предприятия, вызвать впоследствии значительные расходы по взысканию долгов, а в конечном итоге снизить рентабельность оборотных средств и используемого капитала.

Оптимальным является умеренный тип кредитной политики предприятия, который характеризует условия ее осуществления в соответствии с принятой коммерческой и финансовой практикой и ориентируется на средний уровень кредитного риска при продаже продукции с отсрочкой платежа, поддерживая таким образом установленные объёмы реализации продукции, завоёвывая новые рынки сбыта продукции, что в период экономического кризиса очень важно.

**Выводы.** Кредитная политика – это комплекс решений, который включает определение сроков предоставления кредита предприятием, стандарты кредитоспособности, порядок погашения задолженности и предлагаемые скидки. Существует три типа кредитной политики – жесткий, умеренный и мягкий. Наиболее оптимальным в современных условиях является умеренный тип. Механизмом реализации этого типа кредитной политики является дифференциальный подход к формированию кредитных условий для каждой конкретной группы покупателей. Определить эффективность кредитной политики можно анализируя следующие показатели: сумма эффекта от инвестирования денежных средств в дебиторскую задолженность и коэффициент эффективности инвестирования средств в дебиторскую задолженность.

# РЫНОК «ГОЛУБЫХ ФИШЕК» В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Кирильчук Н.А.[1]
[1]*студентка кафедры финансов предприятий и страхования*
*Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: старший преподаватель Горовец Н.А.
nadya130196@mail.ru

**Введение.** Характерной чертой российского фондового рынка является довольно высокий объем государственных долговых обязательств и «голубых фишек». На сегодняшний день «голубые фишки» представляют собой самые безопасные и ликвидные акции на фондовом рынке России. Состояние и развитие рынка акций, относящихся к «голубым фишкам», значительно влияет на состояние экономики государства. Актуальность исследования этого сегмента фондового рынка очевидна.

**Цель и задачи исследования.** Основными задачами исследования является определение сущности, признаков отнесения акций к «голубым фишкам», рассмотрение состояния и развития этого сегмента фондового рынка.

**Результаты исследования.** В экономической литературе официального понятия «голубые фишки» (*blue chips*) не существует. Это условное название акций или ценных бумаг самых крупных компаний, которые отличаются ликвидностью, надежностью, устойчивым ростом, стабильностью выплачиваемых дивидендов. Они выпускаются компаниями, в основном, крупной капитализации.

Под капитализацией следует понимать рыночную стоимость компании, которая определяется путем произведения количества ценных бумаг компании, находящихся в обращении на рыночную цену одной акции.

Несмотря на то, что акции голубых фишек инвестиционно привлекательны, они не такие доходные, как ценные бумаги второго, третьего эшелона. По результатам 80-е летнего исследования одной из американских компаний, средняя доходность от таких акций составляет около 10% годовых.

«Голубые фишки» признают индикаторами фондового рынка страны, так как считается, что если возросли цены на акции крупнейших компаний, то и акции компаний «второго эшелона» тоже возрастут, соответственно падение курса акций голубых фишек означает снижение курса акций компаний «второго эшелона».

Остальные ценные бумаги, объемы торгов по которым малы, количество активных биржевых игроков не превышает и десятка, а сами компании не являются объектами пристального внимания со стороны СМИ, их маркируют, как «второй эшелон», «третий эшелон», «четвертый эшелон» и т.д., то есть чем выше порядок «эшелона», тем менее ликвидна акция.

Согласно официальным данным, в российской свободной продаже имеется около 27% акций крупнейших фирм. Причем акции второго эшелона составляют только 1-2%, а остальная часть акций приходится на free flot «голубые фишки». Основная торговля «голубыми фишками» в России осуществляется на ММВБ-РТС, поэтому инвесторов привлекает именно биржевая часть этого сегмента фондового рынка.

Стратегия инвестирования в «голубые фишки» представляет собой долгосрочное инвестирование, то есть, предназначена для инвесторов, желающих получить прибыль на горизонте более 1 года.

Для того, чтобы акции отнести к разряду «голубых фишек» в России, они должны отвечать следующим требованиям: большим объемом торгов на ММВБ-РТС, что приводит к высокой ликвидности акций; высокой рыночной стоимостью компании (высокий уровень капитализации); стабильной курсовой стоимостью акций, отсутствием резких скачков котировок.

На развитых фондовых рынках «голубых фишек» намного больше, чем в России. Отечественный фондовый рынок проигрывает и по объемам торгов, и по стоимости акций.

Примером западных «голубых фишек» являются акции следующих всемирно известных компаний: Microsoft, IBM, Cocacola Company, Boeing Company, Johnson& Johnson, Google, Ford,

American Express Company, General Electric Company, McDonald's и др.

Полный список и котировки подобных акций формируют индексы Dow Nasdaq, S &P500 и др.

Рынок «голубых фишек» в России представлен следующими компаниями: Газпром, Сбербанк, ЛУКОЙЛ, Сургутнефтегаз, Магнит, НОВАТЭК, Норильский Никель, Уралкалий, банк ВТБ, Роснефть, Транснефть, Татнефть, МТС, АЛРОСА, Московская Биржа, Северсталь и др.

Как видим, в основном это сырьевые компании. Самыми дорогими являются акции преимущественно нефтегазового сектора, в частности наибольшую цену имеют акции ОАО "АК "Транснефть", ПАО "ЛУКОЙЛ".

Вторую группу составляют акции финансового сектора. Немногочисленными компаниями представлены акции промышленного сектора. Такой порядок акций крупнейших компаний обуславливается построением экономики России.

На основании цен заключаемых сделок и котировок активов 15 наиболее крупных российских эмитентов основных секторов экономики, ММВБ рассчитывает индекс голубых фишек. Этот индекс является ценовым, взвешенным по рыночной капитализации.

Динамика индекса голубых фишек за последние три года показывала положительную тенденцию роста.

В 2015 году индекс голубых фишек вырос на 20,8% по сравнению с 2013 годом, и на 8,5 % по сравнению с 2014 годом. Данный рост свидетельствует о повышении стоимости акций крупнейших российских компаний, что является следствием улучшения финансовых показателей компании, роста прибыльности и сокращения задолженности

Даже в период экономического кризиса компании, выпускающие «голубые фишки» остаются инвестиционно привлекательными, и даже растут.

На 1 января 2016 года индекс составлял 11449,3 руб., а на 1 июня 2016 года – 12 455. То есть значение индекса за первый квартал 2016 года возросло на 8, 78%, что отражает положительную динамику фондового рынка России.

Лидерами роста по стоимости акций за этот период были акции ОАО «Северсталь», ОАО "Сургутнефтегаз", ПАО "Магнит", ОАО "АК "Транснефть", ОАО "НК "Роснефть".

Лидерами по снижению стоимости акций были акции ПАО АК "АЛРОСА", ПАО "Газпром", ПАО "ЛУКОЙЛ", ПАО "Татнефть".

**Выводы.** «Голубые фишки» – ценные бумаги крупнейших, устойчивых и наиболее ликвидных компаний. К основным характеристикам голубых фишек относят их тенденцию к росту, высокий уровень ликвидности, значительную капитализацию компаний-эмитентов. Даже в неблагоприятной экономической ситуации, они имеют наибольшие шансы минимизировать экономические потери и даже принести доход инвесторам.

К голубым фишкам в Российской Федерации относятся компании в основном нефтегазового сектора, которые являются лидерами по росту стоимости акций, далее представлен финансовый сектор и несколько компаний промышленного сектора, что обусловлено структурой экономики РФ.

Проанализировав Индекс голубых фишек, можно сказать, что акции крупнейших российских компаний на протяжении 2013-2015 годов повышали свою стоимость, что является следствием улучшения финансовых показателей этих компаний. А также наблюдается положительная динамика развития фондового рынка РФ за первые 2 полугодие 2016 года.

# МЕТОДЫ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ БАНКРОТСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Мартынович В.В.[1], Куссый М.Ю.[2]
[1]*магистрант кафедры финансов предприятий и страхования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
[2]*к.э.н., доцент, доцент кафедры финансов предприятий и страхования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
valmartynovich@gmail.com

**Введение.** Банкротство это неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Признаки банкротства в России четко указаны в Федеральном законе «О несостоятельности (банкротстве)»:

1. Наличие у физического или юридического лица долга. Для индивидуальных предпринимателей (субъектов предпринимательской деятальности) минимальная сумма общей кредиторской задолженности составляет десять тысяч рублей, для юридических лиц такая суммарная задолженность должна быть не меньше ста тысяч рублей. Необходимо также отметить, что эта суммарная задолженность складывается не из обязательств перед одним из кредиторов, а из общей суммы всех долгов. То есть, даже если одному кредитору должник обязан выплатить меньшую сумму, но к нему есть претензии и от других кредиторов, то исковое заявление согласно вышеупомянутому закону вправе подать одновременно несколько кредиторов, объединившихся для достижения минимальной суммы.

2. Превышение срока выплат по кредитам и обязательным платежам. В соответствии с нормативно-правовым документом, который носит название «Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)»», просрочка по выплатам обязательств может составлять три месяца. По истечении этого срока должник, не выплативший кредитные взносы и обязательные платежи, может считаться банкротом.

**Цель и задачи исследования** – рассмотрение методов предупреждения банкротства на предприятии.

**Результаты исследования.** Предупреждение банкротства – это деятельность, направленная на улучшение характеристик и отношений фирмы с целью обнаружения и избегания угрозы банкротства. Этот процесс предусматривает поиск и разрушению явлений, которые способствуют распространению умышленного и фиктивного банкротства, признаков негативного влияния отдельных лиц на деятельность фирмы, а также устранение любых факторов, которые могут привести к банкротству. Для этого осуществляется разработка определенных систем и методов контроля и борьбы с несостоятельностью организации.

Законодательно закреплено, что каждый субъект хозяйственной деятельности обязуется делать все, чтобы не допустить банкротства. Успешность борьбы с этим негативным явлением определяется количеством и качеством информации, доступной для анализа, а также исследованием ситуации в стране и среди других фирм в целом. Важным является определение типичных причин банкротства.

Система предупреждения банкротства – это совокупность всех органов государственного регулирования, иных организаций, которые принимают необходимые меры по предупреждению, а также по предварительной оценке вероятности банкротства. Среди основных частей этой системы можно выделить субъекты предупреждения банкротства, их сотрудничество между собой, применение ними различных мер для предупреждения несостоятельности, которые образуют комплексные стратегии и программы борьбы с банкротством и его негативных последствий.

Лучшим способом предупреждения банкротства является его прогнозирование, и принятие соответственных мер для защиты и улучшения состояния компании. Учитывая

размеры доступных данных, сроков и иных параметров выделяют несколько методов прогнозирования банкротства:

1. Метод экстраполяции.
2. Метод экспертной оценки.
3. Моделирование.

Метод экстраполяции предполагает прогноз в периоде, когда банкротство могут вызвать причины, которые влияют на общее финансовой положение, как конкретного предприятия, так и на ситуацию в стране. Для прогнозирования возможного состояния неплатежеспособности используются те же параметры, которые использовались, как для прошлых периодов, так и в текущем периоде. В результате анализа имеющейся информации, создается некий статистический ряд, который используется для прогноза. Точность и глубина во времени этого метода может изменяться в зависимости от рассматриваемого отрезка времени, общей экономической ситуации и т.д.

Если время, на которое необходимо сделать прогноз более длительное, а общее положение дел в стране менее стабильное, то используется метод экспертных оценок. На деле этот метод довольно прост и заключается в том, что отбирается группа экспертов с определенной квалификацией, которым раздается список вопросов. Вопросы должны иметь численные ответы, то есть в ответах нужно оценить прогнозируемые изменения, а также их значимость среди определенных параметров.

Одним из наиболее распространенных методов прогнозирования банкротства компании является моделирование. Он заключается в том, что определенные факторы подвергаются анализу при помощи математических моделей и методов статистики, причем делается это все при помощи специального программного обеспечения.

Благодаря этому методу одновременно используется и анализируется большой массив различной информации: экономической, социальной, демографической и т.д. Особенностью этого метода является возможность прогнозирования поведения конкретных лиц или сотрудников организации, которые могут повлиять на состояние фирмы и привести к банкротству, нарушив существующее законодательство.

Прогнозы – это начальные меры по предупреждению банкротства организации, которые подразумевают дальнейшие комплексные действия защиты от намеренного банкротства.

Эффективными являются также методы наблюдения, санации и внешнего руководства, но они применяются уже тогда, когда шансов предотвратить банкротство очень мало.

Попытки недопущения банкротства, так или иначе, подразумевают нарушение коммерческой тайны. Случаются ситуации, когда могут ограничиваться некоторые возможности и законные права предприятий. Однако такие способы применяются только в рамках действующего законодательства.

Субъекты предупреждения банкротства, могут выполнять любые действия в тех рамках, действующего законодательства.

**Выводы.** Проблема банкротства предприятий России все еще остается актуальной для многих субъектов предпринимательства. Рассмотренные в работе подходы к решению этой проблемы и сопутствующих ей проблем представляют самый общий алгоритм недопущения банкротства и лишь очерчивают перечень задач и инструментов, с помощью которых эти задачи могут быть решены. Но в каждом конкретном случае следует решать эту проблему индивидуально, с учетом особенностей конкретного субъекта хозяйствования.

В работе, ввиду ограничений на объем, рассмотрены не все методы предупреждения банкротства на предприятии. В дальнейших исследованиях этот недостаток будет исправлен.

# ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ДИСТРИБЬЮТОРСКОЙ КОМПАНИИ

Сеитаблаева Д.Р.[1]
[1]*студентка кафедры финансов предприятий и страхования Института экономики и управления КФУ им.В.И.Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Боднер Г.Д.
diana_seit@mail.ru

**Введение.** Результаты в любой сфере бизнеса зависят от наличия и эффективности использования финансовых ресурсов. Выдвижение на первый план финансовых аспектов деятельности субъекта хозяйствования, возрастание роли финансов является характерной чертой и тенденцией во всем мире. При этом эффективная деятельность предприятия в первую очередь обусловлена его стабильным финансовым состоянием, так как от обеспеченности и оптимальности использования финансовых ресурсов зависят своевременность и полнота погашения его обязательств перед поставщиками, банками, бюджетом, работниками и др. Большое значение при этом имеет диагностика финансового состояния предприятия.

**Цель исследования** заключается в изучении понятия дистрибуции и определении особенностей данного вида деятельности.

**Результаты исследования.** Финансовое состояние зависит от всех сторон деятельности предприятия: выполнения производственных планов; снижения себестоимости продукции и увеличения прибыли; роста эффективности производства; улучшения взаимосвязей с поставщиками сырья и материалов, покупателями продукции, совершенствования процессов реализации и расчетов. Во многом сказывается на финансовых результатах и направленность, вид деятельности предприятия, ее особенности, которые необходимо учитывать как при планировании показателей, так и их достижении. Деятельность по торговому посредничеству, в частности дистрибуции. Таким особым, на наш взгляд, видом деятельности является деятельность по торговому посредничеству, в частности, дистрибуции.

Дистрибуция – это комплексная логистическая деятельность, заключающуюся в продвижении продукции от производителей к конечным потребителям, организации распределения продукции в сегменте, на территории, организации продаж, предпродажного и послепродажного сервиса.

Процесс товародвижения включает в себя дистрибуцию, распределение (от англ. distribution). Под этим термином понимают выбор торговых посредников и их деятельность по движению товара от сферы производства до сферы потребления. Дистрибьютор изучает потребительский рынок и предпринимает конкретные меры для вывода на него товара. От того, насколько удачно выбран дистрибьютор, во многом зависят судьба товара и отношение к нему потребителей. Дистрибуция – ответственная функция маркетинга.

В качестве дистрибьюторов выступают оптовые предприятия, торгующие крупными партиями товаров с другими оптовиками, с розничной торговлей и производственными потребителями, и розничные предприятия, торгующие преимущественно с индивидуальными потребителями, населением. Существуют различные типы оптовых и розничных торговых посредников.

Дистрибьюторы выполняют две важнейшие функции:

- логистика, то есть хранение продукции, сбор заказов в магазинах и киосках и последующая доставка.
- продвижение продукта, то есть проведение акций, контрактование отдельных магазинов и розничных сетей, использование иных трейд-маркетинговых инструментов.

В функции дистрибьюторов также входят:

- активизация товарного предложения путем закупки товаров у производителей;

– перепродажа товаров другим торговым предприятиям, а также производственным и массовым потребителям;
– операции по контролю над качеством товаров, а в случае необходимости доработка, упаковка, расфасовка, подсортировка и комплектация ассортимента;
– проведение маркетинговых исследований.

Дистрибьюторы располагают:
– собственным отделом продаж;
– активной клиентской базой;
– складскими помещениями;
– грузовым автотранспортом.

Сотрудничество с дистрибьюторскими компаниями, несомненно, выгодно для производителей, так как снимает часть проблем связанных с самостоятельным распространением продукции:

– значительно уменьшает штат за счет торговых представителей, теперь предоставляемых дистрибьютором;

– соответственно снижает расходы на торговых представителей, ведь часть оплаты их труда переносится на плечи партнеров;

– сводит к нулю затраты на хранение продукции и ее доставку в торговые точки, что успешно делает дистрибьютор;

– облегчает вход в региональные сети, где у дистрибьюторов, как правило, имеются действующие контракты;

– упрощает финансовые расчеты за поставленную продукцию, учитывая, что количество контрагентов резко уменьшается, а все вопросы с долгами розничных клиентов берет на себя дистрибьютор.

В зависимости от характера товарной специализации выделяются многотоварные дистрибьюторы, не имеющие строго определенной специализация и реализующие многопрофильную продукцию, а также дистрибьюторы, строго определяющие свою товарную группу. Последние классифицируются, в свою очередь, на различные категории в соответствии с количеством ассортиментных позиций. Расширение ассортимента рассматривается как важный фактор повышения конкурентоспособности.

Дистрибьюторы существуют исключительно за счет разницы между ценой закупки от производителя и ценой поставки розничным клиентам.

**Выводы.** Таким образом, дистрибьюторская деятельность определяется как осуществляемая на постоянной основе деятельности дистрибьютора по продвижению и реализации на согласованных с поставщиком условиях и территории продукции поставщика, предварительно приобретаемой дистрибьютором в собственность на возмездной основе, имеющая целью поддержание и/или увеличение объемов её сбыта. Обязательными участниками отношений в сфере дистрибуции являются поставщик, дистрибьютор, покупатели дистрибьютора.

Рассмотренные особенности данного вида деятельности необходимо учитывать при диагностике финансового состояния компаний, которые оказывают услуги как дистрибьютеры.

# АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Шинкаренко А.А.[1], Щеглова С.С.[2]
[1]*студентка кафедры финансов предприятий и страхования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
[2]*старший преподаватель кафедры финансов предприятий и страхования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
alina.shinkarenko.96@mail.ru

**Введение.** Рынок страховых услуг выступает одним из важнейших элементов финансовой безопасности страны. Без развитого страхового рынка невозможно обеспечить прогрессивное социально-экономическое развитие государства, рост благосостояния населения, безопасное функционирование субъектов хозяйствования, а также других сфер его жизнедеятельности.

**Цель и задачи исследования.** Провести анализ развития страхового рынка в Российской Федерации за последние годы, выявить проблемы и пути их урегулирования. Для достижения поставленной цели необходимо проанализировать основные показатели развития страхового рынка в РФ за 2013 – 2015 годы, а также рассмотреть основные задачи «Стратегии развития страховой деятельности в РФ до 2020 года».

Для решения поставленных задач были использованы общенаучные методы.

**Результаты исследования.** В последние годы, российская экономика претерпевает серьезные проблемы, которые связаны с падением цен на углеродное сырье. Это, в свою очередь, привело к стагнации экономики, девальвации национальной валюты, снижению уровня реального дохода населения (с 99,6 % 2014 г. до 95,3 % в 2015 г.) и т. д. Снижение темпов роста развития экономики практически мгновенно отразилось на страховом рынке: падение инвестиционной активности, незначительное повышение благосостояния населения страны, а также снижение объемов кредитных ресурсов, выданных банковской сферой. Вследствие чего, наблюдается падение активности потребителей страховых услуг.

Рассмотрим основные показатели развития страхового рынка в Российской Федерации. Анализ развития страхового рынка России показал, что замедление роста российской экономики существенно повлияло на страховой сектор. Таким образом, в 2013 году соотношение страховых премий и ВВП составило 1,3%, в 2014 году показатель вырос – 1,39%. Но, стоит отметить, что темп роста премий (который составил 8,5%) оказался ниже уровня инфляции (11,36%). Также, объем премий увеличился до 987,78 млрд. рублей, но годовой темп роста премий снизился с 11% до 8,5%. Что касается результатов 2015 года, то темпы прироста взносов составили 3,6%, а инфляция достигла уровня 12,9%. Лишь повышение тарифов по ОСАГО спасло российский рынок страхования от глубокого падения. Объем сегмента ОСАГО в 2015 году увеличился на 67,8 млрд. рублей, а рынок страховых услуг в целом вырос лишь на 36,0 млрд. рублей.

Что касается структуры страховых премий по видам страхования, то на сегодняшний день на рынке страхования стабильно преобладает добровольное, доля которого в сумме страховой премии в 2013 - 2015 гг. составила 81,6 - 81,9%. Наибольшая доля в добровольном страховании приходится на страхование имущества. В обязательных видах страхования ведущая роль приходится на страхование гражданской ответственности. Страхование предпринимательских и финансовых рисков является не очень востребованным со стороны страхователей, но для страховщиков выступает самым рентабельным. Соотношение страховых выплат и премий в среднем за рассматриваемый период превысило 100% (по личному страхованию на 1,7%), следовательно, личное страхование является самым убыточным для страховщиков.

Принимая во внимание сложность сложившейся экономической ситуации, Правительством Российской Федерации была разработана «Стратегия развития страховой деятельности в РФ до 2020 года», согласно которой основными задачами развития страховой

деятельности являются:

- создание условий, обеспечивающих развитие взаимного и добровольного страхования;
- развитие новых подходов к страхованию, которые будут способны удовлетворить массовую потребность в страховых услугах;
- обеспечение сбалансированности интересов между страховщиками, страхователями и страховыми посредниками;
- повышение уровня качества оказания страховых услуг;
- развитие инвестиционной привлекательности страховой отрасли;
- создание механизмов, которые помогут урегулировать споры, возникшие в страховой области до момента обращения в суд;
- повышение стабильности, оперативности и эффективности рынка страховых услуг.

Реализация данных мероприятий позволит развиваться страхованию в Российской Федерации интенсивным путем:

- повышение заинтересованности потенциальных клиентов в страховых услугах;
- появление широкого спектра страховых услуг в добровольном страховании;
- развитие обязательного страхования;
- повышение уровня конкуренции на страховом рынке;
- выявление преимуществ участия страховщиков и обществ взаимного страхования в новых направлениях деятельности.

В качестве результата ожидается достижение определенных контрольных показателей развития страховой отрасли в РФ. Планируется увеличение к 2020 г. доли страховых премий, без учета обязательного медицинского страхования, до 35% с 1,2% в 2011 г. (по состоянию на 01.10.2015 данный показатель составляет 4%). Доля страхования жизни в объеме совокупной страховой премии увеличится с 5,2% в 2011 г. до 30% в 2020 г. (по состоянию на 01.10.2015 данный показатель составляет 18,3%). Доля добровольных видов страхования в объеме совокупной страховой премии снизится с 83,3% в 2011 г. до 6% в 2020 г. (по состоянию на 01.10.2015 данный показатель составляет 76,3%).

**Выводы.** Российский страховой рынок оказался в непростой ситуации: темпы прироста взносов сокращаются, убыточность растет, страховщики испытывают давление и со стороны других финансовых рынков (волатильность фондового рынка, колебания курсов валют, отзывы лицензий и снижение объемов банковского кредитования). Сложная макроэкономическая ситуация только добавляет неопределенности. Однако функционирование страхового рынка в РФ соответствует основным целям «Стратегии развития страховой деятельности», которая направлена на устойчивое развитие и стабилизацию страхового рынка Российской Федерации.

# СОЗДАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕСТРАХОВОЧНОЙ КОМПАНИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО РЫНКА ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ

Сорока Е.Н.[1], Щеглова С.С.[2]
[1]*студентка кафедры финансов предприятий и страхования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
[2]*старший преподаватель кафедры финансов предприятий и страхования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
ketti6699@mail.ru

**Введение.** Для поддержания стабильной, устойчивой работы страхового рынка необходимо развитие перестрахования, которое приводит к обеспечению финансовой устойчивости и сбалансированности портфеля страховых организаций, а также рентабельности страховых операций. Современный рынок перестрахования России имеет ряд проблем: низкий рейтинг отечественных перестраховщиков, непроработанное законодательство в части страховых и перестраховочных отношений, монополизация перестраховочными компаниями определенных сегментов рынка, недостаток опыта страховщиков. Ключевой проблемой является недостаточность объема внутренней емкости. Например, необходимая емкость для перестрахования рисков, связанных с перевозкой военных грузов, составляет более 300 млн. долл., в то время как внутри страны их можно перестраховать на сумму не более 85 млн. долл. Это приводит к тому, что большая часть всех объемов денежных средств по перестрахованию попадает на международный рынок. Поэтому, в сложившихся условиях, одним из главных векторов развития перестраховочного национального рынка является создание национальной перестраховочной компании (НПК).

**Цель и задачи исследования** заключаются в оценке необходимости создания национальной перестраховочной компании в России. Методологической базой исследования являются общенаучные методы познания: системный подход, метод аналогий, сравнительный анализ, принципы диалектики и экспертный анализ.

**Результаты исследования.** Мировой опыт показывает эффективность создания государственных перестраховочных компаний, в особенности в кризисные периоды, когда рынок страхования нуждался в государственной помощи. К примеру, в КНР обязательное перестрахование рисков в государственной компании ввели в связи с необходимостью оставлять определенный объем премий в стране, чтобы капитализировать национальный рынок. В Германии в период после Второй мировой войны создавались государственные земельные страховые компании для подержания развития рынка страхования. В Японии государственной перестраховочной компании нет, но действуют госгарантии для покрытия рисков землетрясений.

В Российской Федерации идея создания государственной перестраховочной компании обсуждалась на протяжении всей истории коммерческого страхования неоднократно. В конце июня 2015 года Банк России заявил о том, что вопрос создания государственного перестраховщика, по сути, решен.

На данный момент внесены в Государственную думу поправки в Федеральный закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации», предусматривающие создание НПК.

В законопроекте о создании национальной перестраховочной компании определены особенности ее функционирования:

1. Цель создания

• национальная перестраховочная компания создается в целях дополнительной защиты имущественных интересов страхователей и обеспечения финансовой устойчивости страховщиков.

2. Организационно-правовая форма

• НПК имеет форму акционерного общества. При создании 100% акций компании принадлежат Банку России.

3. Приобретение акций

• одно лицо (группа лиц) за исключением ЦБ РФ, не вправе приобретать более чем 10% акций компании.

4. Орган управления

• органом управления национальной перестраховочной компании является совет директоров (наблюдательный совет), в который входят не менее 7 и не более 9 человек.

5. Коллегиальный совещательный орган

• компания в целях определения особенностей направлений своей деятельности и выработки условий перестрахования создает совет по перестрахованию.

НПК займется перестрахованием рисков компаний, включенных в санкционные списки, обязательств по госзаказу, объектов военного назначения, удержанием рисков по страхованию недвижимого имущества граждан от стихийных бедствий и чрезвычайных происшествий, урегулированием прочих сложно размещаемых рисков

Предполагается, что уставный капитал национальной перестраховочной компании составит 71 млрд. руб., в то время как совокупный капитал всех страховых и перестраховочных российских компаний составляет 155 млрд. рублей. Так, возможности государственного перестраховщика предоставлять имеющиеся у него перестраховочные емкости российским и иностранным перестрахователям на коммерческой основе, с одной стороны, сократят отток валютных средств из Российской Федерации, а с другой стороны, позволят увеличить объем входящей премии с международных рынков.

В то же время, создание национальной перестраховочной компании может стать не только стимулом для роста внутреннего рынка коммерческого страхования и перестрахования, но и напротив, - ограничить возможности для его развития. Это возможно в том случае, если Россия перейдет на государственный сценарий развития перестрахования в ущерб развитию конкурентного коммерческого рынка, на котором сегодня вполне успешно работают более сотни компаний.

**Выводы**. Таким образом, в сложившихся условиях создание национальной перестраховочной компании является необходимым для обеспечения устойчивого развития рынка страхования России. Однако НПК не должна становиться самостоятельной и доминирующей, а выступать в качестве дополнительной перестраховочной емкости для тех компаний, риски которых сегодня сложно перестраховать на международном рынке.

# НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ОТРАСЛЕЙ КРЫМА

Тищенко Е.С.[1], Куссый М.Ю.[2]
[1]*студент кафедры финансов предприятий и страхования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
[2]*к.э.н., доцент, доцент кафедры финансов предприятий и страхования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
tishchienko_1994@mail.ru

**Введение.** Устойчивое социально-экономическое развитие и конкурентоспособность экономики региона зависят от приоритетных направлений его развития, одним из которых для Республики Крым является динамичное и эффективное функционирование санаторно-курортного и туристического комплекса, а также развитие агропромышленного производства как основы формирования конкурентоспособного продовольственного и перерабатывающего комплексов.

**Цель и задачи исследования**. Цель исследования – охарактеризовать приоритеты развития ключевых сфер экономики Республики Крым. Исходя из цели, в работе определены следующие задачи:

– выделить аспекты, сдерживающие развитие бизнеса в ключевых сферах экономики региона;

– определить задачи, способствующие формированию современной и конкурентоспособной структуры туристического и агропромышленного бизнеса.

Стратегической целью в развитии санаторно-курортного и туристического комплекса, как указано в Приоритетах развития Республики Крым по ключевым сферам на Официальном портале Министерства экономического развития Республики Крым, является формирование современного международного туристского центра Российской Федерации, который будет соответствовать основным критериям: круглогодичности, востребованности и конкурентоспособности. При этом следует отметить негативные аспекты, препятствующие развитию бизнеса в данной сфере. Как отмечено в работе Дышлового И. Н. «Санаторно-курортный и туристский комплекс как приоритетное направление развития экономики Республики Крым», к ним следует отнести:

– отсутствие механизмов государственного регулирования рынка турагентов;
– проблема транспортной логистики и слаборазвитая инфраструктура региона;
– политическая ситуация;
– международные санкции;
– сезонность работы санаторно-курортного и туристского комплекса Республики Крым;
– высокий уровень «тенизации» рынка туристических услуг и услуг средств размещения;
– неравномерность развития туристического потенциала Республики Крым.

Для формирования современной, конкурентоспособной, прозрачной структуры туристского бизнеса, по мнению Дышлового И. Н., необходима реализация следующих задач:

– разработка инвестиционного портфеля развития туристских дестинаций Республики Крым;

– обеспечение комплексного устойчивого развития доступной и комфортной туристской среды;

– обеспечение развития курортов и лечебно-оздоровительных местностей с рациональным использованием имеющихся природных лечебных ресурсов;

– реконструкция имеющегося потенциала санаторно-курортного комплекса и туристской индустрии Республики Крым;

– приведение качества обслуживания в соответствие с международными стандартами;

– продвижение туристского продукта Республики Крым на международном и внутреннем туристских рынках;
– разработка научных бизнес-концепций, описывающих механизмы развития курортно-туристской сферы, повышение продуктивности и эффективности туристского бизнеса.

Особое внимание следует инфраструктуре. Так, необходима модернизация объектов санаторно-курортного комплекса; дальнейшее обустройство пляжей согласно требованиям международных стандартов; дальнейшая реконструкция существующих автомобильных дорог государственного и местного значения, строительство новых дорог в курортных поселках; обеспечение развития общественного электротранспорта, поддержка использования транспорта высокого уровня комфортности; внедрение современных технологий очистки воды; ремонт и реконструкция существующих аварийных сетей водоотвода, канализационных сооружений.

Ключевой сферой для региона является развитие агропромышленного производства, стратегическими целями которого являются: обеспечение продовольственной безопасности региона с учетом реального уровня потребностей населения и рекреантов в высококачественных продуктах питания; сохранение и воспроизводство плодородия почв и других ресурсов, задействованных в сельском хозяйстве.

Как указано в Приоритетах развития Республики Крым по ключевым сферам на Официальном портале Министерства экономического развития Республики Крым сельское хозяйство Республики Крым является весьма привлекательным для инвестиций вследствие наличия плодородных земель, мощностей отрасли переработки, значительного объема внутреннего спроса на продукцию, как в туристический сезон, так и межсезонье. Развитие региона должно базироваться на местном производителе среднего масштаба с обеспечением диверсификации производства, что позволит в будущем производить высококачественную продукцию по доступным ценам, поспособствует созданию новых рабочих мест.

В развитии бизнеса агропромышленного комплекса (АПК) можно выделить основные проблемные аспекты: высокая степень физического и морального износа основных средств; слаборазвитая рыночная инфраструктура и логистика продвижения товаров; несовершенная финансово-кредитная система; недостаток инвестиционных ресурсов; низкая доходность сельхозпроизводителей в условиях диспаритета цен; слабая инновационная активность.

Приоритетными направлениями в развитии бизнеса АПК являются: реконструкция и техническое обновление производства, внедрение инноваций и освоение энергосберегающих технологий.

В современных условиях в основе эффективного развития бизнеса должен быть положен инновационный подход. Использование инноваций может быть направлено на увеличение объемов производимой продукции путем повышения плодородия почвы, роста урожайности, улучшение качества продукции, преодоление процессов деградации и разрушения природной среды и экологизацию производства; снижение расхода энергоресурсов; экономию трудовых и материальных затрат.

Стимулирование инновационной деятельности осуществимо при наличии следующих государственных мероприятий: предоставление налоговых льгот товаропроизводителям, открывающим производство новых технологий; внедрение информационной системы, позволяющей получать данные о новых инновациях; создание инвестиционно-инновационного государственного фонда, способствующего развитию и внедрению инноваций.

**Выводы.** В работе исследовались стратегические отрасли народного хозяйства Крыма – АПК и туристско-рекреационный комплекс. Показаны аспекты воздействия на развитие рынка санаторно-курортных и туристических услуг; выделены направления, способствующие формированию конкурентоспособной и прозрачной структуры туристического бизнеса и бизнеса в АПК.

# ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

Воробьев Ю.Н.[1], Джербинова Т.С.[2]
*[1]д.э.н., профессор, заведующий кафедрой финансов предприятий и страхования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
*[2]магистрант кафедры финансов предприятий и страхования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
vorobyov_120758@mail.ru

**Введение.** В условиях рыночного хозяйства перестрахование занимает важное место в социально-экономической системе государства. Перестрахование как зеркало отражает всю совокупность противоречий, проблем и тенденций социально-экономического развития государства и общества. Рост рисков во всех сферах хозяйственной деятельности обусловливает необходимость формирования спроса на страховые услуги. При этом каждый субъект хозяйствования должен знать, как он может избежать риска или уменьшить его, какую цену ему придется заплатить за это. В данной работе рассматриваются отдельные проблемы перестрахования в России.

**Цель и задачи исследования.** Основной целью исследования является раскрытие некоторых проблем перестрахования в современной России. В соответствии с этой целью должны быть решены такие задачи:

– раскрыть суть перестрахования;

– проанализировать проблемы перестрахования.

**Методика исследования.** Методика исследования базируется на диалектическом методе, его базовых принципах и закономерностях. При этом применяются такие общенаучные методы: дедукция – метод изучения общих вопросов развития перестрахования и переход к частным вопросам проблемы; анализ, позволивший раскрыть теоретические положения по развитию перестрахования в стране, выявить основные его проблемы; конкретизация, позволяющая выявить тенденции осуществления страховочной деятельности.

**Результаты исследований, их краткий анализ.** В современной литературе по страхованию широкое распространение приобретает прагматический подход по определению страхового риска. В частности, Александрова М.М. этот риск трактует как «прогнозируемый убыток объекта страхования в результате наступления страхового события». Понимание страхового риска как прогнозируемого убытка противоречит самой сути страхования. Ведь риск в страховании – вероятность наступления страхового события, которое может привести к убытку, но не обязательно. Из этого можно утверждать, что в процессе обеспечения страховой защиты страхуется конкретный риск, но не то, что может неминуемо наступить. Если вероятность наступления риска близка к 100%, то теряется смысл в осуществлении страхования.

Перестрахование как специфическая сфера страховых отношений получила особое развитие лишь в условиях рыночной экономики. Это обусловлено объективной необходимостью защиты имущественных интересов самих страховщиков в условиях роста неопределенности экономических процессов и повышения объемов страховой защиты. Экономической основой перестраховочной защиты служат резервы перестраховщика, которые формируются за счет определенной части страховых премий первого страховщика. В связи с этим, перестраховочные отношения, как и страховые отношения, обусловлены наличием страхового риска и связаны с процессом создания и использования целевых резервов. Основным назначением перестрахования являются гарантии платежеспособности страховщика, гарантированное производство страховой выплаты страхователю при наступлении страхового случая. Перестрахование защищает страховщиков, прежде всего от случайных отклонений от расчетной убыточности, не соответствующей фактическому ее уровню в наступившем году, который обусловлен непредвиденными обстоятельствами.

Поэтому перестрахование является необходимым условием обеспечения финансовой устойчивости страховых операций и нормальной деятельности любого страхового общества вне зависимости от величины его капиталов, запасных фондов и других активов.

Проблемы страхования и перестрахования в российской Федерации начали формироваться еще с начала 90-х годов XX столетия. Это было обусловлено ошибками государства при организации и государственном регулировании страхового бизнеса. В результате бесконтрольного процесса в России появилось огромное количество страховых организаций, которые существовали не столько для выполнения обязательств перед своими клиентами, сколько для «отмывания» денег и перевода их под иностранную юрисдикцию.

В России страховой рынок выполнял совершенно другую роль, он способствовал аккумулированию капиталов в руках олигархов, формированию новой олигархической системы хозяйствования, которая фактически не была заинтересована в развитии экономики страны. Начиная с 2000-х годов постепенно приходит в стране понимание, что необходимо финансовый сектор, включая страхование и перестрахование ставить на службу интересам российского общества. За период с начала 2000-х годов общее количество страховых организаций сократилось почти в 3 раза. Это были сокращения как объективного, так и субъективного характера. По объективным причинам закрывались те страховые организации, которые не смогли выдержать конкуренцию на страховом рынке. По субъективным причинам перестали функционировать компании, которые не отвечали требованиям государственных регулирующих органов.

Масштабное сокращение числа страховых организаций, занимающихся только перестрахованием, свидетельствует о том, что перестраховочная деятельность в стране является достаточно сложной и не очень прибыльной. Кроме того, к ней предъявляются достаточно высокие требования, которым не могут соответствовать большинство страховых организаций. Поэтому страховые компании предпочитают заниматься как прямым страхованием, так и перестрахованием. Это позволяет иметь гораздо большие финансовые возможности и лучшие финансовые результаты хозяйственной деятельности.

К сожалению, анализируя в целом рынок перестрахования, невозможно точно отразить динамику ряда показателей. Это обусловлено тем, что отечественная статистика не приводит данные о количестве договоров, переданных в перестрахование. Расчет премий и выплат по перестрахованию с учетом количества договоров, переданных в перестрахование, мог бы позволить точнее показать причинно-следственные связи между страхованием и перестрахованием. Однако также по имеющимся показателям можно судить, что за три последних года доля перестраховочного рынка уменьшается. А если учесть сокращение количества перестраховочных организаций в стране, то однозначно можно делать вывод о процессе «сжатия» рынка перестраховочных услуг.

Улучшение положения возможно только при некоторой стабилизации экономической ситуации в стране, увеличении объема рынка страхования. Для этого в современной ситуации нет необходимых условий. Страховой бизнес в России, как и в большинстве стран мира, основан на частных страховых компаниях, которые очень чутко реагируют на складывающуюся конъюнктуру рынка. Кроме того, государство в лице мегарегулятора – ЦБ России ужесточает требования к страховым организациям, в том числе к тем, которые занимаются перестраховочной деятельностью. Это в свою очередь сказывается на объемах предоставленных страховых услуг. Повышение требований к страховым компаниям – положительное явление, но оно должно также благоприятно влиять на функционирование рынка страхования и перестрахования. Однако в условиях кризиса, который в определенной степени ощущается в стране, ужесточение требований к страховым организациям не способствует стимулированию страховой и перестраховочной деятельности.

**Выводы.** За последние годы рынок перестрахования в России не имел четкой тенденции к росту, что обусловлено неблагоприятной экономической ситуацией в стране, снижением уровня доходов организаций, падением уровня страховой деятельности в целом.

# СТРАХОВАНИЕ ДЕПОЗИТОВ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Землячев С.В.[1]
*[1]к.э.н., доцент кафедры финансов предприятий и страхования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

**Введение.** Банки привлекают значительные объемы средств и, таким образом, следовательно, даже относительно небольшие потери, которые возникают при операциях кредитования заемщиков, могут привести их в состояние, когда они не способны оплатить свои долги в срок. Когда общественность узнает о нарушении ликвидности у банка, то часто, ответной реакцией со стороны общественности бывает наплыв в банк требований о возвращении вкладов, а иногда такой наплыв требований распространяется и на другие, в том числе платежеспособные банки. Иногда изъятие вкладов охватывает большое количество банков и провоцирует финансовую панику, которая, в свою очередь, может вызвать банковский кризис и последующий экономический спад. Для предотвращения образования этих ситуаций страны были вынуждены разрабатывать и внедрять системы страхования депозитов.

**Цель и задачи исследований.** Целью исследования является изучение отечественного и зарубежного опыта страхования депозитов. Задачами исследования выступают изучение моделей страхования депозитов, используемых в зарубежной практике, и отечественного опыта построения системы страхования депозитов.

**Методика исследований.** В процессе исследования использования методы анализа и синтеза, дедукции и индукции, сравнительный метод.

**Результаты исследований.** История развития системы гарантирования вкладов начинает свой отсчет от установления в США государственного (в пределах штата) страхования депозитов (в том числе и граждан) в Нью-Йорке в 1829 году, но широкого распространения в то время не получило. В 1933 году был принят банковский закон о национальной системе страхования депозитов, на основе которого была создана Федеральная корпорация страхования депозитов (ФКСД).

Непосредственными причинами банкротства банка обычно являются невозврат предоставленных им заемщиками ссуд, обесценение инвестиций, потери на срочных сделках и т.п., т.е. ошибки в управлении активными операциями. Но эти неприятности на стороне активов почти всегда сочетаются с кризисными процессами на стороне пассивов, а важнейший из них – отток депозитов. Любое значительное банкротство обладает внутренним потенциалом вызвать цепную реакцию финансовых трудностей у контрагентов банкрота. В банковской системе опасность «принципа домино», когда банкротство крупного банка или нескольких банков влечет за собой волну банкротство других банков, имеющих тесные связи с этим банком, очень велика.

В послевоенный период по разным странам прокатились волны кризисов ликвидности у банков, наносившие огромный ущерб экономике, поэтому многие правительства, обратились к положительному опыту США в борьбе с банковскими банкротствами при помощи системы страхования депозитов. Таким образом, кризисы ликвидности и опыт США явились главными побудительными мотивами образования систем гарантирования вкладов (депозитов) во всем мире. Системы защиты вкладов возникли в Германии в 1966-1969 годах, в Испании в 1977 году, во Франции в 1980 году, в Великобритании в 1982 году, в Бельгии в 1985 году.

При этом в странах, где государственное участие в банковской системе незначительно, как правило, имеются организации, в обязанность которых входит защита депозитов и вкладов. При этом взаимоотношения, установленные между системой гарантирования вкладов и центральным банком, имеют некоторые особенности, скорее внешнего характера, чем внутреннего, т.к. зависят от национальных особенностей исторического развития банковской системы страны. Поэтому, в основном, можно выделить следующие основные

формы отношений:

1. В тех странах, где, как правило, надзор за кредитно-банковской системой осуществляют непосредственно центральные банки, система гарантирования депозитов подчинена главным банкам. В Англии, например, помимо основных инструментов денежно-кредитного регулирования, рекомендованных Базельским комитетом, Центральный банк использует метод лимитированного уровня процентных ставок.
2. В Бельгии, Германии, Швейцарии, Японии и некоторых других странах органы надзора институционально отделены от центрального банка и там система гарантирования вкладов и депозитов имеет возможность самостоятельно регулировать ликвидность банков.
3. В других странах, центральные банки контролируют деятельность кредитно-банковских учреждений совместно с другими институтами. Так, Федеральная резервная система осуществляет надзорную деятельность совместно с ФКСД.

В РФ 23.12.2003 г. был принят Федеральный закон №177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», который соответствует лучшему мировому опыту. Однако и он постоянно совершенствуется, приводится в соответствие с текущей экономической ситуацией по следующим критериям: выравнивание конкурентной среды; членство в системе; урегулирование проблемных и несостоятельных банковских институтов; размер возмещения по вкладам; судебная практика.

**Выводы.** Таким образом, основными целями, которые государство в лице законодательных органов стремится достичь при создании системы гарантирования вкладов и депозитов, как правило, являются:

– содействие образованию и мобилизации сбережений, что имеет важнейшее значение при обеспечения удовлетворительной общенациональной нормы накопления реальных инвестиций;
– защита банковских систем от финансовых кризисов, обеспечение устойчивости банковской системы и денежного обращения;
– социально важна защита мелких вкладчиков от рисков, которые они не способы оценить и учитывать в своих экономических решениях.

В последнее время для реализации этих целей ключевое значение приобретает налаживание (и формализация) информационного обмена по вопросам, затрагивающим интересы каждой из сторон, выработка согласованных позиций банков и их клиентов, что важно с точки зрения обеспечения долговременной стабильности банковской системы.

# СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРАХОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ

Землячева О.А.[1]
[1]*ассистент кафедры финансов предприятий и страхования Института экономики и управления КФУ им. В.И.Вернадского*

**Введение.** Усложнение процесса управления факторами, которые увеличивают банковские риски, ухудшает структуру активов и уменьшает эффективность осуществления операций. Это может привести к возникновению кризисных ситуаций в деятельности коммерческих банков. Поэтому поиск, исследование и применение адекватных методов выявления, оценки и регулирования рисков является сложной проблемой. Страхование кредитных рисков представляет важный инструмент их минимизации, поэтому его изучение является актуальным.

**Цель и задачи исследований.** Целью исследования является изучение страхования кредитных рисков и обоснование направлений его совершенствования. Задачами исследования выступают рассмотрение теоретических основ, организации осуществления страхования кредитных рисков и выявление направлений их совершенствования.

**Методика исследований.** В процессе исследования использования методы анализа и синтеза, дедукции и индукции, сравнительный метод.

**Результаты исследований.** Кредитное страхование получило широкое распространение в промышленно развитых странах в послевоенное время. Данный вид страховой услуги представлял собой гарантии банкам, финансовым организациям, торговым фирмам и другим крупным кредиторам по кредиту в рассрочку в случае смерти заемщика.

Развитие страхования кредитных рисков банков в России носит непродолжительный характер.

Кредитный риск представляет собой стоимостное выражение вероятностного события в ходе кредитной операции, которая может привести к убыткам, то есть к отклонение фактических показателей от предусмотренных у кредитора.

Управление риском – это процесс, который состоит из анализа внутренней и внешней среды банка, определения риска, его оценки, контроля за ним (разработки и выбора методов его минимизации).

К методам управления кредитными рисками, среди прочих, можно отнести:

-избежание риска (отказ от ненадежных клиентов, отказ от сомнительных проектов);

– -нижение уровня риска (резервирование средств, распределение (рассеивание риска), лимитирование, создание системы гарантий);
– передача (страхование) риска (частичная, полная);
– удержание (поглощение) риска – принятие банком риска в полном объеме.

Банковский и страховой бизнес являются смежными областями деятельности, особенно применительно к области ритейла, активно развивающегося в последнее время как на банковском, так и в страховом сегментах финансового рынка. В связи с этим необходимо отметить, что, взаимодействуя между собой, создавая новые продукты и услуги, банки и страховые организации тем самым способствуют развитию не только своего бизнеса, но и всего финансового сектора экономики государства в целом. В связи с активным развитием программ ипотечного, потребительского кредитования, автокредитования, выдачи физическим лицам нецелевых кредитов на «неотложные нужды» наряду с дальнейшей активизацией обычного кредитования банками юридических лиц, предприятий малого и среднего бизнеса, что способствует значительному росту конкуренции в банковской сфере, и, как следствие, - снижению маржинального дохода, прогнозируется активизация сотрудничества в этой сфере между страховыми и банковскими организациями.

Необходимо отметить, что существующие разновидности кредитного страхования коррелированны с кредитными продуктами предлагаемыми банками (ипотечное кредитование; розничное кредитование, в т.ч. автокредитование; кредитование на

неотложные нужды; потребительское кредитование; применение кредитных карт; кредитование предприятий реального сектора экономики).

Наиболее слабой стороной такого сотрудничества выступают заемщики-страхователи. Потенциальный заемщик при выборе банка в первую очередь ориентируется на процентные ставки, предлагаемые данными финансовыми институтами. При нахождении банка, предлагающего наиболее выгодные условия, заемщики, как правило, сталкиваются с проблемой страхования залогового имущества. Причем банк направляет его в определенную страховую организацию, чаще всего, с довольно высокими тарифными ставками по отношению с тем, что существует на рынке страхования. С другой стороны, между банком и страховой организацией заключается договор, предусматривающий возвращение банку части страховой премии, полученной при страховании залогового имущества.

Возникает так называемый «парный бизнес» на рынке банковских услуг и на рынке страхования, когда заемщик платит сложно-смешанный тариф в виде пониженной процентной ставки по кредиту и завышенного страхового тарифа. Это приводит к тому, что процентная ставка, которая предлагается банками, становится непрозрачной, и заранее рассчитывать стоимость кредита в таких условиях достаточно сложно. Выбирая страховую организацию, потребитель ищет лучшее соотношение цены и качества услуги, и более низкие тарифы при тех же гарантиях являются конкурентным преимуществом страховой организации, воспользоваться которым потребителю банк не дает. Это, в свою очередь, приводит к тому, что потенциальные заемщики-страхователи перестают относиться к банковской деятельности с доверием, а институт страхования не воспринимается как социально необходимое явление: заемщику вменяется страховать залоговое имущество, что заставляет воспринимать страховые организации в качестве недобросовестных финансовых структур.

**Выводы.** Таким образом, несмотря на позитивную динамику рынка авто- и ипотечного кредитования, расширение сферы деятельности национальных страховых организаций в рамках страхования залогового имущества банков, конкурентоспособность страховых организаций в значительной степени определяется характером взаимоотношений с кредиторами (банками), которые и выбирают страховые организации. В порядок аккредитации страховщиков банками должны закладываться принципы защиты интересов клиентов-страхователей, и не получения максимальной прибыли путем использования различных схем.

# ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СУЩНОСТИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Андреева Е.А.[1]

[1] *студентка кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

научный руководитель: к.э.н. Бугара А.Н.

alla.bugara@mail.ru

**Введение.** Основные средства производства являются материально-технической базой производства, важнейшей составляющей производственного потенциала предприятия. Наличие, состав, техническое состояние и эффективность использование основных средств значительно влияют на финансовое состояние предприятия и конкурентоспособность его продукции.

Ученые-экономисты многих стран, рассматривая сущность основных средств, пытаясь сформулировать собственное определение этого термина, дополняют теоретические разногласия данной экономической категории. Поэтому глубокое исследование содержания и специфических признаков основных средств является необходимым условием для теоретической разработки проблем эффективности их использования и воспроизводства на предприятиях в современных условиях.

**Цель и задачи исследований.** Целью данного исследования является изучение теоретических основ сущности основных средств производства предприятия. Задачи исследования: рассмотреть теоретические аспекты определения понятия «основные средства»; изучить подходы к экономической сущность основных средств производства.

**Методика исследований.** При проведении исследования применялись следующие методы: монографический, аналитический, абстрактно-логический.

**Результаты исследований, их краткий анализ.** Экономическая сущность и материально-вещественное содержание основных средств служат основополагающими характеристиками в определении их значения для осуществления процессов воспроизводства, функционирования и развития любого производства.

Существует множество точек зрения на экономическую природу и сущность основных средств. Рассматривая основные средства как экономическую категорию, можно определить их как часть постоянного производственного капитала, которая выступает в форме средств труда и постепенно, в течение многих производственных циклов, переносит свою стоимость на изготовленный продукт.

Анализ определений понятия «основные средства», предложенных различными авторами, такими как В.К. Скляренко и В. М. Прудников, Б. А. Ройзберг и Л. Ш. Лозовский позволяет утверждать, что при раскрытии сущности этой категории авторы акцентируют внимание на таких ключевых критериях характеристики основных средств:

– материальность (наличие материально-вещественной формы);

– назначение (содержание с целью использования в процессе производства, предоставления услуг, сдачи в аренду другим лицам или использования для административных или социально-культурных функций);

– срок полезного использования (больше года или операционного цикла, при условии, что он больше года).

Другие авторы, среди которых В. Я. Горфинкель и В.П. Просалова, обращают

внимание на особенности признания объекта основных средств активом. В данном случае существует возможность того, что предприятие получит в будущем экономические выгоды, связанные с использованием этого объекта в хозяйственной деятельности.

Другим важным критерием при определении понятия «основные средства» вышеуказанные авторы считают амортизацию, то есть постепенное, по мере износа, перенесение стоимости основного средства на продукцию, которую производит предприятие. Амортизация является одним из существенных критериев идентификации объекта основных средств.

Необходимо отметить, что некоторые авторы, при определении сущности основных средств, значительно сужают сферу их использования. Так, например, А.А. Гарифулли насчитает, что сферой использования основных средств являются только производственные процессы. Но основные средства используются как в процессе производства, так и во время поставок товаров, предоставления услуг, сдачи в аренду другим лицам, осуществление административных или социально-культурных функций. Таким образом, определение основных средств, сформулированное вышеуказанными исследователями, является узким, поскольку не учитывает другие сферы их использования.

Вместе с тем, в своих работах Г.А. Барзыкина, С.И. Хорошкова и В.И. Букия отмечают необходимость конкретизации сферы использования основных средств: в производственной или непроизводственной деятельности предприятия (при выполнении административных и социальных функций).

В то же время ни один из рассмотренных нами авторов в критериях признания объекта основным средством не использует стоимостной показатель данного объекта.

Многообразие подходов к определению «основных средств», различные способы группировки данной группы средств отражены в законодательных документах по бухгалтерскому учету Российской Федерации. В соответствии с типовой классификации основные средства подразделяются по принадлежности, использованию и назначению:

- по принадлежности основные средства подразделяются на собственные и арендованные;
- по использованию - на действующие и недействующие;
- по назначению - на производственные и непроизводственные.

Так же необходимо отметить, что в каждой отрасли народного хозяйства классификация основные средства осуществляется с учетом специфики отрасли по натуральному составу, производственному назначению, но при этом сохраняется возможность приведения всех отраслевых классификаций к народнохозяйственной.

При характеристике основных фондов с экономической точки зрения, исследователи по-разному акцентируют внимание на таких важных аспектах, как:

- длительный период использования, который определяет особый способ оборота стоимости этой части производственных фондов;
- особенность натуральной формы – относят средства труда разного вида, но не учитывают при этом стоимостных признаков основных фондов.

С нашей точки зрения при определении экономической сущности основных средств необходимо уточнить следующее - основными средствами средства труда становятся не только вследствие их долговечности, но и потому, что в процессе работы они (средства труда) используются и изнашиваются постепенно, в течение нескольких производственных циклов и частями переносят свою стоимость на готовый продукт. Таким образом, их стоимость поступает в оборот в каждый момент времени частями и частями же возвращается в готовом продукте данного цикла.

**Выводы.** Таким образом, в результате проведенных исследований нами было установлены основные тенденции определения понятий «основные средства», а также уточнена экономическая сущность основных средств производства. Установлено, что понятие «основные средства» не нашло однозначного толкования в трудах ученых-экономистов, что требует дальнейших исследований и обобщений.

# ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЕ ЭТАПЫ ОБРАБОТКИ УЧЁТНОЙ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ

Бабко О.Н.[1]
[1]*магистрант кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к. э. н., доцент Дементьева С. Я.
babkoolga@mail.ru

**Введение.** В рыночных отношениях учётная информация, представляемая в финансовой отчётности приобретает особый статус. Показатели финансовой отчётности организации, прежде всего, адресуются государственным органам, а также используются в качестве информационной основы для принятия управленческих решений внешними пользователями в отношении финансовой и инвестиционной привлекательности субъектов предпринимательской деятельности. На уровне федерального законодательства установлен ряд требований к учётной информации: «достоверность и полнота, нейтральность, целостность, последовательность, сопоставимость, соблюдение отчетного периода, правильность оформления». Чтобы показатели финансовой отчётности отвечали предъявляемым требованиям, а также обеспечивали запросы всех заинтересованных пользователей, предприятие должно в учётной политике определить перечень подготовительных работ по обработке учётной информации об объектах бухгалтерского учёта. Специфика производственно-хозяйственной деятельности каждого предприятия накладывает свой отпечаток на порядок сбора, обработки и представления учётной информации. Следовательно, для каждого предприятия весьма актуальными вопросами для составления финансовой отчётности является организация подготовительных работ по обработке учётной информации для представления в финансовой отчётности.

**Цель и задачи исследований. Цель исследования** – определить и упорядочить подготовительные этапы обработки учётной информации для представления в финансовой отчётности. Задачи исследования:

- установить значимость организации подготовительных работ по составлению финансовой отчётности;
- определить основные этапы подготовительных работ по обработке учётной информации.

**Методика исследований** базируется на общенаучных методах познания.

**Результаты исследований, их краткий анализ.** Формирование бухгалтерской отчетности – заключительный этап сбора и обработки учётной информации о финансово-хозяйственной деятельности организации. Поскольку отчетность предназначена для связи предприятия с внешними пользователями, она должна быть составлена в точно обозначенные законодательством сроки и содержать только проверенные и надёжные данные. Для качественного формирования и представления бухгалтерской отчетности должна быть организована соответствующая подготовительная работа.

Для организации подготовительных работ по составлению финансовой отчётности необходимо разработать и утвердить руководителем план работы должностных лиц по обработке учётной информации с указанием этапов их проведения, сроков выполнения и ответственных за выполнение соответствующих мероприятий.

В плане подготовительных работ следует отразить основные этапы подготовки к составлению бухгалтерской отчетности:

1) проверка достоверности и полноты формирования первичных документов;
2) инвентаризация объектов бухгалтерского учёта предприятия;
3) при необходимости уточнение стоимости имущества и обязательств;
4) контроль учётных данных на всех счетах;
5) закрытие и заключение счетов бухгалтерского учёта:

6) составление оборотной ведомости и проверочного баланса.

Подготовительные работы по обработке учётной информации для представления в финансовой отчётности следует начинать с проверки полноты и достоверности её формирования в первичных учётных документах. В соответствии с федеральным Законом «О бухгалтерском учёте» проверяют полноту заполнения необходимых реквизитов, особое внимание уделяется наличию подписей, фамилий и должностей, составивших этот документ, достоверность учётной информации, в некоторых случаях основания для её оформления. В случаях выявления неточностей следует сделать корректировочные записи в регистрах бухгалтерского учёта.

После проверки достоверности учётной информации в первичных документах и регистрах бухгалтерского учёта можно приступать к проведению инвентаризации объектов бухгалтерского учёта. Порядок проведения инвентаризации утверждается руководителем предприятия и отражается в соответствующем разделе Приказа об учётной политике. По результатам проверки уточняется стоимость имущества предприятия, путём сверки расчётов с налоговыми органами, с фондами социального страхования, с поставщиками и подрядчиками, разными финансовыми структурами уточняется величина обязательств.

Следующий этап подготовительных работ предусматривает сверку данных аналитического и синтетического учета, проверку оборотов по всем счетам бухгалтерского учета. На данном этапе на основе проверенных остатков можно составить предварительный баланс и сделать вывод о правильности формирования учётных данных. Анализ предварительного баланса даёт возможность руководителю предприятия в некоторых случаях предотвратить или смягчить появление нежелательных результатов деятельности.

Важным этапом завершения учётных процедур является закрытие операционных счетов и списание калькуляционных разниц, в соответствии с утверждённой на предприятии методикой. Таким образом, на операционных балансовых счетах может быть остаток в сумме затрат на незавершенное производство. Далее осуществляют заключительные за год расчеты с бюджетом по налогам и определяют финансовый результат от обычных видов деятельности (формируется в результате внутреннего закрытия субсчетов счёта 90 «Продажи») и прочих видов деятельности (внутреннее закрытие субсчетов счёта 91 «Прочие доходы и расходы»). В свою очередь счета 90 и 91 закрываются на счёт 99 «Прибыли и убытки», определяется финансовый результат отчётного года и списывается на счёт 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Заключительным этапом в организации подготовительных работ по обработке учётной информации является составление оборотно-сальдовой ведомости, которая является подтверждением правильности сформированной учётной информации. После выполнения всех подготовительных процедур приступают непосредственно к составлению бухгалтерской (финансовой) отчётности.

**Выводы**. Организация подготовительных этапов по обработке учётной информации для составления финансовой отчётности является обязательным этапом деятельности бухгалтерского аппарата. Ответственность за организацию данных мероприятий и достоверность учётной информации, представленной в финансовой отчётности, несёт руководитель предприятия. Для проведения подготовительных работ по составлению финансовой отчётности следует разрабатывать и утверждать соответствующий план. Составление плана подготовительных работ позволит руководителю и главному бухгалтеру контролировать данный процесс и своевременно представлять качественную и надёжную информацию в бухгалтерской (финансовой) отчётности. От качества и оперативности проведённых подготовительных мероприятий будет зависеть достоверность и своевременность всех форм отчётности.

# НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ АГРАРНОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Балабас И.А.[1]
[1]*магистрант кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Анисимова Н.Ю.
balabas-70@mail.ru

**Введение.** Аграрный сектор является важной частью экономики практически каждого государства, так как выступает гарантом его продовольственной и, отчасти, экономической безопасности. При этом роль государства в функционировании АПК, по мнению экономистов-теоретиков, может носить двоякий характер.

Одна точка зрения является позицией аграрных фундаменталистов и исходит из необходимости всеобъемлющей поддержки сельскохозяйственного производства. Всемерное участие государства в деятельности отраслей аграрного сектора влечет за собой экономический рост, стимулируя развитие сельских территорий и всей аграрной экономики.

Другая крайняя позиция заключается в том, что аграрное производство не нуждается в особой поддержке. В рыночной экономике все должно действовать согласно «невидимой руке рынка». Поддержка необходима только для развития сельской местности, структурных изменений.

На самом деле, как с точки зрения экономической теории, так и с точки зрения государственной политики, обе позиции страдают односторонностью. Аграрный сектор экономики является многокомпонентной структурой, часть элементов которой, несомненно, нуждается в поддержке государства (например, производство хлеба, молока, сахара и других составляющих продовольственной корзины), а часть (например, выпуск вино-водочной продукции) может регулироваться законами рынка.

**Цель и задачи исследований.** Целью данного исследования является оценка роли государства в развитии аграрного сектора Республики Крым.

**Методика исследований** основана на данных анализа нормативно-правовых актов Российской Федерации и Республики Крым, статистических данных Министерства сельского хозяйства Республики Крым, материалов периодической печати и Интернет-ресурсов.

**Результаты исследований.** Обобщая взгляды различных ученых на проблемы развития аграрного сектора экономики, нужно признать, что в той или иной степени он нуждается в государственной поддержке. Нормативно-правовое обеспечение данного процесса основано на целом ряде различных законодательных актов общего назначения, отраслевых, специальных (адресных). К первым из них относится Конституция Российской Федерации, ко вторым – Кодексы Российской Федерации (в частности, Земельный, Водный, Лесной), к третьим – государственные, федеральные, региональные концепции и программы развития агропромышленного комплекса и сельских территорий.

Генеральная цель развития аграрного сектора озвучена в Концепции устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года, достижение которой позволит обеспечить продовольственную безопасность, повысить конкурентоспособность российской экономики и благосостояние граждан. Также в ряду важнейших программ для АПК можно назвать Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы, федеральную целевую программу «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года».

В рамках данных программ в Крыму разработана Государственная программа Республики Крым «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2015-2017 годы», включающая в себя ведомственные целевые программы в области растениеводства, животноводства,

пищевой и перерабатывающей промышленности (по различным направлениям), по поддержке начинающих фермеров, по развитию семейных животноводческих ферм. Положительно, что вся информация о возможности получения грантов и субсидий по данным направлениям государственной поддержки подробно представлена на официальном сайте Министерства сельского хозяйства Республики Крым. Кроме того, с целью повышения заинтересованности сельскохозяйственных товаропроизводителей в использовании механизмов государственной поддержки сотрудниками Министерства разработаны методические рекомендации. Предложенные материалы аккумулируют положения нормативно-правовых актов, регулирующих порядок предоставления субсидий, а информация, изложенная в методических рекомендациях, помогает ориентироваться аграриям в направлениях поддержки, оказываемой на федеральном и региональном уровне.

Значительное место в направлениях государственной поддержки аграрного сектора Республики Крым отведено и развитию сельских территорий. Это обусловлено тем, что сами крымские села могут и должны рассматриваться как генераторы общественных благ. Такие общественные блага как природные красоты, ландшафты, возможности отдыха на природе являются характерными примерами для сельской местности Крыма. Они генерируются в сельских территориях и в значительной степени зависят от оптимального функционирования отраслей аграрной экономики.

В рамках подпрограммы «Устойчивое развитие сельских территорий» предусматривается удовлетворение потребностей сельского населения, в том числе молодых семей и молодых специалистов, в благоустроенном жилье; повышение уровня комплексного обустройства населенных пунктов, расположенных в сельской местности, объектами социальной и инженерной инфраструктуры; концентрация ресурсов, направляемых на комплексное обустройство объектами социальной и инженерной инфраструктуры населенных пунктов, расположенных в сельской местности, в которых осуществляются инвестиционные проекты в сфере АПК; поощрения и популяризация достижений в сфере развития сельских территорий. Одним из направлений подпрограммы является предоставление социальных выплат на строительство (приобретение) жилья гражданам Крыма, проживающим в сельской местности, в том числе молодым семьям и молодым специалистам.

Практическая реализация данных направлений государственной поддержки крымских агротоваропроизводителей прослеживается не только в увеличении денежных дотаций, сумма которых на начало 3 квартала 2016 года составила свыше 3 млрд. руб., но и в росте отдельных показателей развития сельскохозяйственного производства. По данным ФСГС по Республике Крым, среди достижений республиканского аграрного сектора – увеличение производства молока (на 6,0 % за первый квартал 2016 года) и рост поголовья коров. Также в регионе растет доля прибыльных сельхозпредприятий, хотя рентабельность производства остается ниже, чем в целом по стране (14,0 % против 20,0 %).

**Выводы.** Эффективность развития аграрного сектора экономики в большинстве случаев зависит от размеров и качества его государственной поддержки. При этом важны все аспекты данного процесса: соответствующее нормативно-законодательное обеспечение, адресность разработанных государственных и региональных программ, их практическое выполнение.

Республика Крым по своим природно-климатическим и территориальным ресурсам является важным аграрным регионом Российской Федерации. В то же время удельный вес региона в общероссийском сельскохозяйственном производстве составляет чуть более 1,0 %. Данная ситуация объясняется многими факторами, однако выход из нее однозначно требует всесторонней государственной поддержки, часть мероприятий которой уже воплощается в жизнь.

# РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

Дибривный П.С.[1]
[1]*магистрант кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Анисимова Н.Ю.
pivonet@list.ru

**Введение.** Сегодня одной из наиболее актуальных проблем в АПК Российской Федерации является более слабое технологическое развитие в сравнении с ведущими агропромышленными государствами. Исследования различных отечественных и зарубежных авторов свидетельствуют, что эффективным решением для подъема агропромышленного комплекса является внедрение автоматизации и развитие информационных технологий, которые позволяют при использовании меньшего количества ресурсов получить большее разнообразие и количество высококачественных продуктов питания.

**Цель и задачи исследований.** Целью данного исследования является определение роли и значения информационных технологий в эффективном развитии агропромышленного комплекса.

**Методика исследований** включает общетеоретические и специальные методы анализа, в том числе обобщение, синтез, сравнение, группировка.

**Результаты исследований.** Информационные технологии - это совокупность средств и методов информационных процессов (получение, обработка, хранение, передача информации с использованием технических и программных средств), которые классифицируются на 3 вида: информационную технику и изделия, а также программное обеспечение. Дополнительно информационные технологии классифицируются на базовые, первичные и вторичные:

– базовые информационные технологии, составляющие основу всей совокупности информационных устройств и осуществляющие все логические операции и преобразования. В первую очередь, к базовым информационным технология относят микросхемы или интегральные схемы, печатные платы, твердотельные и оптические накопители, периферийное оборудование и дополнительные платы;
– первичные информационные технологии, выделенные по функциональным признакам: компьютерная техника, телевизионное кино- и фототехника, копировально-множительная аппаратура и техника связи;
– вторичные информационные технологии, охватывающие все применения информационно-вычислительной техники в сфере жизнедеятельности общества.

К наиболее известным информационным технологиям в сфере АПК относят программы оптимизации размещения сельскохозяйственных культур в зональных системах севооборота и рационов кормления животных; по расчету доз удобрений; проведению комплекса землеустроительных работ и управлению земельными ресурсами; ведению государственного земельного кадастра истории полей и разработке технологических карт возделывания сельскохозяйственных культур; регулированию режима питания растений и микроклимата в теплицах; контролю процесса хранения картофеля и овощей, качества выращиваемой продукции и кормов, загрязнения почв; оценке экономической эффективности производства; управлению технологическими процессами в птичниках, производственными процессами в переработке мяса птицы и хранении продукции и т.д.

Одним из главных преимуществ внедрения информационных технологий в АПК является увеличение производительности, снижение себестоимости, улучшение качества продукции, снижение потерь во время производства продукции, а также оперативность и согласованность действий. Современные информационные технологии позволяют заблаговременно выявить ошибки в производственном процессе, а своевременное

устранение неисправности не повлечет за собой крупных проблем. К недостаткам информационных технологий можно отнести их достаточно высокую стоимость, длительную окупаемость, а также необходимость обучения специалистов новому направлению работы в сфере агропромышленного комплекса.

Роль и значение информационных технологий в агропромышленном комплексе на сегодняшний день являются достаточно важными, и в ближайшем будущем будут стремительно расти. Основным фактором внедрения в агропромышленный комплекс информационных технологий является производство аграрным предприятием продукции на более высоком уровне качества, а также снижение себестоимости продукции по сравнению с конкурентами. Современные агропромышленные предприятия состоят из сложных организационных схем и структур, которым необходимо тесно взаимодействовать друг с другом с целью получения большего количества единиц продукции и конечной прибыли. Такое взаимодействие возможно усилить с помощью внедрения информационных технологий. Еще несколько десятилетий лет назад основной целью в АПК было не достижение высоких результатов при минимальных затратах, а обеспечение занятости населения сельскохозяйственных территорий. Сегодня, при приоритете рыночной экономики, на первое место выходят вопросы повышения эффективности в сельском хозяйстве, стремление как можно быстрее развить аграрный сектор экономики, в том числе путем внедрения информационных технологий в агропромышленное производство.

Внедрение информационных технологий на основе современного программного обеспечения в агропромышленном комплексе проходит ряд этапов. На первом проводят мониторинг уже имеющихся на предприятиях технологий, затем сравнивают эффект от их применения с эффектом, получаемым при внедрении новых информационных технологий. На втором этапе определяют суммы средств, которые необходимо затратить при инвестировании в данные инновации. На третьем этапе проводят оценку окупаемости внедрения нового программного обеспечения, на четвертом - анализируют целесообразность данных информационных технологий в агропромышленном комплексе.

Применение современного программного обеспечения в АПК позволяет формировать базы данных федерального уровня, в которые входят статистические данные по всем субъектам Российской Федерации, осуществлять экспресс-оценку рисков (которая позволяет получать сведения о рисках в той или иной сфере деятельности), создавать аналитические отчеты взаимосвязанных юридических и физических лиц с целью применения совокупности данных для упрощения решения стратегически важных задач в агропромышленном комплексе.

**Выводы.** Информационные технологии уже давно рассматриваются как имеющий большой потенциал раздел науки, который служит для улучшения процесса принятия решений в агропромышленном комплексе государства. Разные автоматизированные системы управления несут аграрному предприятию большие преимущества. Но если говорить об общем эффекте, то нужно отметить, что при грамотном внедрении технологий информатизации и автоматизации на предприятии повышается оперативность и достоверность информации для принятия ключевых решений, снижается влияние человеческого фактора. Сельское хозяйство - идеальная среда для применения информационных технологий. Но недостаточность финансовых средств в сфере аграрной науки не дает возможности для широкого применения современных информационных технологий.

# УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА В ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК

Гончарова М.В.[1]
[1]*магистрант кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., профессор Джалал А.К.
akjallal@mail.ru

**Введение.** Собственный капитал является совокупностью имущественных ценностей и финансовых средств так же денежных вложений предприятия и затрат которые нужны для обеспечения хозяйственной деятельности предприятия.

Сегодня управление СК является одной из самых актуальных тем, потому что в нашей стране нестабильная экономическая ситуация, повышена конкурентоспособность среди предприятий, в связи с неустойчивой политической ситуацией в соседних странах рынки сбыта, особенно для предприятий АПК сократились, поэтому наличие собственного капитала является первым условием надежности предприятия.

**Цель и задачи исследований.** Целью исследования является подробное изучение понятия стоимости собственного капитала и управление им, разработка путей улучшения организации собственного капитала. Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи:

- ✓ определить основные источники формирования собственного капитала;
- ✓ рассмотреть оценку стоимости отдельных элементов собственного капитала;

**Методика исследований.** В исследовании были использованы такие общенаучные методы исследования как: сравнение, анализ и синтез, индукция и дедукция, обобщение и формализация.

**Результаты исследований**. При поиске источников формирования собственного капитала стоит учитывать отраслевую особенность организации. Так как каждая отрасль отличается производством, специализацией, политикой компании, продолжительностью цикла, характером налогообложения. Контроль над ценой привлечения собственного капитала с помощью наружных источников характеризуется высочайшим уровнем трудности и требует в соответствии с этим высочайшей квалификации исполнителей. Данное управление исполняется методом исследования и реализации эмиссионной политикой также его дивидендной политикой. Исходя из сравнительного анализа 3 предприятия разной специализации и форм организации АО «Партизан» (птицеводство), ПАО «Джанкойский элеватор» (хранение зерна) и ООО «Агрофирма «Зеленогорск» (скотоводство). Очевидно, что специализация и форма организации оказывают влияние на формирование и использование собственного капитала, в частности будет отличаться удельный вес собственного капитала в капитале организации и объем уставного капитала.

Проанализировав показатели финансовой устойчивости мы можем говорить об устойчивом финансовом состоянии АО «Партизан», при этом отметим незначительное (на 10,9 %) снижение коэффициента автономии, что в общем не влияет на финансовое состояние и связано с временными обязательствами на дату баланса.Анализируя финансовую устойчивость ПАО «Джанкойский элеватор», мы можем сделать вывод об устойчивом финансовом состоянии ПАО «Джанкойский элеватор», при этом отметим незначительный (на 5,1 %) рост коэффициента автономии, что положительно влияет на финансовое состояние. Также следует отметить нормализацию коэффициента маневренности в 2015 году (рекомендуемое значение выше 0,5), а также рост коэффициента финансирования, что говорит о большой доле самофинансирования в организации. Проанализировавпоказатели финансовой устойчивости ООО «Агрофирма «Зеленогорск», мы можем говорить об устойчивом финансовом состоянии ООО «Агрофирма «Зеленогорск», при этом отметим незначительный (на 6,6 %) рост коэффициента автономии, что положительно влияет на

финансовое состояние. Также следует отметить высокое и имеющее тенденцию роста значение коэффициента маневренности (рекомендуемое значение выше 0,5), а также рост коэффициента финансирования, что говорит о большой доле самофинансирования в организации, а также о том, что большая часть хозяйственной деятельности осуществляется с помощью собственных средств.

Как показывает анализ финансовой отчетности по трем предприятиям с разной организационной формой и специализацией, решающее влияние на эффективность использования собственного капитала оказывает именно специализация организации, так как именно она обуславливает товарный ассортимент предприятия, а, значит, опосредует влияние на хозяйственную деятельность рыночных факторов, следовательно, основным источником оптимизации управления собственным капиталом может быть диверсификация ассортимента продукции с целью минимизации влияния негативных рыночных тенденций.

Множество экономистов, ученых, авторов изучали в своих трудах проблемы формирования и применение собственного капитала. Основу управления собственным капиталом предприятия составляет управление формированием его собственных финансовых ресурсов. В целях обеспечения эффективности управления этим процессом на предприятии разрабатывается обычно специальная финансовая политика, направленная на привлечение собственных финансовых ресурсов из различных источников в соответствии с потребностями его развития в предстоящем периоде. Повышение собственного капитала может быть осуществлено вследствие скопления либо консервации нераспределенной выгоды для целей главной деятельности со значительным лимитированием использования ее на непроизводственные цели. Также вследствие распределения чистой выгоды в запасные фонды, образуемые согласно с учредительными документами.

**Выводы**. Для совершенствования денежного состояния анализируемой организации нами рекомендовано следующее:

- прирастить уставный капитал сообщества, имея цель увеличения его денежных гарантий;

– основать резервный фонд, также улучшать его учет и отражения в бухгалтерском балансе;

– улучшать бухгалтерскую отчетность сообщества в целях ее применения для денежного изучения.

Предприятие, использующее исключительно свой капитал, имеет наивысшую экономическую стабильность (коэффициент независимости равен единице), хотя ограничивает темпы собственного становления (так как не имеет возможности обеспêчить составление нужного вспомогательного размера активов в пêриоды благоприятной конъюнктуры рынка) и вовсе не употребляет денежные способности прироста выгоды на вложенный капитал.

# ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ КРЫМА

Горбачев А.В.[1]
[1]*студент кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Маслич Е.А.
gorbachov_artoor@mail.ru

**Введение.** Внедрение энергетики в сельское хозяйство произошло после окончания второй мировой войны. Внедрение энергетики в сельское хозяйство позволило в кротчайшие сроки повысить производительность агропромышленного комплекса. Электрификация, отопление и техническое оснащение объектов модернизировали производство и дали ей новые мощности для дальнейшего развития. Но так называемый «Энергетический бум» не мог продолжаться вечно и на определенном этапе хозяйства столкнулись с рядом проблем, которые требуют комплексного решения, как со стороны властей, так и со стороны руководителей предприятия. Помимо износа оборудования, предприятия столкнулись с высокой зависимостью от топливно-энергетических ресурсов, а точнее с их отсутствием (дефицитом), к тому же постепенный и неизбежный рост цен оказывает отрицательное влияние на стоимость производства. Поэтому на современном этапе является актуальным поиск источников альтернативной энергетики для агропромышленного комплекса и обоснование экономической эффективности их внедрения.

**Цель и задачи исследования** состоят в обосновании эффективности применения альтернативных источников энергии в сельском хозяйстве Крыма для снижения зависимости от традиционных источников энергии, а так же сокращения затрат на производство.

В процессе исследования применялись общенаучные методы познания: диалектический и абстрактно-логический методы, индукции и дедукции, анализ, синтез, наблюдение.

**Результаты исследования.** Республика Крым обладает существенными запасами энергетических ископаемых, а так же возобновляемых источников энергии. После присоединения Крыма к России снизилась надежность системы энергоснабжения (яркий этому пример события ноября 2015 года). На тот момент власти приняли решение снизить энергозависимость Крыма от Украины, и было принято решение строительства двух газовых электростанций, а так же кабельного перехода и газопровода через Керченский пролив. Но ситуация не измелилась и Крым все так же остается зависим от континентальной России. Энергетика в сельском хозяйстве терпит определённые убытки, что отражается на стоимость и конкурентоспособности товаров. Для решения этих проблем в Крыму эффективно использовать такие альтернативные источники энергии: энергию солнца, энергию ветра, биогаз.

Несмотря на небольшие размеры (около 27 тыс. км$^2$.) Крым разделяется на три микроклиматических зоны: степная, горная и предгорная. По данным сайта Погода в России - в Крыму около 250 солнечных дней в году и это неплохой показатель для использования солнечной энергии. Средняя скорость ветра 4-5 м/с. Все это создает благоприятные условия для развития источников развития альтернативных источников получения электроэнергии.

В процессе исследования использовались рекомендации по использованию нетрадиционных источников энергии в животноводстве, кормопроизводстве, крестьянских хозяйствах и сельском жилом секторе. Согласно рекомендаций П.Н. Виноградова «территорией, где целесообразно использовать солнечную радиацию в летнее время для сушки сельскохозяйственной продукции и подогрева воды являются регионы южнее 60 градусов серной широты, а для отопления помещений – южнее 50 градусов северной широты». Полуостров Крым расположен на 45 градусе, то есть, существует возможность применения этих рекомендаций.

П.Н. Виноградов определил оптимальные условия для применения

ветроэнергетических установок. «Для использования ветроэнергетических установок целесообразным являются регионы со среднегодовой скоростью ветра 6 м/с и выше». Для полуострова не самые подходящие условия, хотя в некоторых регионах сила ветра достигает до 20 м/с.

При использовании нетрадиционных источников энергии целесообразно разрабатывать, исходя из конкретных условий, варианты одновременного применения двух или нескольких источников, необходимо сочетать все имеющиеся возможности.

Известно множество направлений использования солнечной энергии: преобразование солнечной энергии в тепловую, солнечной энергии в электроэнергию, преобразование солнечной энергии по термодинамическому принципу. Наибольшую популярность получили первые два способа. В сельскохозяйственном производстве их можно использовать в таких целях как: сушка сена и сельхозпродукции, подогрев воды, обогрев зданий и самый популярный – преобразование солнечной энергии в электроэнергию через фотоэлектрические преобразователи.

Одним из дешевых способов является использование энергии солнца для подогрева воды. Горячая вода используется в таких технологических процессах как: обмывание вымени перед дойкой, мытье молочной посуды, душ для обслуживающего персонала, обмывание коров, мытье корыт для поросят и свиноматок, мытье поросят, поение молодняка в конюшнях, поение взрослых лошадей, мойка доильных аппаратов, дрожжевание корма, приготовление жутких кормов для свиней, а так же подогрев воды в свинарниках-откормочниках.

Для подогрева воды применяется система с гелиоколектором. Его стоимость относительна недорогая для предприятия. Идея внедрения гелиоколлектора для подогрева воды состоит в экономии затрат на электроэнергию в связи с уменьшением времени нагрева воды, исключить использование холодной воды в перерывах подачи электроэнергии.

Следующий способ использования солнечной энергии – это сушка сена и другой сельхозпродукции. Для этого используют гелиовоздухонагревательную установку. Состоит она из гелиоколектора, системы воздуховодов с блоком вентиляторов и сушильную камеру. Такая установка проста в использовании и недорогая, но при правильном использовании можно получить качественный и экономический эффект: экономия электроэнергии за счет сокращения работы вентилятора, производство дополнительной продукции за счёт получения более качественного корма.

Ещё один способ – это преобразование энергии солнца в электроэнергию. Этот способ является дорогостоящим и не каждое предприятие может его себе позволить, к тому же занимает большую площадь установка для производства электроэнергии. Солнечная батарея работает только в светлое время суток и вырабатывает постоянный ток, поэтому для её использования необходимо приобретать дополнительное оборудование. Хорошим дополнением к электробатареи, может стать ветроустановка, как говорилось ранее, скорость ветра в Крыму не так велика, чтоб использовать высокомощные ветряки. Однако энергия ветра может служить для водоснабжения и электроснабжения, первое больше характерно для автономных учреждений. Так же, водоподъемные ветряные электростанции можно применять для орошения культур с длинным вегетационным периодом возделывания. Однако для эффективного получения такого типа энергии необходимо сочетать разные источники получения альтернативной энергии, что обеспечит предприятию автономное энергоснабжение.

**Выводы.** Все вышеперечисленные способы помогу предприятиям сократить затраты на энергопотребление, а возможно перейти к энергетической независимости применяя альтернативные источники энергии. Помимо экономического эффекта, предприятия получат качественный эффект, ведь все эти способы являются безотходными и безопасными.

# ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ СРАВНИТЕЛЬНОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ: КОРРЕКТИРОВКА НА ИНТЕНСИВНОСТЬ ПЕШЕХОДНЫХ ПОТОКОВ

Хейфец Е.Е.[1]
[1]*магистрант кафедры оценки и управление собственностью*
*ФГБОУ ВПО «Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации»*
научный руководитель: Волович Н.В., д.э.н., профессор
liza.kheifetz@gmail.com

**Введение**. В вопросах исследования коммерческой недвижимости наиболее важным фактором, учитываемым при анализе объектов, является фактор местоположения коммерческой недвижимости. Традиционно в области оценки недвижимого имущества данный фактор включает в себя несколько сравнительных характеристик, однако зачастую они не отражают достоверно индивидуальность и коммерческую привлекательность расположения объекта – его локации (от английского location – расположение).

**Цель исследования**. Данное исследование посвящено обоснованию и выявлению зависимости стоимости предложений от интенсивности пешеходных потоков вблизи объектов недвижимости. Целью исследования являлось изучение характера и количественных величин зависимости стоимости объектов недвижимости от характеристик интенсивности пешеходных потоков вблизи них.

**Результаты исследования**. Для достижения указанной цели были проведены выборки данных по помещениям формата street-retail в трех торговых зонах г. Москвы: зона «до Бульварного кольца», зона «от Бульварного кольца до Садового кольца» и зона «Садовое кольцо», проведена статистическая обработка и проведен сравнительного анализа данных. По результатам обработки данных были построены таблицы отношений градаций интенсивности для каждой из рассматриваемых торговых зон, а так же были выведены аппроксимирующие формулы с применением корреляционно-регрессионного анализа.

Корректировки на интенсивность пешеходных потоков для объектов в зоне «до Садового кольца включительно»:

| Характеристики | | Объекты-аналоги, уровни интенсивности пешеходных потоков | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Очень высокая | Высокая | Выше средней | Средняя | Ниже средней | Низкая |
| Объект-аналог | Очень высокая | 0,00 | 0,46 | 1,22 | 1,92 | 3,94 | 1,85 |
| | Высокая | -0,30 | 0,00 | 0,53 | 0,98 | 2,22 | 1,44 |
| | Выше средней | -0,52 | -0,32 | 0,00 | 0,34 | 0,65 | 0,68 |
| | Средняя | -0,63 | -0,49 | -0,23 | 0,00 | 0,40 | 0,44 |
| | Ниже средней | -0,80 | -0,69 | -0,39 | -0,28 | 0,00 | - |
| | Низкая | -0,65 | -0,59 | -0,41 | -0,30 | - | 0,00 |

Таблица с корректировками на интенсивность пешеходных потоков для объектов недвижимости позволяет сделать следующие выводы:

1. Ввод корректировок на интенсивность пешеходных потоков для любой из рассмотренных в исследовании торговых зон актуален.
2. Полученные корректировки уже учитывают в себе расположение объектов на первой линии, поэтому их целесообразно использовать лишь для объектов, схожих в данной характеристике.
3. Данные корректировки уже учитывают в себе фактор удаленности от метро, так как

в данном случае станции метрополитена выступают как дополнительный источник генерации пешеходных потоков. То есть при использовании данных корректировок поправка на удаленность от метро не нужна.

Аппроксимирующие зависимости и коэффициенты детерминации по каждой выборке:

| Группа объектов | Линейная зависимость | | Экспоненциальная зависимость | | Степенная зависимость | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Формула | Коэффициент детерминации | Формула | Коэффициент детерминации | Формула | Коэффициент детерминации |
| Объекты, расположенные в торговой зоне до Бульварного кольца | Y=1296,2x+439984 | 0,8088 | Y=548757*e^(0,0012x) | 0,7934 | Y=75709x^0,4333 | 0,7336 |
| Объекты, расположенные в торговой зоне до Садового кольца | Y=1846,5x-113223 | 0,7309 | Y=340459e^(0,0016x) | 0,8409 | Y=1232,9x^1,0447 | 0,8385 |
| Объекты, расположенные в торговой зоне Садового кольца | Y=1250,8x-77232 | 0,7482 | Y=178519e^(0,0019x) | 0,7353 | Y=1829,4x^0,9087 | 0,6611 |

На основании полученных формул зависимостей и коэффициентов детерминации, приведенных в таблице выше, были сделаны следующие выводы:

1. Использование формул зависимостей целесообразно для любой рассмотренной торговой зоны.
2. Коэффициенты детерминации подтверждают, что наиболее точными являются модели линейной и экспоненциальной зависимостей (линейная зависимость для торговых зон «до Бульварного кольца» и «Садовое кольцо», экспоненциальная – для торговой зоны «от Бульварного кольца до Садового кольца»).
3. Все модели находятся на одном уровне точности, что свидетельствует о наличии прямой зависимости стоимости предложений объектов недвижимости от интенсивности пешеходных потоков вблизи данных объектов.
4. Использование моделей зависимости возможно в случае точной информации о количественном объеме пешеходного потока.

# ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Джалал Т. К.[1]
[1]*магистрант кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В. И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н, доцент Изотова З.А.
zoik@bk.ru

**Введение.** Оценка и главный ее составляющий – стоимость – это показатель характеризующий хозяйственной деятельности любого предприятия, следовательно, только стоимость характеризует целесообразность деятельности, направленной на получение прибыли.

Основная задача оценки – определение обоснованной и точной стоимости любой собственности либо объекта оценки.

**Цель и задачи исследований**. Целью исследования является обоснование особенности сельскохозяйственного производства и их влияние на стоимости предприятий АПК. Для достижения данной цели исследования были поставлены следующие задачи:

– изучение особенности сельскохозяйственного производства;
– исследование влияние особенности сельского хозяйства на стоимости предприятий АПК.

**Методика исследований.** Методической основой диссертации являются диалектический и абстрактно-логический методы познания экономических явлений, объективные законы развития рыночной экономики.

**Результаты исследований.** Оценке стоимости бизнеса в сфере агропромышленного комплекса отведено особое значение. Ее цель, не только определить цену предприятия в различных ситуациях (продажа, переход права собственности полностью либо частично, повышение эффективности производства), но еще и разработать стратегию развития производства с учетом принятия обоснованных управленческих решений, направленных на максимальное увеличение стоимости предприятия. Поэтому оценка стоимости бизнеса является инструментом определения стоимости.

Современная экономическая литература выделяет два основных вида стоимости - экономическая и рыночная. Экономическая стоимость, которую многие называют «обоснованная рыночная стоимость», - это цена, выраженная в наличных деньгах или их эквивалентах, с которой согласны желающий продать продавец и желающий купить покупатель, неподверженные никакому давлению и хорошо осведомлены обо всех имеющих отношениях к покупке фактах. Как следует из определения, экономическая стоимость это компромиссная цена, которая отражает на текущий момент равновесие интересов продавца и покупателя. То есть, стоимость в данном случае - это определенная величина денежной массы, которую покупатель согласен потратить сейчас, чтобы в будущем получить ожидаемую прибыль.

Таким образом, экономическая стоимость ориентирована на будущее и выражает инвестиционную ценность предприятия. Она определяется с помощью прогнозной оценки будущего денежного потока, в том числе и поступлений от ликвидации предприятия.

Экономическая стоимость является основой для многих других теорий стоимости, потому что основной ее принцип – компромисс – является основополагающим при принятии любого инвестиционного решения. Но следует отметить тот факт, что рассчитать экономическую стоимость на практике довольно сложно. Она носит вероятностный характер и важна не столько своей конкретной величиной, а как относительный критерий будущего инвестиционного риска.

Рыночная стоимость – она же «денежная стоимость», «обоснованная стоимость» - представляет собой цену «любых активов или набора активов, по которой они продаются на организационном рынке или при сделке, осуществленной при свободном волеизъявлении

сторон». Рыночная стоимость позволяет как продавцу, так и покупателю найти взаимно приемлемую цену на активы предприятия. Таким образом, рыночная стоимость, как и экономическая, это компромисс на определенный промежуток времени (момент сделки) и тоже является нестабильной величиной.

Однако, вопреки всему, именно рыночную стоимость рассматривают и используют для оценки статей активов и пассивов баланса предприятия АПК. Используют для оценки производственных запасов, при слиянии либо покупке действующих предприятий.

Многие ученые и эксперты высказываются о том, что применяя одни и те же методы оценкиможно добиться различных результатов. На них повлияет отраслевая принадлежность предприятия. В наибольшей степени это относится к аграрному производству, которое напрямую зависит от природных условий той или иной территории, а также от экономических и социальных ситуаций, которые сложились на данных территориях в то или иное время.

Таблица 1

Влияние особенностей сельскохозяйственного производства на оценку стоимости бизнеса

| Фактор производства | Последствия | Влияние на результат оценки |
|---|---|---|
| Природный фактор | Нестабильность денежного потока | Невозможно применить метод капитализации в рамках доходного подхода |
| Длительность производства | Замедленная реакция на изменение внешних факторов | Необходимость увеличения прогнозного периода |
| Земля - средство производства | Отсутствие рынка земли | Недостоверность определения стоимости земли в рамках затратного подхода |
| Увеличение фондоемкости | Изношенные средства | Большая разница между балансовой и рыночной стоимостью |
| Налоговый фактор | Упрощенная система налогообложения | Недостоверность метода чистых активов |
| Организационная форма предприятия | Закрытое предприятие | Затруднено использование сравнительного подхода |

**Выводы.** Таким образом, проанализировав все влияющие факторы, можно сделать вывод о том, что, несмотря на высокую фондоемкость лучше оценивать сельскохозяйственное предприятие, используя доходный подход. Он позволяет учесть все изменения внешней среды и ситуации в тот или иной период времени (даже длительный), что весьма актуально для предприятий АПК. А при расчете прогнозного объема продаж, который очень важен для определения величины денежного потока, лучше применить методы, основанные на экспертных выводах оценщика.

Затратный подход лучше применить при оценке предприятий тех отраслей, которые используют большое количество основных средств и оборудования. На сельское хозяйство, к сожалению, это не распространяется. Если только это не большая агрофирма либо холдинг.

# ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОНЯТИЮ «МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОЕ СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО»

Карпяк Е.В.[1]
[1]*магистрант кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Анисимова Н.Ю.
anisimova.99@mail.ru

**Введение.** Сельское хозяйство является одной из важных систем общества, позволяющей сформировать его продовольственный ресурс, состояние которого определяет экономическую и национальную безопасность страны. Сельскохозяйственное производство выступает в качестве базовой отрасли развития сельских территорий, так как обеспечивает степень занятости и уровень жизни сельского населения. Можно выделить и ряд других, менее объемных, но не менее значимых функций сельского хозяйства, которые позволяют говорить о его многоукладности.

**Цель и задачи исследований.** Данное исследование проведено с целью обобщения различных мнений и точек зрения ученых-экономистов на сущность понятия «многофункциональное сельское хозяйство» и выработки единого подхода к содержанию этой категории.

**Методика исследований** основывается на таких методах, как: монографический, экономико-статистический, экспертных оценок, анализ и синтез.

**Результаты исследований.** Основной функцией сельского хозяйства является производство сельскохозяйственной продукции. При этом ряд авторов считает, что эта функция – единственная, и сельское хозяйство предназначено для выращивания продукции растениеводства и животноводства. Многофункциональной в данном подходе, отмечает В.Я. Узун, является сельская семья, и устойчивость сельского развития определяется не многофункциональностью сельского хозяйства, а состоянием сельской семьи. Семья может заниматься сельским хозяйством, производить из сельскохозяйственной продукции биотопливо, принимать туристов и других отдыхающих, открывать пункты торговли, заниматься народными промыслами, обеспечивать работниками сельские больницы или фельдшерско-акушерские пункты, школы, администрации, поддерживать традиционную культуру, растить своих, а зачастую и привозных городских детей. Совокупность сельских семей обеспечивает охрану окружающей среды, социальный контроль над территорией и т.д. Для выполнения столь многочисленных функций сельская семья должна иметь свою землю, свой дом, вести свое хозяйство. Именно земля, дом и хозяйство являются главными условиями устойчивости проживания семьи в сельской местности.

По мнению Ю.С. Зегара, лучше всего функционирует устойчивое сельское хозяйство, базирующееся на семейных ценностях, поскольку оно дружественно к окружающей среде, доставляет высококачественные продукты, использует маргинальную рабочую силу и другие маргинальные факторы производства, выходит за пределы традиционных сельскохозяйственных видов деятельности. Таким образом, уверен автор, многофункциональность сельских хозяйств легче достигнуть в условиях семейного хозяйства (обычно многостороннего), чем в условиях специализированного сельскохозяйственного предприятия (фермы). Однако Ю.С. Зегар отмечает, что здесь нет прямой функциональной зависимости, так как крупное специализированное сельское хозяйство может быть дружественным к сельской местности, а малое – оказаться весьма для нее обременительным. Но, несомненно, в семейном сельском хозяйстве с многосторонним производством легче будет сохранить экологическое, экономическое и социально-культурное равновесие.

В настоящее время, вследствие устойчивого развития сельских территорий, происходит процесс постепенного уменьшения доли аграрного сектора в общей структуре сельской

экономики. Поэтому, несмотря на то, что сельское и лесное хозяйство остаются главными пользователями земельных ресурсов в сельской местности, все чаще эти отрасли не являются главными источниками занятости и доходов сельского населения. По представлению некоторых ученых, «многофункциональность» сельского хозяйства не отличается сколько-нибудь существенно от многообразия функций, которые выполняются другими секторами экономики.

Политика европейских государств в экономической сфере все чаще излагает вопросы многофункциональности сельского хозяйства через призму компенсации за публичные блага и услуги и управление пространством, но, с другой стороны, заставляет учитывать в цене или в других формах внешние затраты, сопровождающие сельскохозяйственное производство. Сельское хозяйство не может быть исключено из обязанности сдерживать вредные для среды последствия (принцип PPP – PolluterPaysPrinciple), но и не может оставаться без вознаграждения за доставляемые блага и услуги, которые рынок не оценивает и не компенсирует. Общественный спрос выходит за пределы продуктов, которые предлагает конкурентный индустриальный рынок.

Таким образом, сущность многофункционального сельского хозяйства трактуется по-разному, но чаще всего сводится к следующему:

– производство продовольственных продуктов методами, которые не приводят к деградации природной среды;
– сокращение расстояния от крестьянина до потребителя путем элиминирования отдельных звеньев агробизнеса (переработка, торговля) и принятие этих функций сельскохозяйственными производителями;
– рациональное пространственное хозяйствование на селе и предупреждение таким образом миграции из сельского хозяйства и сельских территорий;
– повышение роли сельского хозяйства в развитии сельских территорий путем создания рабочих мест на селе, сохранение культурного наследия села и интегрированности локальных образований;
– улучшение состояния природной среды путем ограничения угроз, вызванных чрезмерным уровнем затрат промышленного происхождения или трудностями с утилизацией производственных отходов;
– увеличение туристических достоинств села через обогащение привлекательности сельской местности и развитие агротуризма;
– ограничение эрозии почв, рисков оползней путем рационального использования земли и регулирования водных ресурсов.

**Выводы.** Многофункциональность сельского хозяйства является его неотъемлемым атрибутом и ключевой характеристикой как сложной природно-социально-экономической системы.

Устойчивое развитие современного сельского хозяйства также должно носить многофункциональный характер.

Экономическое содержание категории «многофункциональное сельское хозяйство» подразумевает:

– расширение деятельности сельхозтоваропроизводителей, помимо производства сельскохозяйственной продукции;
– улучшение качества продукции путем ограничения вмешательства производителей в биологические процессы производства;
– увеличение экономической и общественной привлекательности сельских территорий путем создания новых рабочих мест, повышения доходов сельских жителей, улучшения природных и культурных достоинств местности, формирования поведения, присущего местным жителям.

# ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА БУХГАЛТЕРА

Кивачук Е. А.[1]
[1]*студентка кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к. э. н., доцент Плакса Ю. В.
lena_kivachuk@mail.ru

**Введение.** В современном обществе сложилось мнение, что профессия бухгалтера является достаточно престижной и высокооплачиваемой, но данная профессия требует достаточных усилий для достижения профессионализма в этой отрасли. В обязанности профессионального бухгалтера кроме добросовестного составления отчетности, входит соблюдение и подчинение требованиям Кодекса этики профессиональных бухгалтеров и аудиторов. В сравнение с другими профессиями для бухгалтера соблюдение норм профессиональной этики является особенно важным пунктом в работе, так как этот критерий оказывает непосредственное влияние на доверие клиента и работодателя.

**Цель и задачи исследования.** Основной целью данной статьи является определение основных этических норм профессионального бухгалтера. В исследовании были поставлены следующие задачи:

1. Обзор основных источников по данной теме.
2. Определение актуальности данной темы.
3. Выявление основных моральных принципов и этических норм профессиональных бухгалтеров.
4. Подведение итогов исследования с акцентом на важность соблюдения этических норм для профессиональных бухгалтеров.

В работе были использованы теоретические методы обоснования этических норм профессионального бухгалтера.

**Результаты исследования.** Каждый уважающий себя бухгалтер должен знать и соблюдать основные этические нормы Кодекса этики профессиональных бухгалтеров и аудиторов. Кодекс содержит основные моральные принципы для бухгалтера, такие как:

– объективность и независимость членов организации при выполнении служебных обязанностей;

– запрещение покровительства, использующего принуждение, превышение полномочий и недобросовестную рекламу;

– разрешение консультаций, предполагающих личные умения; запрещение участвовать в комиссионной продаже, кроме отдельных видов деятельности (например, компьютерные услуги и услуги, связанные с обработкой данных);

– категорическое запрещение совместительства и вымогательства. Они рассматриваются как грубое нарушение профессиональной этики;

– обязательная ориентация бухгалтера на общечеловеческие моральные правила и нравственные нормы в своих поступках и решениях, на жизнь и работу по совести, воспитание в себе таких качеств, как объективность, независимость, компетентность и честность.

Выше представленные принципы нам диктует Кодекс, но в первую очередь профессиональные ценности исходят из общечеловеческих и личных ценностей. Общечеловеческие ценности и ценности какой-либо группы людей закладываются еще с детства, начиная с семьи и созревая в окружающей человека среде и социуме в целом. Каждый для себя устанавливает свои ценности, которые в дальнейшем влияют на отношение к профессиональным ситуациям, в которых специалист опирается на уже сложившуюся систему ценностей.

В стандарте профессиональная этика заключена в кодексах поведения, которые устанавливают определенные правила взаимоотношения между людьми в работе. Эти нормы

и правила зависят от социального и культурно-гуманистического назначения профессии.

Достаточно точное определение профессиональной морали дает академик Ю.В. Рождественский: «Профессиональная мораль – кодексы поведения, которые обеспечивают добросовестное выполнение профессиональной деятельности тем или иным общественным сословием. Профессиональная мораль объединяет людей по принадлежности к той или иной профессии, связанной с ограничением свободы в поведении окружающих. Требования профессиональной морали прямо не относятся к людям других профессий, но должны быть им известны, поскольку предполагают с их стороны особое отношение к представителям подобных профессиональных сословий».

Из этих слов понятен один вывод, что человек, занимающий определенную профессиональную нишу, берет на себя полную ответственность за соблюдение требований кодексов поведения данной профессии, а другие члены общества уважительно относятся к этим нормам и правилам.

Итак, профессиональная этика бухгалтера заключается в 4 основных пунктах, которые необходимы для развития и стабильной деятельности:

- правдоподобие и достоверность информации;
- профессионализм;
- добросовестность исполнения и качество работы;
- доверие клиента и работодателя.

Представленные пункты как 4 кита, которых держится профессиональная этика бухгалтера.

**Выводы.** Таким образом, можно сделать общий вывод о том, что профессиональная этика для бухгалтера является неотъемлемой частью работы. Без моральной основы бухгалтер не сможет достичь должного профессионализма и по совести исполнять свои обязанности. В профессиональной морали и заключается та настоящая любовь и самоотдача в профессии, из которой вытекает признание настоящего профессионала своего дела.

## МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ И АНАЛИЗЕ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Клименко Е.С.[1]
[1]*магистрант кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Додонова М.В.
katya.klimenko.31@gmail.com

**Введение.** В настоящее время в агропромышленном комплексе, с его многоукладной экономикой должно быть обеспечено использование новых методов и совершенствование организации управления сельскохозяйственным производством. Становление новых элементов экономических отношений, при еще сохранившихся старых формах управления организациями, требуют срочного решения организационных и методических вопросов управленческого анализа в агропромышленном комплексе.

**Цель и задачи исследований**. Целью исследования является выявление наиболее применимых методических приемов, используемых в управленческом учете и анализе в сельскохозяйственных предприятиях. Для ее достижения определены следующие задачи: раскрыть основные методы учета и анализа в сельском хозяйстве; установить порядок и обосновать применение этих методов на предприятиях агропромышленного комплекса.

**Методика исследований.** Теоретико-методической основой исследования являются законодательные и нормативные документы, научные разработки ученых и практиков по вопросам методологии управленческого учета и анализа в сельском хозяйстве. В процессе

исследования применялись следующие методы: анализ и синтез, сравнение, причинно-следственные связи, группировка, расчетно-конструктивный метод, а также методы наблюдения и обобщения.

**Результаты исследований.** Сельскохозяйственные организации оптимизируют издержки за счет сокращения расходов на производство и продажу готовой продукции. Сельскохозяйственные производители знают заранее, по какой цене они смогут реализовать ту или иную продукцию. Поэтому первостепенной становится задача выбора продукции, себестоимость которой была бы достаточно низкой для обеспечения необходимого уровня прибыли. Этого можно достигнуть, если внедрить на сельскохозяйственных предприятиях концепцию таргет-костинга (target costing). Внедряя метод таргет-костинга в сельскохозяйственной организации, нужно определить цену за единицу продукции, при которой предприятие может продавать планируемое количество продукции и при этом сохранить прибыль на прежнем уровне. Целевую себестоимость можно определить как разницу между этими показателями. Полученная величина – критерий, которым сотрудники организации будут руководствоваться при разработке, производстве и продвижении продукта. В итоге предприятие выйдет на нужную себестоимость не за счет ухудшения качества продукции, а в результате эффективной работы и поиска альтернативных резервов снижения затрат.

На основе спрогнозированной маркетинговым отделом выручки от реализации продукции определяются допустимые расходы. Целевые затраты при этом калькулируются по всем компонентам и функциям проектируемой продукции. В это же время необходимо определить затраты на производство с учетом действующих на предприятии технологий и имеющегося оборудования. Такие затраты в таргет-костинге называют текущими затратами.

Для успешного внедрения тагрет-костинга в сельскохозяйственных организациях должно быть налажено тесное взаимодействие между разными подразделениями и работниками. Коллектив должен быть единой командой, осведомленной и воспринявшей цель своей совместной работы, действующей как единое целое. Технический уровень и организация производства должны позволять непрерывно контролировать текущий уровень затрат на производство нового сельскохозяйственного продукта, иначе все усилия системы «таргет-костинг» будут совершенно напрасными. Контроль и постоянная борьба за снижение затрат в процессе производства настолько важны, что в японском операционном менеджменте существует специальная система для решения этих задач - «кайзен-костинг». Этот метод используется в японской модели управленческого учета параллельно с «таргет-костингом». Обе системы имеют одинаковую задачу - достижение целевой себестоимости, только реализуется она в первом случае на этапе проектирования инновации в производстве сельскохозяйственного продукта, во втором - на этапе производства. Можно сказать, что «кайзен-костинг» является прямым продолжением и неотъемлемой частью «таргет-костинга».

Для исчисления себестоимости продукции затраты группируются и учитываются по статьям калькуляции, что позволяет контролировать правильность и целесообразность расходов и изыскивать резервы снижения себестоимости продукции.

После определения целевой себестоимости в «таргет-костинге» применяется система «кайзен-костинг». При этом обе системы имеют одинаковую задачу - достижение целевой себестоимости. Если на этапе проектирования разница между сметной и целевой себестоимостью составляет не более 20%, то принимается решение о начале производства такого продукта с расчетом на то, что это расхождение будет ликвидировано в процессе производства посредством «кайзен-костинга». Сокращение разницы между сметной и целевой себестоимостью называется кайзен-задачей, которая касается всего персонала организации - от производственных рабочих до управляющих. Кайзен-задача определяется на этапе планирования на следующий финансовый год, когда разрабатываются планы производства. Она ставится как на уровне каждого продукта, так и на уровне предприятия в целом.

Преимущество систем «таргет» и «кайзен-костинг» - это снижение затрат и обеспечение прибыльности производства с одновременным, непрерывным процессом оптимизации всей хозяйственной деятельности. Недостатком является сложность организации систем, большая зависимость от человеческого фактора. Однако использование данных систем возможно практически в любой отрасли производства, в том числе и организациях АПК, и, что немаловажно, в совокупности с другими методами управления затратами.

Метод директ-костинга – это метод калькулирования сокращенной себестоимости продукции. Общим для этого подхода является то, что некоторые виды издержек, имеющие отношение к производству и реализации продукции, не включаются в калькуляцию, а возмещаются общей суммой из выручки. В этом и состоит сущность системы учета неполной себестоимости. Главной особенностью директ-костинга является то, что себестоимость сельскохозяйственной продукции учитывается и планируется только в части переменных затрат.

**Выводы.** На основе изучения особенностей сельскохозяйственной организации и существующего инструментария управленческого анализа, методы директ-костинга, кайзен – костинга, таргет-костинга для сельскохозяйственных организаций имеют достаточно существенное значение. Оптимизация затрат требует определѐнных усилий разработки и реализации данных методов для сельскохозяйственных организаций, а также, функционирования на предприятии отлаженной системы управления затратами на производство и реализацию продукции. Рассмотренные нами методы, являются инструментарием планирования и управления затратами для управленческого анализа в сельскохозяйственных организациях.

## ЗЕЛЕНЫЙ ТУРИЗМ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Колесникова М.К.[1]
[1]*магистрант кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Анисимова Н.Ю.
anisimova.99@mail.ru

**Введение.** Говоря о важности развития сельских территорий, прежде всего имеют в виду их народнохозяйственные функции. Сельские территории решают многообразные задачи: производственные, социально-демографические, культурные, этнические, экологические, рекреационные, пространственно-коммуникационные и даже политические.Однако сельские территории не следует рассматривать только лишь в территориальном аспекте. Это специфическая совокупность общественных отношений, включающих в себя экономические, экологические, социальные, культурные, демографические, географические и другие факторы.

С экологической точки зрения, понятие «сельский» означает теснейшую взаимосвязь с природными, климатическими и биологическими факторами. Они играют значительную роль не только в сельскохозяйственном производстве, но и в развитии промышленности по добыче и переработке сырья, а также сферы услуг. Развитие села должно обеспечивать сохранение окружающей среды, защиту дикой природы, поддержания природных ландшафтов. Это особенно важно, учитывая тот факт, что сельская экономика до сих пор развивается преимущественно на основе использования природных ресурсов. Сельские районы все чаще выступают в качестве «зеленых поясов» для крупных городских центров и урбанизированных районов. Данные особенности сельских территорий привели и к

появлению такого вида туризма, как «сельский» или «зеленый», уже своим названием указывающего на тесное взаимодействие с окружающей средой и сельской экономикой.

**Цель и задачи исследований** заключаются в оценке роли и значения зеленого туризма как фактора развития сельских территорий, в том числе на примере Крымского полуострова.

**Методика исследований** основана на использовании различных методов анализа: обобщения, сравнения, системного и логического подходов, формализации и моделирования.

**Результаты исследований.** История развития зеленого туризма берет свое начало в 18 веке, когда на окраинах Монблана (территории французских и швейцарских Альп) начали появляться первые гостевые дома-шале. Массовое распространение этот вид туризма приобрел во второй половине 20 века, когда в США и Великобритании популярными стали услуги временного проживания и питания «Bread&Breakfast» («B&B»). Сегодня выделяют такие виды услуг типа «B&B»:

- «B&Bcottadge»(«отпуск в коттедже») – это временное проживание (преимущественно 6-7 суток) в полностью снятом коттедже, расположенном в курортно-рекреационной зоне на территории, на которую распространяется статус сельской местности (это необязательное условие, то есть коттеджи могут находиться в курортных местах и предместьях);

- «B&Bfarmvacation» («отпуск в селе») – это заведения, ориентированные на обслуживание семейного отдыха с детьми в красочной сельской местности с ценными рекреационными ресурсами;

- «B&Bhomestay» («проживание в сельской семье») – это временное проживание (преимущественно 5-7 дней) в доме сельского жителя совместно с его семьей в специально отведенных для гостей комнатах. Пребывание в сельском доме сопровождается привлечением гостей к традиционному образу жизни сельской семьи, их быту и духовной культуре;

- «B&Bfarmstay» («проживание в фермерской семье») – это временное проживание (преимущественно 5-7 дней) на ферме в доме фермера, или в кемпинге на территории фермерского хозяйства. Гости фермера имеют возможность покупать и потреблять продовольственную продукцию фермера и принимать посильное участие в отдельных сельскохозяйственных работах.

Современный зеленый туризм не только стал важной частью туриндустрии, но и получил различные трактовки и названия: «зеленый туризм», «сельский туризм», «зеленый сельский туризм», «агротуризм», «экотуризм». Однако все эти понятия так или иначе связывают зеленый туризм с сельскими территориями. Обобщение теоретических разработок по данной теме позволяет характеризовать зеленый туризм как вид туризма, включающий стационарный отдых в сельской местности с акцентами на сельское хозяйство и сохранение и восстановление природы.

Выступая активно развивающимся сектором туристской индустрии, зеленый туризм связан с использованием природных, культурно-исторических, этнографических и других ресурсов сельских территорий и их специфических особенностей для создания и реализации комплексного туристского продукта, отражающего сельский образ и уклад жизни, сельские культуру и обычаи, традиционный сельский труд.Для России исключительно важная составляющая зеленого туризма связана с обеспечением занятости сельского населения в сфере услуг, и, следовательно, с замедлением и в конечном итоге - с остановкой экономической и демографической деградации сельской местности.

Пока зеленый туризм в структуре внутренних туристских потоков в Российской Федерации имеет долю всего в 2,0 %, при том, что сельские территории занимают более 23,0 % площади страны и на них проживает 26,0 % населения.В тоже время в целом ряде европейских государств - Испании, Италии, Франции и других странах - он довольно хорошо развит. Зачастую туристы совмещают сельскохозяйственные работы с отдыхом, получая в обмен возможность бесплатного проживания и питания. Именно так организовано взаимодействие фермеров и туристов в более чем 50 странах мира через программу WWOOF (WorldWideOpportunitiesonOrganicFarms).

В Республике Крым развитие зеленого туризма имеет значительные перспективы, что связано как с уникальностью природных ресурсов полуострова, так и обширной площадью сельских территорий. Само понятие «зеленого туризма» в регионе стало официально использоваться с 1996 года благодаря усилиям Союза содействия развитию сельского зеленого туризма. С переходом Крыма под юрисдикцию Российской Федерации правовое обеспечение зеленого туризма опирается на Государственную программу «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы», Федеральную целевую программу «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)», а также на различныерегиональные и ведомственные целевые программы развития крестьянских (фермерских) хозяйств и семейных ферм.

Следует констатировать, что в настоящее время финансовая поддержка компаний, занимающихся развитием зеленого туризма, возможна только по программам поддержки, предлагающим частичную компенсацию затрат субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в области ремесел, народных художественных промыслов, сельского и экологического туризма. Этого на сегодняшний день явно недостаточно, учитывая исключительную важность зеленого туризма для устойчивого развития сельских территорий России и Республики Крым, улучшения их социально-экономической и демографической ситуации.

**Выводы.** Как показывает отечественный и зарубежный опыт, развитие на сельских территориях туристского рынка, вовлеченность их в туристскую сферу является важным механизмом социально-экономического развития данных территорий. При этом наиболее оптимальным видом туризма в сельской местности является зеленый туризм.

## КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПЛОДОВО-ЯГОДНОЙ ПРОДУКЦИИ КРЫМА НА ВНУТРЕННЕМ И ВНЕШНЕМ РЫНКАХ

Колесникова И.К.
*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.
anisimova.99@mail.ru

**Введение.** Производство плодов и ягод является одной из «визитных карточек» Крыма, чему способствует как выгодное географическое положение и природно-климатические условия полуострова, так и высокий спрос на плодово-ягодную продукцию у жителей региона и отдыхающих. Несмотря на сезонность производства, невысокую лежкость и низкую транспортабельность, трудоемкость выращивания, сбора и хранения, плоды и ягоды достаточно прибыльны и рентабельны при оптимальном сочетании их реализации в свежем и переработанном виде.

**Цель и задачи исследований.** Целью исследования явилось отражение особенностей производства плодово-ягодной продукции в Республике Крым и оценка конкурентоспособности отрасли на внутреннем и внешнем рынках. Достижение поставленной цели было достигнуто с помощью решения следующих задач:

- определение понятий «конкурентоспособность» и «конкурентные преимущества»;
- анализ состояния и перспектив развития плодоводства в Республике Крым;
- оценка конкурентоспособности плодово-ягодной продукции Крыма;
- выявление конкурентных преимуществ продукции крымского плодоводства.

**Методика исследований** включает анализ теоретических положений в сфере конкуренции, оценку производства плодов и ягод в Республике Крым с помощью

сравнительного анализа, разработку направлений повышения конкурентоспособности плодово-ягодной продукции Крыма на основе систематизации и комплексного анализа состояния отрасли и ее положения на внутреннем и внешнем рынках.

**Результаты исследований.** Современная экономика основана на законах конкуренции. Любая отрасль, в том числе сельское хозяйство и агропромышленный комплекс в целом, могут считаться экономически эффективными только в том случае, если их продукция конкурентоспособна. При этом факторами конкурентоспособности или конкурентными преимуществами реализуемой продукции могут выступать цена, качество, торговая марка, репутация производителя, близость мест реализации, потребительская ценность и т.д.

Само понятие «конкурентоспособность» имеет достаточно обширное количество трактовок в научной литературе. Например, классическая трактовка М. Портера определяет конкурентоспособность как свойство субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными конкурирующими субъектами рыночных отношений.

Р.А. Фатхутдинов дает следующее определение конкурентоспособности – это способность объекта выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке. Автор подчеркивает, что товар или услуга являются конкурентоспособными или неконкурентоспособными на конкретном рынке.

В целом, при определении конкурентоспособности выделяются следующие содержательные характеристики:

1. Создание качественного продукта.
2. Наличие соответствующих потребительских свойств.
3. Доминирование продукта над аналогами за счет конкурентных преимуществ.
4. Экономическая эффективность производства товара.
5. Эффективное использование ценовой, сбытовой и коммуникационной политики.

Рассмотрим данные факторы на примере рынка плодово-ягодной продукции Республики Крым. Первое конкурентное преимущество – качество крымских плодов и ягод – обычно не вызывает сомнений, особенно у потребителей. Плодово-ягодная продукция крымских производителей отвечает и второму критерию, удовлетворяя такие потребительские предпочтения, как экологичность, вкусовые качества, сортовое разнообразие. Многие потребители даже при равных данных характеристиках с продукцией других регионов России, ближнего и дальнего зарубежья, предпочитают крымские плоды и ягоды, считая, что они меньше подвергаются химической обработке вследствие территориальной близости мест реализации.

Но, несмотря на явные конкурентные преимущества в качестве, крымская плодово-ягодная продукция не является доминирующей на внутреннем и внешнем рынках вследствие сезонности ее производства и высокой цены. Эти негативные факторы являются и причинами низкой экономической эффективности производства плодов и ягод в регионе. Кроме того, крымские агротоваропроизводители практически не используют возможности сбытовой и коммуникационной политики для продвижения крымских плодов и ягод на рынке. Рекламный слоган «Покупай крымское!» ассоциируется у потребителей преимущественно с продуктами переработки сельскохозяйственного сырья (вина, варенье, чаи, эфирные масла, рахат-лукум, бальзамы, косметическая и парфюмерная продукция и т.д.), а не с крымскими плодами, фруктами, виноградом. Отдельные же рекламные компании некоторых предприятий АПК Крыма не отличаются должной масштабностью вследствие малых объемов производства.

В целом отрасль плодоводства Крыма, по сравнению с 80-90 годами 20 века, находится в состоянии упадка. По данным официальной статистики, уборочная площадь плодов и ягод в Крыму на начало 2015 года составила всего 10 тыс. га при ее размерах, например, в 1990 году в 44,3 тыс. га. Валовый сбор плодово-ягодной продукции за 2014 год при этом был равен 113,4 тыс. т против 428,6 тыс.т. Положительно, что урожайность плодов и ягод в последние годы увеличилась до 114,1 ц/га против 96,7 ц/га, однако это обусловлено в

большей степени благоприятными погодно-климатическими условиями, чем внедрением инновационных технологий.

Таким образом, рост валовых сборов плодово-ягодной продукции возможен при увеличении площади плодово-ягодных насаждений, что повлечет за собой снижение цены реализации плодов и ягод при уменьшении постоянных затрат благодаря эффекту увеличения объемов производства. Однако это не единственный способ увеличить эффективность производства и конкурентоспособность крымской плодово-ягодной продукции. Наибольший эффект будет достигнут при одновременном развитии сферы хранения и переработки плодов и ягод, так как в свежем виде отдельные виды данной продукции имеют крайне короткий срок реализации.

Также следует помнить, что как внутренняя (преимущественно со стороны Краснодарского края), так и внешняя (со стороны Украины, Турции, Грузии, Испании) конкуренция для крымских плодов и ягод в настоящее время сдерживается отсутствием свободного транспортного сообщения и продовольственным эмбарго Российской Федерации в отношении отдельных стран. Решение данных социально-политических проблем приведет к значительному усилению конкуренции на рынке плодово-ягодной продукции Крыма.

**Выводы:** Крым является регионом с существенными конкурентными преимуществами в производстве плодов и ягод. Это – высокое качество продукции и устойчивая ценность в глазах потребителей. Однако отсутствие должных условий производства и его низкая эффективность влекут за собой высокие цены реализации, особенно в сравнении с отечественными и зарубежными аналогами, что негативно отражается на конкурентоспособности плодово-ягодной продукции крымских производителей. Временные конкурентные преимущества в виде санкций и трансакционных издержек могут быть использованы для решения внутренних проблем отрасли и поднятия ее престижа в глазах потребителей.

## ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ФАКТОРЫ ИЗМЕНЕНИЯ СТОИМОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Колпакова Н.С.[1]

[1] к.э.н., *доцент кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

instoc.crimea@bk.ru

**Введение**. Земли сельскохозяйственного назначения – это средство производства. Большая часть площади сельскохозяйственных земель в настоящее время не может быть вовлечена в оборот, поскольку, чтобы стать полноценным объектом оборота, земельный участок должен иметь собственника, быть сформирован, поставлен на государственный кадастровый учет, а права на него должны быть зарегистрированы в Федеральной службе государственной регистрации, кадастра и картографии. Земли Республики Крым являются уникальными и наиболее ценным природным ресурсом, они составляют основу жизни и деятельности местных жителей.

**Цель и задачи исследования**. Изучение основных тенденций формирования стоимости земель сельскохозяйственного назначения Республики Крым, а также основных ценообразующих факторов, обеспечивающих их рыночную стоимость.

Методика исследования предполагает анализ и синтез совокупности факторов, оказывающих, по мнению автора, влияние на стоимость земельных участков с видом разрешённого использования – ведение сельского хозяйства (для сельскохозяйственного производства); ранжирование и группировку изучаемых факторов; анализ динамики изменения стоимости сельскохозяйственных земель.

**Результаты исследования**. Земельный фонд Республики Крым согласно данным

министерства имущественных и земельных отношений по состоянию на 01.01.2015 г. составляет 2608,1 тыс. га., из которых сельскохозяйственных земель 1 793,5 тыс. га (97%) приходится на сельскохозяйственные угодья, что свидетельствует о высоком уровне сельскохозяйственной освоенности земель. В структуре сельскохозяйственных угодий, занимающих 63% территории Крыма, преобладает пашня (63,3% общей площади сельхозугодий), пастбища (22,9%), многолетние насаждения (8,7%) и сенокосы (0,1%).

Наибольшее количество сельскохозяйственных угодий географически сосредоточено в Красногвардейском, Сакском и Симферопольском районах (рис. 1).

По мнению автора, рыночная стоимость сельскохозяйственного участка предопределяется рядом социально-экономических факторам, в частности:

- месторасположением;
- объем инвестиций в отрасль;
- объем валовой продукции сельскохозяйственного производства;
- структура валовой продукции сельского хозяйства в разрезе подотраслей, в частности удельный вес растениеводства и животноводства;
- среднемесячная заработная плата в сельском хозяйстве;
- средний балл бонитета почв по району;
- величина земельного налога на земли сельскохозяйственного назначения;
- урожайность зерновых сельскохозяйственных культур.

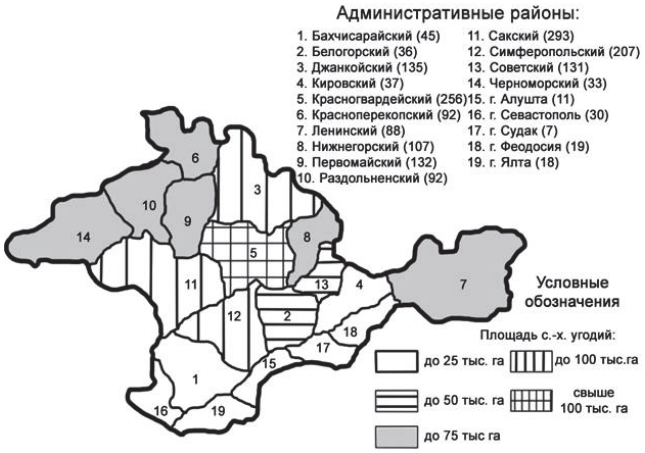



Рис. 1. Сельскохозяйственные угодья Республики Крым в разрезе районов

По данным Портала Услуг Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии, по итогам 2015 года средняя удельная цена земельного участка составила 376,5 руб./кв.м., при этом на сделки по купле-продаже земель сельскохозяйственного назначения приходится менее 11%.

Наиболее активе рынок аренды земель сельскохозяйственного назначения. В Республике Крым зарегистрировано более 50 договоров права пользования за 1 квартал 2016 года со средней ценой сделки 708 тыс.руб. Учитывая, то сделок купли-продажи за тот же период зарегистрировано только две, говорить о развитом рынке земли сельскохозяйственного назначения не приходится. Это обусловлено, в первую очередь, отменой запрета на отчуждение сельскохозяйственных земель, начиная с 01 января текущего года. Начиная уже со второго квартала 2016 года активность продаж может возрасти в несколько десятков раз.

**Выводы**. Рынок сельскохозяйственных земель находится на стадии формирования. Более активно развивается сегмент права пользования землями сельскохозяйственного назначения. Фактические цены следок значительно занижены и не отражают реальную рыночную стоимость земельных участков. Среди ценообразующих факторов формирования рыночной стоимости земель сельскохозяйственного назначения следует отметить группу социально-экономических факторов.

# УЧЕТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Латакова А.И.[1]
[1] *магистрант кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Додонова М.В.
mvdodonova@mail.ru

**Введение.** Результаты управления дебиторской задолженностью непосредственно влияют на финансовую устойчивость, базу налогообложения предприятия, выполнение плана доходов и расходов и, как следствие, на достижение стратегических целей его развития в условиях рынка и обеспечения конкурентоспособности, доходности хозяйственной деятельности. В настоящее время учет дебиторской задолженности полностью регулируется законодательными актами, но несмотря на такой контроль, в системе расчетов по дебиторской задолженности существует ряд проблем, связанных с несвоевременным ее погашением покупателями. Большая сумма задолженности, которые существуют между современными предприятиями приводит к кризису неплатежей.

**Цель и задачи исследования.** Целью исследования является обоснование мероприятий по учетному обеспечению расчетов с дебиторами за поставленную им продукцию, методов управления дебиторской задолженностью и определение допустимой суммы задолженности дебиторов предприятия.

**Результаты исследования.** Для сельскохозяйственных предприятий важным является вопрос управления дебиторской задолженности. В условиях кризиса неплатежей особенно возрастает роль эффективного управления дебиторской задолженностью, своевременного ее возврата и предупреждения долгов. Путем смягчения условий расчетов с покупателями продукции можно расширить объемы реализации и тем самым увеличить доходы и прибыли от основной деятельности. Одним из главных направлений управления дебиторской задолженностью является постоянный мониторинг расчетов. В системе методических приемов контроля расчетов также важное значение имеет инвентаризация расчетов.

Учет и анализ дебиторской задолженности является одной из ключевых задач в решении проблем, возникающих во время текущего управления предприятиями с позиции оптимального соотношения между ликвидностью и доходностью. Для регулирования задолженности на предприятии необходимо применять приемы моделирования допустимой суммы дебиторской задолженности, которая позволит просчитать влияние различных факторов на такую задолженность и покажет, не ухудшит ли наличие задолженности покупателей финансовое состояние предприятия, не повысятся ли затраты на производство продукции, не уменьшится ли выручка от продажи продукции.

Одним из главных условий поддержания необходимого уровня ликвидности и платежеспособности предприятий, функционирующих в условиях рынка является эффективное управление текущей дебиторской задолженностью.

Эффективность системы управления дебиторской задолженностью определяется уровнем контроля состояния расчетов по предприятию; анализа соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, так как значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования. Для уменьшения риска неуплаты долга одним или несколькими дебиторами, необходимо ориентироваться на большее количество потребителей. В практике экономически развитых стран подтвердили свою эффективность системы скидок при оплате долга дебитором досрочно. В современной экономической литературе выделяют следующие основные способы оптимизации сумм дебиторской задолженности: продажа счетов дебиторов факторинговой компании или банку; выставление счета покупателям сразу же при продаже большого количества товара; страхование кредитов

для защиты от значительных убытков по безнадежным долгам; контроль соотношения кредиторской и дебиторской задолженностей; формирование системы штрафных санкций за просроченное исполнение обязательств контрагентами.

Создание эффективной системы контроля качества учета расчетов с дебиторами требует разработки четкой и совершенной классификации дебиторской задолженности, унификации способов ее оценки и документов аналитического учета. Требуют разработки модели соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, которая позволила бы быстро и качественно выявлять негативные явления. Считаем необходимым усовершенствовать политику управления дебиторской задолженностью, ведь именно политика управления дебиторской задолженностью, которая представляет собой часть общей политики управления оборотными активами предприятия, определяет эффективность его работы. Поэтому весьма важным является определение основных (ключевых) этапов формирования политики управления дебиторской задолженностью:

- анализ дебиторской задолженности сельскохозяйственного предприятия в предыдущем периоде;
- формирование принципов кредитной политики по отношению к покупателям продукции, в том числе определение возможной суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность по товарному и потребительскому кредиту, формирование системы кредитных условий, формирование стандартов оценки покупателей и дифференциация условий предоставления кредита;
- формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности и построение эффективной системы контроля движения и своевременной инкассацией дебиторской задолженности;
- обеспечение использования на предприятии современных форм финансирования дебиторской задолженности.

Итак, проблема учета дебиторской задолженности состоит в том, чтобы не допустить просрочки сроков платежа и доведение задолженности до состояния безнадежной. Правильно организованный бухгалтерский учет должен иметь такую систему счетов, которая в достаточной степени отражала и характеризовала всю хозяйственную деятельность с достаточной конкретизацией.

**Выводы.** Расчеты с покупателями и заказчиками - один из необходимых составляющих расширенного воспроизводства, для нормального осуществления которого необходимо постоянное наблюдение за его ходом, что достигается путем осуществления анализа расчетных операций предприятия. Организация учета дебиторской задолженности на предприятии любой формы собственности имеет важное значение, поскольку способствует упорядочению информации, прозрачности и достоверности данных по расчетным операциям с дебиторами. Считаем что, внедрение предложенных мероприятий по учетному обеспечению расчетных отношений с дебиторами, методов управления дебиторской задолженностью и моделирования допустимой суммы задолженности от покупателей и заказчиков в практику отечественных сельскохозяйственных предприятий будет способствовать реализации эффективного регулирования их финансового состояния.

# ПРОБЛЕМЫ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Майборода Е.П.[1]
[1]*магистрант кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Анисимова Н.Ю.
anisimova.99@mail.ru

**Введение.** Сельские территории характеризуются как сложныеоткрытые системно-структурные образования, которые включают природные и материально-технические ресурсы, социальную и производственную инфраструктуру, сельское население и систему расселения, характеризуются компактностью, имеют территориально-административные границы и организационно-управленческую подсистему и обеспечивают осуществление производственной и социально-экономической деятельности. В перечне характеристик сельских территорий в особую группу выделяется их ресурсное обеспечение, имеющее две основные составляющие: природно-климатические ресурсы данного региона и производственные ресурсы отраслевого назначения. Их наличие, состав и структура в определяющей степени влияют как на эффективность агропромышленного комплекса, так и на устойчивое развитие сельских территорий.

**Цель и задачи исследований.** Цель проведенного исследования – выявить проблемы ресурсного обеспечения сельских территорий, в том числе в Республике Крым, на основании проведенного системно-теоретического анализа.

**Методика исследований** основана на использовании общетеоретических методов: индукции и дедукции, синтеза и анализа, в том числе комплексного и системного, наблюдения, сравнения и обобщения.

**Результаты исследований.** Аграрная экономика, в отличие от других сфер деятельности человека, основана на использовании природных недр и ресурсов, от состава и качества которых зависит не только развитие сельских территорий, но и специализация агротоваропроизводителей региона. Аграрная экономика в принципе не может рассматриваться отдельно без ее природно-ресурсного обеспечения. Причем эта взаимосвязь настолько неразрывна, что отдельными учеными выделяется такая экономическая категория, как природно-ресурсный капитал, под которым понимается совокупность наземных экосистем, являющихся исходным капитальным активом (запасом природных ресурсов), из которого ресурсы вовлекаются в хозяйственный оборот (поток ресурсов, производный актив) и наравне с другими активами (традиционным физическим капиталом) берут уже непосредственное участие в производстве. Таким образом, природно-ресурсный капитал, по сути, является первичным капитальным активом, который также принимает участие в создании жизненных благ. Природно-ресурсный капитал сельских территорий включает земельные и трудовые ресурсы, основной и оборотный капитал, а также природные условия (климатические факторы - суммарные годовые объемы показателей солнечной радиации, активной температуры и осадков) региона.

Насколько тесно связаны между собой понятия природного и ресурсного обеспечения сельских территорий, настолько тесно они связаны и с особенностями данных территорий. Например, в Республике Крым выделяется три природно-климатические зоны с совершенно различными условиями и ресурсами, причем даже в рамках одной зоны на отдельных территориях та или иная культура дает различные урожаи в зависимости от состояния почв, рельефа посевной площади, степени орошения и т.д.

В условиях устойчивого развития сельских территорий важную роль играет рациональное использование местных сырьевых ресурсов, поскольку это, во-первых, оказывает содействие увеличению количества рабочих мест, а, соответственно, и росту занятости сельского населения и, во-вторых, обеспечивает производство экологически

безопасных удобрений для сельского хозяйства. С целью эффективного использования местных сырьевых ресурсов нужно, прежде всего, обеспечить комплексное использование месторождений местных сырьевых ресурсов (известняковые материалы, фосфориты, сапониты, апатиты, сапропели и др.) и организовать на местах первичную их переработку.

Однако для Крыма данное использование сырьевых ресурсов сельских территорий даже при их наличии весьма проблематично. Крым является уникальной территорией с эксклюзивным рекреационным потенциалом. Поэтому выбор между промышленным использованием недр (что является более экономически выгодным) и сохранением окружающей среды на полуострове (что является более выгодным для экологии региона) в большинстве случаев решается в пользу последнего фактора.

В этой связи особое внимание в Республике Крым нужно уделять развитию сельского (зеленого) туризма и установлению специального режима использования ценных источников минеральных вод, рассола озер, залежей лечебных грязей, ценных ландшафтов, рекреационных ресурсов, которые расположены на сельских территориях и принять все необходимые меры относительно их охраны от загрязнения, повреждения и преждевременного истощения. Данное направление использования природно-ресурсного капитала также позволит обеспечить занятость сельского населения, привлечь дополнительные высококвалифицированные кадры, оптимизировать инфраструктуру сел в регионе, сформировать благоприятный имидж сельских территорий.

Несмотря на первоочередную важность природно-климатических условий, для устойчивого развития сельских территорий необходимы и те ресурсы, которые обеспечивают деятельность любого предприятия: трудовые, материальные, финансовые. В их использовании для аграрного сектора экономики также есть своя специфика, связанная, преимущественно, с территориальной удаленностью сел от центров промышленного производства. Это обуславливает сложности с поставками сырья и техники, низкий уровень инфраструктуры, в том числе и социальной, отсутствие достаточного количества высококвалифицированных кадров. Поэтому проблемы ресурсного обеспечения сельских территорий не могут быть решены только при рациональном использовании окружающих природных недр, само рациональное их использование невозможно без наличия соответствующего производственного потенциала.

**Выводы.** В последние годы в Российской Федерации, как на федеральном, так и на региональном уровнях принят ряд нормативно-правовых актов и целевых программ, в которых делается акцент на необходимости комплексного развития сельских территорий. Важная роль в этом процессе отводится обеспечению сбалансированного развития, экологобезопасного воспроизводства и оптимального использования всей совокупности элементов ресурсного капитала.

Оценивая уровень исследования проблемы ресурсного обеспечения сельских территорий, можно констатировать, чтонеобходимость перехода от отраслевого (секторального) к территориальному подходу в управлении развитием сельских территорий имеет научное обоснование. Это свидетельствует о необходимостидальнейшего изучениянаправлений комплексного использованияприродно-ресурсного капитала сельских территорий, чтопозволит вывести их потенциал на качественно новый уровень.

# МОНИТОРИНГ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА ВИН РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Марабян А.Р.[1]
[1]*магистрант кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Анисимова Н.Ю.
anisimova.99@mail.ru

**Введение.** Виноделие развито во многих странах мира. Основными лидерами мирового производства винодельческой продукции принято считать Францию, Италию, Испанию. Но в связи с выходом на мировой рынок новых винодельческих государств, таких как Китай, Турция, Южная Африка, стало значительно сложнее удерживать позиции лидеров в производстве вина, так как конкуренция с каждым годом возрастает. На новых территориях происходит постепенное увеличение площадей виноградников, в то время, как европейские страны вынуждены сокращать насаждения. Сегодня пятерку лидеров по объемам виноградников, которые составляют 50,0 % мирового объема их площади, занимают Испания (1023 млн. га), Франция (793 млн. га), Италия (752 млн. га), Китай (680 млн. га) и Турция (504 млн. га).

Несмотря на важность данных количественных показателей, следует отметить, что это не единственное конкурентное преимущество в производстве винодельческой продукции. Вина по своим характеристикам и вкусовым качествам имеют существенные отличия, обусловленные местом их происхождения и особенностями технологии производства. И некоторые из них воссоздать в других регионах и странах практически невозможно. Поэтому такие вина являются эксклюзивными и практически не имеющими конкурентов как на внутреннем, так и на внешнем винодельческих рынках. В полной мере это относится к крымским винам, имеющим не только уникальный вкус, но и обширный ассортимент, от тихих столовых вин до крепленых игристых.

**Цель и задачи исследований.** Основной целью исследования явилось детальное и комплексное рассмотрение актуальных проблем и современных тенденций развития крымского рынка винодельческой продукции виноградарства. Для достижения данной цели исследования были поставлены следующие задачи:

- проанализировать современное состояние и тенденции развития мирового и регионального рынка винодельческой продукции;
- дать оценку объемам производства и реализации вин в Республике Крым;
- выявить направления развития рынка крымских вин на перспективу.

**Методика исследований** включала традиционные (сравнительный, нормативный, структурный, линейный) и статистические (структурно-динамический, балансовый) методы анализа. Методы применялись в вертикальном и в горизонтальном сопоставлении событий, с применением натуральных и стоимостных показателей.

**Результаты исследований.** История виноделия Крыма насчитывает свыше ста лет и связана с именем князя Л.С. Голицына, положившего начало производству тихих и игристых вин на полуострове. В разные годы винодельческую отрасль Крыма называли бюджетообразующей, «визитной карточкой», «гордостью» полуострова. И тому были причины. В 90-ые годы 20 века продукция крымских виноделов составляла треть всего производства вина в Украине и даже в сложный переходный период входила в пятерку лидеров винодельческого рынка по объемам производства. Вместе с тем, за постсоветский период в Крыму было практически утеряна собственная сырьевая база для получения качественного технического винограда, а часть винодельческой продукции производилась из привозного сырья.

Сегодня виноделие Крыма начало постепенно возрождаться. Ежегодные объемы производства винодельческой продукции достигают свыше 5,0 млн. декалитров и продолжают расти. Для рынка вин Республики Крым, как и для экономики региона в целом

положительным фактом является то, что в Российской Федерации производство всех видов винодельческой продукции не превышает 50,0 млн. дал, что позволяет говорить о высокой конкурентоспособности крымских вин на отечественном рынке. Кроме того, и объемы производства винограда в Республике Крым составляют около трети всего объема его производства в России, что позволяет говорить об аутентичности крымского виноделия.

В 2016 году ФГУП «ПАО «Массандра», крупнейший производитель вина в Крыму, получила первую в России лицензию на производство вина с защищенным географическим указанием «Крым». Такая надпись на этикетке означает, что вино не только произведено на полуострове, но и виноград, из которого сделано вино, выращен в Крыму. Очень скоро на этикетках всех массандровских вин появится надпись «вино с защищенным географическим указанием Крым», либо «специальное ликерное вино с защищенным географическим указанием Крым». Кроме того, продукция «Массандры» избавится на этикетках от формулировки «винный напиток», как того до получения лицензии требовало законодательство. Руководство «Массандры» рассчитывает, что это позволит значительно увеличить объемы продаж.

Помимо ФГУП «ПАО «Массандра», выпуск автохтонных и терруарных вин в Крыму осуществляют и другие винодельческие компании. Например, винный дом «Валерий Захарьин» выпускает целую линейку таких вин, произведенных из крымского винограда и имеющих аутентичные названия: «Кефесия», «Сары Пандас», «Баккал-Су», «Кокур» и др.

Также особого внимания заслуживает и продукция ГУП РК «ЗШВ «Новый Свет», производимая по технологии французской классической шампанизации. Таким способом классическое шампанское в Российской Федерации производит только ПАО «Абрау-Дюрсо», расположенное в Краснодарском крае и история создания которого также связана с именем Л.С. Голицына.

Несмотря на столь благоприятную конъюнктуру, сложившуюся на рынке крымских вин на сегодняшний день, не следует забывать о двух главных негативных факторах: фальсифицированной продукции и отсутствии экспорта вин вследствие санкций. Причем эти проблемы тесно взаимосвязаны. Высокое качество крымских вин, обусловленное сложной технологией, влечет за собой и высокие цены, а сравнительно невысокий уровень платежеспособного спроса и высокие инвестиционные барьеры развития промышленного виноградарства ведут как к повышению конкурентоспособности импортной продукции, так и высокой доле контрафакта в низком ценовом сегменте. Поэтому снятие продовольственного эмбарго может привести к значительном падению спроса на продукцию крымских виноделов. Решение этой проблемы находится в поиске направлений снижения себестоимости винодельческой продукции как с помощью внутрихозяйственных резервов, так и государственной поддержки отечественного виноделия.

**Выводы.** В период интенсивного развития современного рынка винодельческой продукции, где меняются основные участники и потребительские предпочтения, важное значение имеет сохранение уникальности и неповторимости крымского виноделия. Обладая целым рядом конкурентных преимуществ как на внутреннем, так и на внешнем рынках, продукция крымских виноделов значительно уступает в цене отечественным и зарубежным винам. Для сохранения аутентичности и терруарности вин Крыма отрасли нужны воссоздание сырьевой базы технического винограда и реализация целевых программ поддержки виноделов на федеральном и региональном уровнях.

# ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ОВЦЕВОДСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Марчук А.И.[1]
[1]*магистрант кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Анисимова Н.Ю.
anisimova.99@mail.ru

**Введение.** Важной отраслью сельскохозяйственного производства, особенно в степных, засушливых районах, выступает овцеводство. Среди отраслей животноводства овцеводство занимает первое место по разнообразию производимой и перерабатываемой продукции: шерсть (тонкая, полутонкая, грубая, полугрубая), каракульские смушки, шубные и меховые овчины, мясо, сало, молоко.Из шерсти производят камвольные (гладкие) и суконные (ворсовые) ткани, трикотажную одежду, одеяла, ковры, валяную обувь, из овчины и смушков – шубы, воротники, шапки и другие изделия.

По содержанию белка, незаменимых аминокислот, витаминов, минеральных веществ баранина не уступает говядине, а по калорийности выше ее на 18-20%. Она содержит в жире небольшое количество холестерина, в отличие от всех других видов мяса: бараний жир – 25 мг, говяжий – 75 мг, свиной – 75-126 мг.

Овцеводство является одной из весьма экономичных отраслей сельскохозяйственного производства. На содержание одной овцы затрачивается в 3,6 раза меньше средств в сравнении с затратами на содержание одной свиньи, в 7,3 раза меньше, чем на содержание одной головы молодняка крупного рогатого скота, в 18,7 раз меньше, чем на содержание одной коровы. Значительно ниже затраты труда и по уходу за молодняком овец.

**Цель и задачи исследований.** Целью исследования явилась оценка перспектив производства продукции отрасли овцеводства в Республике Крым. Для достижения данной цели в ходе исследования решались следующие задачи:

– изучить роль и значение отрасли овцеводства как важной отрасли сельскохозяйственного производства;
– проанализировать современное состояние отрасли овцеводства в Республике Крым;
– дать оценку перспектив развития отрасли овцеводства на региональном уровне.

**Методика исследований** основана на данных анализа статистических данных Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым, Министерства сельского хозяйства Республики Крым, материалов периодической печати и Интернет-ресурсов.

**Результаты исследований.** Овцеводство в Республике Крым имеет длительную историю развития. В 1940 году поголовье овец на полуострове составляло 961,4 тыс. голов, в 1980-1992 гг. оно увеличилось в среднем до 1050 тыс. голов, однако, начиная с 1993 года, снизилось до 200 тыс. голов. Данные негативные изменения привели, при практически неизменной продуктивности овец, к резкому сокращению производства шерсти и баранины с 29,8 т и 45,8 т в 1990 году до 3,5 т и 16,0 т в 2015 году.

Анализируя статистические данные, можно отметить, что в период трансформационных изменений 1990-х годов именно овцеводство оказалось наиболее экономически незащищенным среди других отраслей животноводства. Сегодня в этой отрасли практически утерян потенциал развития, она находится на рубеже выживания. Помимо общих причин упадка отрасли животноводства, для крымского овцеводства такими стали:

– специфические особенности технологического процесса (производство сырья, поступающего раз в год);
– отмена госзаказа на шерсть и другую продукцию овцеводства;
– либерализация цен;
– рост конкуренции со стороны иностранных производителей;

– интервенция отечественного рынка дешевыми импортными товарами, замена традиционной армейской формы, которую изготавливали из украинского шерстяного сырья, новой камуфляжной, которую изготавливают из хлопка и других импортируемых материалов;
– диспаритет цен на сельскохозяйственные и промышленные товары, отсутствие рыночной инфраструктуры;
– дефицит кормов и высокие цены на них;
– недостаточность средств для усовершенствования технологических условий разведения овец;
– разрушения специализированных промышленных комплексов;
– дезоорганизация племенного дела;
– несоответствие генетического потенциала мировым требованиям и т.д.

Вследствие данных негативных факторов большое количество не только товарных, но и производственных и племенных овец в середине 1990-х годов были забиты на мясо. Сегодня их поголовье в Крыму насчитывает 217,3 тыс. голов, причем 199,9 тыс. голов (91,9 %) находится в хозяйствах населения. Чтобы исправить это положение, нужна не только государственная программа по возрождению отрасли овцеводства, но и план мероприятий по ее практической реализации в аграрном секторе.

Следует отметить, что еще в 2011 году учеными Ассоциации овцеводов и козоводов Украины, д.с.-х.н., профессором В.М. Туринским, к.с.х.-.н. И.И. Антоник, экономистом В.В. Ананьевым была разработана Программа сохранения генофонда и развития отрасли овцеводства в Автономной Республике Крым(с 2011 по 2015 гг.). Ее положениями было предусмотрено создание культурных (в том числе сертифицированных) пастбищ общей площадью 58050га,увеличение поголовья овец до 631,5 тыс. голов, производство баранины и ягнятины на уровне 3782 тонн, полутонкорунной шерсти на уровне 1534 тонн, овчин – в количестве 210 тысяч.

К сожалению, данная Программа, в силу социально-политических причин, так и не была реализована. На сегодняшний день в Республике Крым действует целый ряд государственных, федеральных, региональных, ведомственных целевых Программ по развитию животноводства и семейных животноводческих ферм, однако конкретных мероприятий по развитию именно овцеводства, нет. В то же время без целенаправленной государственной поддержки возродить отрасль овцеводства в Крыму в промышленном масштабе маловероятно. Из-за своей неприхотливости и высокой приспособляемости к неблагоприятным климатическим и территориальным условиям, овцы содержатся во многих хозяйствах степной и горной зон полуострова. В Крыму такие зоны имеются практически в каждом районе. При этом как сейчас, так и на перспективу основными районами производства шерсти и баранины должны быть степные районы, имеющие большие площади пастбищ. К таким районам относятся Ленинский(110 тыс. га), Черноморский (47 тыс. га), Белогорский(42 тыс. га), Сакский (38 тыс. га), Джанкойский (29 тыс. га), Раздольненский (27 тыс. га).

По расчетам ученых, нормативы обеспеченности населения Крыма продуктами отрасли овцеводства собственного производства выполняются только на 15,0 %, причем отмечается явный структурный сдвиг в сторону баранины в противовес шерсти. Это обусловлено отсутствием необходимого оборудования и технологий, а также сложностью технологического процесса обработки шерсти в частных хозяйствах населения, превалирующих в структуре производителей продукции овцеводства.

**Выводы.** В настоящее время овцеводство в Крыму находится на уровне, близком к полной его ликвидации. Возрождение отрасли в промышленных масштабах позволит увеличить производство важных для человека продуктов овцеводства, повысить экономическую эффективность отдельных хозяйств и животноводства Крыма в целом, использовать ресурсный потенциал АПК с помощью вовлечения в сельское хозяйство малопродуктивных пастбищ и организации пожнивной пастьбы.

# СОВРЕМЕННАЯ ПРОФЕССИЯ БУХГАЛТЕРА

Мельникова Н. В.[1]
[1]*студентка кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Плакса Ю. В.
nata.ru-96@mail.ru

**Введение.** С развитием нашего мира, появляются все новые и новые потребности. Одна из таких потребностей классифицированная рабочая сила. В наше время и в будущем, появляются и будут появляться новые предприятия, будут открываться новые отрасли в промышленности, для функционирования которых нужны будут люди. Каждое предприятие связано с оборотом денег, будь то строительная компания или же банк, магазин или заправка и на всех этих предприятиях требуется бухгалтер. Он нужен, чтобы производить правильный учет денежных средств, а это расходы и доходы, начисление заработной платы, ведение документации, отчета перед государственными органами и собственниками компании и многое другое.

**Цель и задачи исследования.** Цель статьи заключается в том, чтоб понять востребован ли в наше время бухгалтер и нужна ли будет эта профессия в будущем. Чтобы понять и раскрыть тему мы должны выполнить задачи:

1. Понять актуальность темы.
2. Изучить положение рынка вакансий и кодекс этики профессиональных бухгалтеров.
3. Сделать вывод о том, востребован ли бухгалтер.

**Результаты исследования.** Открывая газету или же интернет объявления, мы видим, что многим предприятиям требуется бухгалтер. С чем это связано? С тем, что в наше время мало квалифицированных работников, не достаточно знать только основы бухгалтерии, чтобы стать хорошим бухгалтером и многие из нас заблуждаются, когда думают именно так. Кто же такой бухгалтер – это человек, который должен знать и уметь не только свое дело, а еще уметь ориентироваться во всем, что имеет отношение к деятельности предприятия, должен интересоваться политикой, экономикой и постоянно обновлять свои знания в законодательной сфере, изучая дополнения и изменения в ней. Бухгалтер должен обладать хорошими качествами, а именно быть честным, стрессоустойчивым, внимательным, пунктуальным и ответственным, и самое главное он должен уметь аргументировать свои действия и рассказывать о них. В кодексе прописаны основные принципы, которыми должен обладать бухгалтер, это такие как: порядочность, объективность, конфиденциальность, профессионализм, придерживаться правил профессионального поведения и знать технические и профессиональные стандарты. Нарушить работу бухгалтера сломав устоявшиеся принципы, могут различные угрозы: личная заинтересованность, шантаж, близкие знакомства, потеря самоконтроля. Очень важную роль в этой профессии играет и опыт, так и не опытный студент, попадая на предприятие, никогда не станет в первый день бухгалтером, потому что он еще не знает как правильно вести документацию, с чего начать свою работу и на чем вообще основывается деятельность предприятия. Для начала он будет помогать, вникать в дела предприятия, обучаясь и узнавая новое, спустя время ему уже начнут доверять документацию и постепенно, набираясь опыта, ему доверят работу бухгалтера. Многие люди бояться нести ответственность за сделанную ими работу, потому что их ошибки могут сопровождать не только штрафами, выговорами, увольнением, но и уголовной ответственностью. И по этой причине не идут работать по этой профессии, часто говорят, что бояться ответственности и всю жизнь работают на невысоко оплачиваемой работе с такой же маленькой ответственность, которая не несет за собой больших последствий.

Можно выделить плюсы и минусы профессии бухгалтера. К плюсам можно записать развитие и подъем по карьере, стабильность работы и хороший заработок. К минусам можно

отнести большие объемы информации и большую ответственность, порой ненормированный рабочий день. Также следует отметить, что это одна из самых опасных профессий. Поскольку бухгалтер является материально-ответственным лицом, причем подотчетное не только руководителю подразделения или организации. Нельзя забывать и о том, что периодически проводятся аудиторские проверки, бухгалтерам регулярно приходится встречаться с представителями налоговых органов, а к нарушителям законодательства в сфере учета и отчетности применяются серьезные санкции, вплоть до лишения свободы.

**Выводы.** Таким образом, изучив рынок вакансий, следует отметить, что бухгалтера будут нужны и в настоящем и в будущем. Это связанно с развитием новых отраслей промышленности, открытием новых предприятий и организаций, а так же с тем, что в наше время мало толковых бухгалтеров, которые свободно ориентируются в своем деле и готовы нести ответственность за свою деятельность. И хотя профессия бухгалтера имеет и положительные и отрицательные стороны, она вовсе не ограничивается миром активов, пассивов, проводок и балансов. Настоящий профессионал обязан ориентироваться во всем, что имеет отношение к деятельности организации, в которой он трудится, интересоваться экономикой, политикой, отслеживать изменения в законодательстве и постоянно повышать свою квалификацию.

## ВЗАИМОСВЯЗЬ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ С СИСТЕМАМИ УЧЕТА И УПРАВЛЕНИЯ

Мишнёва В.Ю.[1]
[1]*студентка кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., профессор Майданевич П.Н.
torivoronkevich@mail.ru

**Введение.** В данном разделе рассматривается связь системы внутреннего контроля с двумя видами бухгалтерского учета.

**Целью и задачами исследования** является обоснование взаимосвязи системы внутреннего контроля с системами учета и управления**.**

**Результаты исследования.** Система внутреннего контроля тесно связана с двумя видами бухгалтерского учета: бухгалтерским финансовым учетом и бухгалтерским управленческим учетом.

Системы внутреннего контроля и бухгалтерского учета для эффективного функционирования предприятия должны быть согласованы. Система двойной записи, которая лежит в основе любой учетной системы предприятия, определяет порядок регистрации и обеспечивает контроль. Целью такого контроля является предупреждение ошибок, злоупотреблений или возникновения случайных убытков на предприятии. В свою очередь система бухгалтерского учета может считаться надежной и эффективной, если надежны все стадии обработки информации, выполняемые ею: контроль правильности оформления и полноты первичных учетных документов, их систематизация и хранение; отражение содержания первичных учетных документов в форме бухгалтерских записей и фиксация фактов хозяйственной деятельности в соответствии с нормативными положениями и учетной политикой предприятия; формирование отчетности обеспечение сохранности информации, создание архивов учетной документации и т.д.

Руководство предприятия должно обеспечивать существование надежной системы внутреннего контроля. Система внутреннего контроля как раз и должна в свою очередь обеспечивать надежность выполнения всех стадий учета.

Связь внутреннего контроля с управленческим учетом характеризуется тем, что с одной стороны, при помощи данных учета контроль на предприятии осуществляется за

результатами производственно-хозяйственной деятельностью предприятия и его структурных подразделений, за соблюдением норм, правил, положений. А с другой стороны, внутренний контроль предоставляет более широкие возможности использования учетной информации для обоснования управленческих решений на предприятии.

Основной задачей управления предприятием является обеспечение выполнения следующих требований:

1) своевременное обнаружение недостатков в деятельности предприятия;

2) своевременное принятие мер по устранению недостатков.

Процесс управления предприятием может включать в себя следующие основные стадии:

1. планирование – подразумевает сбор и обработку информации, разработку управленческого решения;
2. учет - это сбор, измерение, регистрация и обработка учетной информации, которая касается выполнения управленческого решения
3. организация и регулирование реализации управленческого решения;
4. анализ - разложение информации, которая получена на стадии учета, на отдельные компоненты; их изучение и оценка для принятия оптимальных управленческих решений.

Каждая из перечисленных стадий чередуется со стадиями контроля. Затем следует новый цикл непрерывного процесса управления предприятием. Таким образом, стадия внутреннего контроля в процессе управления предприятия имеет двойственную роль. С одной стороны, стадии контроля неизменно чередуются с другими стадиями в процессе управления, как бы проникая в каждую стадию. С другой стороны, контроль обеспечивает оптимальный процесс управления на каждой стадии. Поэтому стадию контроля по отношению к остальным следует рассматривать как упорядочивающее звено управленческого процесса.

В связи с тем, что на любой стадии процесса управления неизбежны различные отклонения действительного состояния от требуемого, то для того, чтобы своевременно располагать информацией об отклонениях, превышающих допустимые значения, необходим внутренний контроль.

Внутренний контроль является:

1) неотъемлемым элементом каждой стадии процесса управления предприятием;
2) обособленной стадией процесса управления предприятием;
3) обособленной стадией процесса управления на всех других стадиях.

**Выводы.** Проанализировав взаимосвязь системы внутреннего контроля с системами учета и управления видно, что системы тесно связаны между собой. Система внутреннего контроля должна обеспечивать надежность выполнения всех стадий учета. Связь внутреннего контроля с управленческим учетом прослеживается в контроле на предприятии за результатами деятельности, соблюдением законодательных норм и положений.

Руководство предприятия по организации внутреннего контроля должно учитывать неразрывную связь системы внутреннего контроля с видами бухгалтерского учета: бухгалтерском (финансовым) учетом и бухгалтерском (управленческим) учетом. Взаимодействие этих систем обеспечит эффективную деятельность предприятия на всех стадиях учета.

# ОЦЕНКА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРАРНОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Никонюк А.В.[1]
[1]*магистрант кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Анисимова Н.Ю.
nastena_n14@mail.ru

**Введение.** Трудовой потенциал представляет собой одну из важнейших составляющих ресурсного потенциала предприятия, региона, государства, общества в целом. Он выступает характеристикой способностей населения, воплощенных в их трудовой деятельности. Однако, принимая во внимание последние демографические данные, прирост трудовых ресурсов, а, следовательно, и увеличение использования трудового потенциала, довольно проблематичен. Особенно ярко это проявляется в сельском хозяйстве, где экстенсивные источники прироста рабочей силы исчерпаны и ее увеличение становится практически невозможным. Помимо этого, сельскохозяйственный труд имеет ряд особенностей, непосредственно связанных со спецификой отрасли, что влечет за собой особые требования к качественной составляющей трудового потенциала аграрного сектора.

**Цель и задачи исследования.** Целью данного исследования является анализ формирования и возможностей роста использования трудового потенциала аграрного сектора, в том числе в Республике Крым.

**Методика исследования** основана на таких научно-теоретических методах, как наблюдение, сравнение, синтез, группировка и анализ.

**Результаты исследования.** Термин «трудовой потенциал» стал широко применяться в отечественной социально-экономической литературе в конце 1970-х - в начале 1980-х годов. Возникновение этого термина было обусловлено переосмыслением роли человека в производственном процессе, в значении накопленного в обществе интеллектуального и образовательного потенциала.

Разные авторы вкладывают в понятие «трудовой потенциал» неодинаковое значение, но все они опираются на категорию «трудовые ресурсы». Но и при трактовании и соотношении категорий «трудовые ресурсы» и «трудовой потенциал» среди экономистов и социологов нет единства мнений. Одни из них исходят из их отождествления (Л. Дегтярь, И. Кулинцев), другие их различают (Д. Богиня, В. Буланов, Г. Волгин), третьи (В. Данюк, А. Колот, Г. Завиновская) используют только термин «трудовые ресурсы», а четвертые (Б. Генкин) - только «трудовой потенциал».

Обобщая теоретические подходы к трудовому потенциалу, можно прийти к выводу, что трудовой потенциал - это симбиоз количественных и качественных характеристик, параметров трудовых ресурсов, причем по мере усиления роли интенсивных факторов увеличения объемов производства возрастает роль качественных параметров. Более того, это становится определяющей закономерностью интенсификации производства. Количественная сторона трудового потенциала характеризуется:

– количеством трудоспособного активного населения (трудовые ресурсы). Биологические и социальные признаки трудовых ресурсов определяют возраст и пол, которые характеризуют их физическое состояние и обуславливают различную производительность труда, а также биологическую трудоспособность (средняя продолжительность жизни в рабочем периоде);

– количеством рабочего времени, отработанного трудоспособным населением. Количественно трудовой потенциал определяется величиной (фондом) рабочего времени, которое может быть отработано в среднем одним работником за год.

По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым, численность постоянного населения региона на начало 2016 года

составляла 1907106 чел., в том числе сельского населения – 938385 чел. или 49,2 %. В то же время удельный вес занятых в сельскохозяйственном производстве не превышает 10,0 % от общей численности рабочей силы Республики Крым. Налицо значительный количественный трудовой потенциал аграрного сектора, которой при создании благоприятной конъюнктуры на рынке аграрного труда может стать реальной рабочей силой.

Что касается качественных характеристик трудового потенциала аграрного сектора, то здесь методически сложно разграничить численность сельского населения, имеющего высшее образование и высокую трудовую квалификацию, но работающего в близлежащих городах и численность городских жителей, приезжающих на работу в агропромышленные предприятия, расположенные за городом. Однако, в целом тенденция такова: трудовые ресурсы современного аграрного сектора в среднем имеют сравнительно более низкий уровень образования, чем жители городов.

Повышение эффективности использования трудового потенциала аграрного сектора Республики Крым возможно посредством:

– вложений в формирование трудового потенциала, его качественные признаки и структуру, которые отвечают потребностям АПК на данном этапе развития;
– дальнейшей степенью отдачи этих вложений, условий и факторов аграрного производства при использовании трудового потенциала;
– механизмов стимулирования к сельскохозяйственному труду, мотивации активности человека, коллектива, общества;
– состояния представлений о целях и перспективах будущего развития аграрного сектора;
– дополнительных вложений (затрат) в переподготовку (переобучение) трудоспособного населения, технологическими изменениями, новыми достижениями науки и техники, организации и управления в АПК;
– личного отношения к правовой системе регулирования аграрных взаимоотношений;
– состояния воспитания и образования, уровня цивилизованных потребностей и запросов сельских жителей и трудовых ресурсов аграрного сектора.

**Выводы.** Понятие «трудовой потенциал» отображает более широкий спектр возможностей трудоактивного населения, чем традиционная категория «рабочая сила», и отличается от нее дополнительными резервами способностей к труду, создаваемых различными человеческими качествами, а также результатами коллективной деятельности людей.

Трудовой потенциал аграрного сектора экономики определяется с помощью количественных и качественных характеристик, оценка которых позволяет говорить о значительных неиспользуемых трудовых резервах в численности сельского населения Республики Крым.

Рост использования имеющегося трудового потенциала АПК Крыма возможен при решении проблем, присущих большинству сельскохозяйственных регионов и районов Российской Федерации и касающихся преимущественно улучшения социально-экономического положения сельских жителей.

# МЕТОД УЧЕТА ЗАТРАТ ABC

Панасюк В. В.[1]
[1]*магистрант кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В. И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Додонова М. В.
vita.panasyuk@yandex.ru

**Введение.** Конкурентоспособность компании в существующей ситуации на рынке зависит от многих факторов, одним из которых является низкая себестоимость предлагаемой продукции или услуги. Добиться снижения себестоимости можно путем грамотного подсчета затрат с учетом факторов затрат, актуальных для процесса производства продукта или предоставления услуги.

**Результаты исследования.** Для определения себестоимости продукции или услуги долгое время широко применяется традиционный метод учета затрат, в котором себестоимость складывалась из суммы прямых и косвенныхиздержек в проецировании на объект затрат. Этот метод прост, имеет незначительную погрешность и считается допустимым в случае, если часть косвенных расходов в себестоимости продукции сравнительно небольшая. Поскольку в настоящее время технологические производства постоянно совершенствуются, производство автоматизируется, доля прямых затрат уменьшается, а косвенные затраты (такие как управление, маркетинг, финансовое управление или управление персоналом) – увеличиваются, необходимо принимать меры по оптимизации затрат посредством внедрения других методов учета затрат, в частности, метода ABC (ActivityBasedCosting - учет затрат по видам деятельности).

Суть метода заключается в том, что затраты на процессы описываются более точно, что, в свою очередь, позволяет отобразить реальное финансовое состояние организации по сравнению с традиционнымиметодами бухгалтерского учета. В основе метода ABC лежит предположение, что «деятельность потребляетресурсы, а продукция потребляет деятельность». Это означает, что продукция – результат деятельности, связанной с потреблением ресурсов, учет затрат по которым ведется на соответствующих счетах. Алгоритм ведения учета по ABC выглядит следующим образом:

1. Выделение основных видов деятельности (функции, или операции).
2. Идентификация накладных расходов в соответствии с указанными видами деятельности.
3. Для определения носителя затрат каждого вида деятельности. Носитель должен быть оценен в соответствующих единицах измерения.
4. Оценка стоимость единицы носителя затрат путем деления суммы накладных расходов по каждой функции (операции) на количественное значение соответствующего носителя затрат.
5. Определение себестоимости продукции (работы, услуги). Для этого стоимость единицы носителя затрат умножается на их количество в соответствии с видами деятельности, которые необходимы для изготовления продукции (работы, услуги).

Таким образом, объектом учета затрат при этом методе является отдельный вид деятельности (функция, операция), а объектом калькулирования - вид продукции (работ, услуг).

Этот метод учета затрат по видам деятельности является актуальным для России, однако следует отметить, что перед внедрением этого метода компаниям в первую очередь стоит привести в порядок бухгалтерский учет, поскольку перед внесением изменений (внедрением метода ABC) необходимо проводить первоначальную оптимизацию.

**Выводы.** Внедрение и грамотное применение этого метода позволит компаниям выбрать наиболее эффективную стратегию отбора продуктов или услуг для рынка потребителей, а также стратегию совершенствования конструкции изделий, которая

будет востребована на рынке; помимо этого метод позволит увидеть реальные центры прибыли и основываясь на этих данных, провести корректировку инвестиционной политики, что впоследствии приведет повышению эффективности деятельности компании и формированию значительных конкурентных преимуществ.

## ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Рудик А.И.[1]
[1]*магистрант кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Анисимова Н.Ю.
albinka.glazunowa@yandex.ru

**Введение.** В современных условиях остро стоит проблема формирования человеческого капитала. Актуальность этого вопроса возрастает в связи с необходимостью повышения качества продукции АПК, а значит, и качества труда. Понятие «человеческий капитал» приобретает в современных условиях большое значение не только для экономистов-теоретиков, но и для отдельных предприятий и экономики государства в целом. В последние годы значительно возрос интерес экономической науки к творческим способностям человека, путям их становления и развития. В большинстве компаний начинают придавать большое значение накоплению человеческого капитала, как самого ценного из всех его видов.

**Цель и задачи исследований.** Целью исследования является выявление проблем и формирование предложений по использованию человеческого капитала в аграрном секторе экономики Республики Крым. Основными задачами данного исследования являются:

– обозначение понятия человеческого капитала и факторов, влияющих на его формирование;
– выявление проблем формирования человеческого капитала;
– разработка мероприятий по повышению эффективности использования человеческого капитала в организациях аграрного сектора экономики.

**Методическую основу исследования** составили работы отечественных и зарубежных авторов по вопросам экономики и менеджмента в сельском хозяйстве, теории и практики управления трудовым потенциалом и человеческим капиталом. В процессе работы по данному вопросу были использованы общенаучные методы - логического и системного анализа и синтеза, а также специальные методы, такие как экономико-статистический и метод сравнения.

**Результаты исследований.** Человеческий капитал – это природный и приобретенный потенциал, формирующийся человеком в результате развития, не противоречащий его внутренним желаниям и возможностям, совокупный объем накопленных знаний, способностей, умений, опыта, навыков, мотиваций и здоровья, использование которого в процессе трудовой деятельности обеспечивает доход его обладателю, субъекту хозяйствования и обществу в целом.

В то же время человеческий капитал – это не просто совокупность навыков, знаний, способностей, которыми владеет человек. В первую очередь, это их накопленный запас. Во-вторых, это такой запас, который используется с определенными целями человеком в той или иной сфере общественного воспроизводства и способствует росту производительности труда. В-третьих, целесообразное использование данного запаса в виде высокой производительности труда закономерно приводит к росту доходов работника. И, в-четвертых, увеличение доходов стимулирует, заинтересовывает человека путем вложений, которые могут касаться здоровья и образования, увеличить, накопить новый запас умений,

знаний и мотиваций, чтобы в дальнейшем его вновь эффективно и выгодно применять.

На особенности формирования и использования человеческого капитала в сельском хозяйстве влияют различные факторы. Основными из них являются следующие:

– социально-экономические: особые формы организации трудовых коллективов, низкий уровень оплаты труда, неразвитость бытовой, социальной, инженерной и транспортной инфраструктуры на селе;

– демографические: отток молодежи из сельской местности, урбанизация;

– научно-технические: низкие темпы обновления материально-технической базы в сельском хозяйстве;

– идейно-нравственные и моральные: падение престижности сельскохозяйственного труда; восприятие образования как атрибута, способа смены места жительства у сельской молодежи, а не условия формирования и использования индивидуального человеческого капитала, устойчивость традиций на селе, консерватизм сельских жителей.

– Совокупность данных факторов обусловила актуальные для Республики Крым проблемы формирования и использования человеческого капитала в аграрном секторе экономики:

– низкий профессиональный уровень руководителей и специалистов сельскохозяйственных организаций;

– несбалансированность и неструктурированность аграрного рынка труда, нереалистичные ожидания молодежи;

– снижение спроса на профессии сельскохозяйственного профиля среди абитуриентов, низкий процент возврата выпускников на работу в сельскую местность.

Проблемы формирования человеческого капитала в аграрном секторе можно рассматривать на макро - и микроуровнях. Безусловно, в контексте аграрной политики государства и Республики Крым их необходимо решать, прежде всего, в рамках всей аграрной сферы, то есть ее трудовых ресурсов и человеческого фактора. В частности, сюда относятся такие вопросы, как демография сельских жителей, уровень занятости трудоспособного населения, уровень общей и профессиональной подготовки работников сельского хозяйства, уровень воспроизводства рабочей силы и т.д. В отдельных хозяйствах большое значение имеет и эффективное использование кадров, напрямую зависящее (при данном качестве человеческого капитала) от организации и оплаты труда, менеджмента качества в отдельном хозяйстве. В конечном счете, от эффективности использования человеческого капитала зависит эффективность функционирования аграрного сектора экономики. Воспроизводство человеческого капитала требует не только значительных доходов всех занятых в аграрной сфере, но и повышения уровня их жизнедеятельности. Особое значение имеет также развитие социальной сферы на селе, которая является базой создания необходимых условий для удовлетворения социальных потребностей сельских жителей. А это важная составляющая общего процесса формирования человеческого капитала в аграрной сфере.

Решение проблем формирования человеческого капитала в АПК Республики Крым предусматривает разработку и внедрение целевых программ развития человеческого капитала сельских территорий, что влечет за собой постоянные вложения в человеческий капитал. Источником вложений в человеческий капитал может выступать государство (правительство), негосударственные общественные фонды и организации, регионы, отдельные фирмы, домохозяйства (индивиды), международные фонды и организации, а также образовательные учреждения.

**Выводы.** Человеческий капитал играет важную роль в социально-экономическом развитии Республики Крым, являясь интенсивным производительным фактором экономического роста, в том числе в агропромышленном комплексе. Но при формировании человеческого капитала в сельской местности существуют группы факторов, которые в совокупности обуславливают проблемы, актуальные для крымского региона, для решения которых необходимо разрабатывать и внедрять целевые программы развития человеческого капитала аграрного сектора и сельских территорий.

# УЧЕТ И АНАЛИЗ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ

Самбур О.В.[1]
[1]*студентка кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадскогг»*
научный руководитель: д.э.н., профессор Майданевич П.Н.
pmaidanevich@rambler.ru

**Введение.** Важнейшей составной частью работы бухгалтерии является учет долговых обязательств. Долги, которые обязаны выплатить предприятию дебиторы, и его задолженность другим организациям (кредиторы) существенно влияют на финансовое положение, использование денежных средств в обороте, величину прибыли, фактически полученной предприятием в отчетном периоде.

Поставщики и заказчики – это организации, поставляющие сырьё, материалы и другие товарно-материальные ценности, а также оказывающие различные виды услуг (отпуск электроэнергии, пара, воды, газа и др.) и выполняющие разные работы (капитальный и текущий ремонт основных средств и др.).

Дебиторская и кредиторская задолженность может возникнуть по всем видам расчетов предприятия с контрагентами и является их составной частью.

Расчеты с поставщиками и заказчиками осуществляются после отгрузки ими товарно-материальных ценностей, выполнения работ или оказания услуг либо одновременно с ними с согласия организации или по ее поручению.

В настоящее время организации сами выбирают форму расчетов за поставленную продукцию или оказанные услуги. Рациональная организация контроля за состоянием расчетов способствует укреплению договорной и расчетной дисциплины, выполнению обязательств по поставкам продукции в заданном ассортименте и качестве, повышению ответственности организаций за соблюдение платежной дисциплины, сокращению дебиторской и кредиторской задолженности, ускорению оборачиваемости оборотных средств и, следовательно, улучшению финансового состояния организаций.

**Цель и задачи исследований.** Основная цель проверки операций по учету расчетов с поставщиками и заказчиками – установление законности, достоверности и целесообразности совершения расчетов с поставщиками и подрядчиками на предприятии, правильность их отражения в учете.

Основными задачами, стоящими при проверке расчетных операций, являются:

– проверка соблюдения правил платежной дисциплины, обоснованности применяемых при расчетах цен, тарифов и сохранности средств в расчетах;
– проверка реальности и юридической обоснованности числящихся на балансе организации сумм дебиторской и кредиторской задолженности;
– разработка рекомендаций по упорядочению расчетов, снижению дебиторской и кредиторской задолженности;
– проверка своевременности, правильности оформления и предъявления претензий дебиторам (исковых материалов в суд, арбитраж), а также организации контроля за движением этих дел и проверка порядка организации взыскания сумм причиненного ущерба и других долгов, вытекающих из расчетных взаимоотношений.

**Выводы.** Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками осуществляется на счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками». Счет 60 кредитуется на стоимость фактически поступивших или принятых к оплате товарно-материальных ценностей, потребленных услуг и работ в корреспонденции с дебетом соответствующих счетов товарно-материальных ценностей или затрат. По дебету счета 60 учитывают уплаченные суммы в погашение задолженности поставщикам и подрядчикам, организацией в соответствии с оговоренными условиями в договоре. Основными документами по расчетным взаимоотношениям с поставщиками являются договор и товарно-транспортная накладная, которая служит

основанием для оформления соответствующих банковских платежных документов на перечисление задолженности: платежных требований, аккредитивов, платежных поручений, расчетных чеков.

В анализе расчётов с поставщиками и заказчиками важное место занимает анализ дебиторской и кредиторской задолженности, под которой подразумевается не только задолженность поставщикам, но и кредиты, займы, расчёты с бюджетом и прочие пассивы. При этом задолженность делится на две большие группы: долгосрочную и краткосрочную. Для анализа долгосрочной задолженности используется дисконтирование денежных потоков. Анализируя просроченную задолженность заказчиков, прежде всего определяют дату её возникновения. При анализе прочей дебиторской задолженности необходимо иметь в виду, что относящиеся к ней суммы учитываются на различных статьях баланса. В анализе прочих дебиторов находит отражение своевременность платежей рабочих и служащих за товары, приобретённые в кредит. При анализе причин финансовых затруднений рекомендуется детально рассмотреть факторы, оказавшие влияние на сохранение собственных оборотных средств, накопления сверхнормативных оборотных остатков товарно-материальных ценностей и возникновение дебиторской задолженности.

## ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА: ПОНЯТИЕ И ХАРАКТЕРИСТИКА

Саулит Е.Л.[1]
[1]*магистрант кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Анисимова Н.Ю.
lena.saulit@mail.ru

**Введение.** Используемые в современной науке и практике методы управления финансово-экономическими процессами в АПК обусловлены формированием и развитием разнообразных субъектов хозяйствования, таких как холдинги, акционерные общества, крестьянские (фермерские) хозяйства, кооперативы. Их своеобразие требует различных инструментов управления, иногда достаточно разнонаправленных, но совокупный эффект от применения которых должен обеспечивать рост производства в отраслях АПК, защиту агропродовольственного рынка России и повышение конкурентоспособности отечественных сельхозтоваропроизводителей. Кроме того, глобализация мировых экономических процессов, в том числе на рынках продовольствия и сельскохозяйственного сырья идет по пути интеграции и усложнения организационных, экономических, правовых и технологических систем. В связи с этим экономическая наука разрабатывает категории, способные обеспечить на методическом и методологическом уровнях управляемость этими сложными системами. При описании таких систем и разработке способов управления ими в качестве базового понятия используется категория «организационно-экономический механизм».

**Цель исследования** заключается в теоретическом обосновании категории «организационно-экономический механизм» в контексте развития сельскохозяйственного производства с учетом использования имеющегося ресурсного потенциала и развития сельских территорий.

**Методика исследований** основана на всеобщем диалектическом методе познания, индукции и дедукции, систематизации и обобщении теоретико-методических и методологических разработок в сфере экономики сельского хозяйства.

**Результаты исследований.** Формирование устойчиво развивающегося АПК, адаптированного к рыночным условиям, невозможно без действия определенного механизма, направленного на обеспечение стабильного функционирования сельского

хозяйства. Экономическая наука определяет, что в основу аграрной реформы должна быть положена системность, обеспеченная действием соответствующих механизмов.

Сам термин «механизм» в научной экономической литературе был введен в оборот советскими учеными во второй половине 60-х годов XX века. Его широкое распространение и активное применение до настоящего времени объясняется неограниченными возможностями для описания взаимодействия производственных, экономических и социальных процессов и возможностью построения моделей управления для применения на практике. При этом данный термин ученые трактуют различным образом. В экономической литературе встречаются понятия «хозяйственный механизм», «экономический механизм», «организационно-экономический механизм», «финансовый механизм», «рыночный механизм», «антикризисный механизм», которые в целом представляются как определенная совокупность или последовательность экономических явлений.

Первоначально категория звучала как «хозяйственный механизм». Академик Л.И. Абалкин определял содержание этого термина применительно к социалистическому обществу как «совокупность следующих важнейших его структурных подразделений: формы организации общественного производства, формы хозяйственных связей; структуру, формы и методы планирования и хозяйственного руководства; совокупность экономических рычагов и стимулов влияния на производство и участников хозяйственной деятельности». Данная формулировка обладает достаточно широким охватом элементов, которые современная наука менеджмента относит к описанию социально-экономических систем.

Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский и Е.Б. Стародубцева в «Современном экономическом словаре» определяют хозяйственный механизм как «совокупность организационных структур и конкретных форм и методов управления, а также правовых норм, с помощью которых реализуются действующие в конкретных условиях экономические законы».

Категории «организационно-экономический механизм развития сельского хозяйства» стали уделять более пристальное внимание в последние годы, с переходом АПК на рыночные отношения. Большой вклад в исследование проблем функционирования и развития отдельных элементов организационно-экономического механизма хозяйствования в аграрном секторе внесли А.И. Алтухов, В.А. Добрынин, В.А. Кундиус, К.М. Миско, А.А. Никонов, Г.А. Романенко, В.А. Тихонов, И.Г. Ушачев и ряд других ученых. Ими выделены основные характеристики элементов, образующих анализируемое понятие: организационной и экономической составляющих.

Организационная составляющая организационно-экономического механизма развития сельского хозяйства включает в себя:

- правовую базу;
- нормы и правила;
- контроль и мотивацию;
- организационную поддержку государства;
- информационно-консультативную поддержку государства.

Их эффективное взаимодействие обеспечивается такими методами управления, как: государственные федеральные и региональные программы поддержки сельского хозяйства, организация контроля за использованием бюджетных средств, содействие развитию организационной и производственной инфраструктуры АПК, организация грантовых мероприятий, организация особых экономических зон с привлекательными условиями инвестирования.

Критерием эффективности действия организационных рычагов организационно-экономического механизма развития сельского хозяйства является устойчивая тенденция роста инвестиционных вложений в АПК.

Основой экономической составляющей механизма являются экономические рычаги, которые отличаются многообразием и возможностью комплексного применения. В их числе можно выделить следующие:

- регулирование цен на ресурсы и продовольствие;

– кредитная политика;
– государственная финансовая поддержка АПК;
– система государственно-частного партнерства в агробизнесе;
– система страхования рисков;
– экономический анализ.

В качестве экономических методов управления организационно-экономическим механизмом развития сельского хозяйства выступают снижение налогового бремени, государственное страхование природно-климатических рисков в сельском хозяйстве, формирование залоговых фондов АПК, повышение доступности кредитов, субсидирование процентной ставки, защита отечественного товаропроизводителя таможенными пошлинами.

В целом, комплексное изучение и разработка основ формирования современного научно-обоснованного организационно-экономического механизма развития сельского хозяйства должно являться приоритетной задачей на уровне государства и его отдельных регионов.

**Выводы.** Обобщение теоретических разработок и изучение сущности организационно-экономического механизма развития сельского хозяйства в Российской Федерации позволяет выделить две его отличительные особенности. Во-первых, данный механизм формируется на всех уровнях АПК: государственном, окружном (федеральные округа), региональном, районном, внутрихозяйственном. Во-вторых, формируясь на представленных уровнях, данный механизм действует и реализуется в них.

Влияющая роль элементов организационно-экономического механизма устойчивого развития сельского хозяйства определяют его основную цель - создание защитных барьеров от воздействия отрицательных факторов постоянного изменения конъюнктуры агропродовольственного рынка.

## НАУЧНЫЕПОДХОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Сковпень Е.В.[1]
*[1]студентка кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., Бугара А.Н.
alla.bugara@mail.ru

**Введение.** Повышение конкурентоспособности предприятий является главной задачей каждого предприятия, гарантирующее укрепления собственных позиций данного предприятия среди конкурентов, поэтому теоретический и практический интерес приобретает оценка уровня конкурентоспособности предприятия. Это позволит не только выяснить конкурентное место, но и разработать научно обоснованную стратегию менеджмента, экономический механизм повышения конкурентоспособности предприятий.

**Цель и задачи исследований.** Целью данного исследования является изучение теоретических подходов оценки конкурентоспособности предприятий АПК. Задачи исследования: рассмотреть теоретические аспекты оценки конкурентоспособности предприятий, обоснование их использования для принятия эффективных управленческих решений и повышения конкурентоспособности предприятий АПК.

**Методика исследований.** При проведении исследования применялись следующие методы: монографический, аналитический, абстрактно-логический.

**Результаты исследований, их краткий анализ.** Конкурентное положение предприятия на рынке определяется не только его внутренними особенностями и условиями деятельности, но и средой конкуренции, факторы которого не всегда поддаются управлению. Оценка уровня конкурентоспособности предприятия позволит выявить его сильные и слабые

стороны, а также факторы, влияющие на отношение покупателей к продукции предприятия.

В мировой практике применяются несколько подходов к оценке конкурентоспособности предприятия.

Обобщение концептуальных подходов по оценке конкурентоспособности предприятий представлены в табл. 1.

Таблица 1

Научные подходы к оценке конкурентоспособности предприятий

| Научный подход | Сущность |
|---|---|
| 1 | 2 |
| Основан на теории равновесия и теории факторов производства | Подход применим только в условиях совершенной конкуренции, критерием конкурентоспособности является наличие у предпринимателя таких факторов, которые могут быть использованы с лучшей, чем у конкурентов, сбытовой деятельностью |
| Основан на теории эффективной конкуренции | Разработка критерия для имеющегося уровня конкурентоспособности предприятия, достаточного для поддержания эффективной хозяйственной деятельности |
| Основан на сравнении качества товара | Предполагает сравнение товара, изучаемого производителя с аналогичным товаром конкурентов |
| Структурный | Решение по соблюдению той или иной позиции на рынке предприятие принимает, исходя из уровня монополизации отрасли |
| Функциональный | Заключается в сравнении затрат, цен, загрузки производственных мощностей, объемов выпуска продукции, норм прибыли и т.д. |
| «Метод профилей» | Заключается в определении критериев удовлетворения потребностей потребителей относительно любого продукта, а также в размерности качественных характеристик продукта по сравнению с характеристиками конкурентов |
| Матричный | Теоретической базой является концепция жизненного цикла товаров и технологии |
| Основан на средневзвешенной величине показателей конкурентоспособности | Конкурентоспособность определяется как средневзвешенная величина показателей конкурентоспособности товаров на конкретных рынках |

Для предприятий АПК матричный методы позволяет успешно определять положение товара на рынке и перспективы его развития в соответствии с его жизненного цикла. В то же время, в отличие от других, этот метод показывает положение нескольких конкурентов и позволяют определить их возможности.

Более функциональным является подход оценки конкурентоспособности предприятий, описанный Р. А. Фатхутдиновим. Он предлагает определять конкурентоспособность: 1) как средневзвешенную величину показателей конкурентоспособности товаров на конкретных рынках; 2) отдельно анализировать эффективность деятельности организации, исходя из конкурентоспособности и эффективности каждого товара на конкретном рынке; 3) отдельно рассчитывать показатель устойчивости функционирования организации; 4) прогнозировать перечисленные показатели минимум на пять лет. Считаем, что методики оценки конкурентоспособности предприятий, предложенные Р. А. Фатхутдиновым, являются весьма актуальными, однако недостатком является сложность получения достоверной информации по каждому показателю группы.

**Выводы.** Учитывая сложность проблемы оценки конкурентоспособности предприятий АПК, в частности через множество внешних и внутренних факторов, определяющих ее

уровень, учеными разработан широкий аналитический инструментарий, основанный на таких методических подходах: структурный, функциональный, матричный, средневзвешенной величины показателей конкурентоспособности, основанный на сравнении качества товара, теории эффективной конкуренции, «метод профилей» и др. В то же время большинства указанных подходов свойственно оценки конкурентоспособности предприятия заего финансовыми показателями, существенно сужает и искажает реальную оценку способности организации конкурировать.

Анализ подходов оценки конкурентоспособности указывает, что для предприятий АПК наиболее приемлемым является подход средневзвешенной величины показателей, поскольку он позволяет оценить конкурентоспособность товаров на конкретных рынках, определить эффективность деятельности организации, исходя из конкурентоспособности и эффективности каждого товара, рассчитать показатели устойчивости предприятия и прогнозировать эти показатели на несколько лет.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СУЩНОСТИ И СОСТАВА ИМУЩЕСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ОЦЕНКИ

Шевченко Н.С.[1]
[1]*студентка кафедры экономики агропромышленного комплекса*
*Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Харитонова О.В.
voy007@mail.ru

**Введение.** В составе гражданских правоотношений существенное значение отводится раскрытию понятия «имущественный комплекс», поскольку сам характер таких правоотношений, как правило, имеет имущественный характер.Несмотря на довольно высокий уровень распространенности понятия «имущественный комплекс» в гражданском обороте и других сферах, в настоящее время на законодательном уровне не приведена трактовка самой дефиниции. Такая ситуация обуславливает необходимость поиска и уточнения данного термина в научной литературе.

**Цель и задачи исследований.** Целью и задачами исследования выступает исследование теоретических основ сущности и состава имущественного комплекса предприятия для целей оценки.

**Методика исследований.** Поставленные задачи обусловили выбор методологии и методики исследования, среди которых были прежде всего использованы методы общенаучного характера: синтеза и анализа, индукции и дедукции, наблюдения, сравнения и обобщения.

**Результаты исследований**. Множество научных работ раскрывают имущественный комплекс как систему, а его составляющие – как отдельные элементы. Причем анализ нормативно-правового поля показал, что объединение этих «элементов» в систему «имущественный комплекс» производится исключительно по целевому признаку, поскольку ее формирование осуществляется по принципу определенной структуры для функционирования в едином направлении.

Исходя из названных особенностей, Лаптевой А.М. в работе «Понятие «имущественный комплекс»» было предложено следующее понятие «имущественного комплекса»: «…Имущественный комплекс представляет собой динамическую систему с общим назначением, которое проявляется двояко: с одной стороны - это целевой характер, поскольку он предназначен для осуществления определенного вида деятельности, с другой стороны - это общая юридическая судьба входящих в него элементов (объектов) имущественного содержания. При этом элементы, входящие в имущественный комплекс, должны иметь различную юридическую судьбу, которая будет прекращаться в момент акта

распоряжения всей совокупностью имущества и вновь возникать после завершения распорядительного акта».

Группой авторов В.М. Кузичевым, С.С. Черновым, А.Ю. Перминовым в статье «Понятие и классификация объектов имущественного комплекса предприятия» была проведена работа над обобщением и систематизацией понятия «имущественный комплекс предприятия», основываясь на правовой, экономической и управленческой его трактовках В статье справедливо отмечается, что не корректно ставить знак равенства между терминами «предприятие как имущественный комплекс» и «имущественный комплекс предприятия». Если «имущественный комплекс предприятия» является обозначением имущества с точки зрения его отражения в бухгалтерском учете, то «предприятие как имущественный комплекс» дополнительно включает элементы, которые не имеют своего отражения в бухгалтерском балансе (например, деловая репутация, корпоративная культура, система управления и др.).

Подводя итог юридической трактовки раскрытию сущности имущества предприятия, Кузичев В.М. отмечает, что «…в состав имущественного комплекса должны включаться помимо всех видов имущества, также все неимущественные права. Все элементы, составляющие имущество, должны быть объединены и подчинены единой цели использования и составлять, тем самым, имущественный комплекс предприятия».С экономической точки зрения имущественный комплекс представляет собой активы и пассивы предприятия.Не однократно понятие «имущественного комплекса» в разных работах ученых и исследователей раскрывалось через термин «система». Для любой системы с точки зрения обеспечения ее эффективного функционирования характерно неразрывное существование с управлением ею. И с этой стороны имущественный комплекс представляет собой целостную управляемую подсистему предприятия, участвующую в операционном и инвестиционном процессе для достижения целей собственников и неразрывно связанную в результате такого участия с категориями риска, доходности и времени.

Раскрытию сущности «имущественного комплекса предприятия» способствует формирование классификации его объектов, основываясь на научно обоснованных подходах.

Традиционно деление имущества предприятия на материальные и нематериальные активы (по форме функционирования). Несмотря на высокий удельный вес в структуре имущества материальных активов (как правило), в последнее время достаточно существенное значение приобретают нематериальные активы. Их роль обусловлена довольно высокими темпами генерирования прибыли при эффективном управлении. В составе данного критерия предлагается выделять отдельную группу активов – финансовые, которая обладает своими отличительными особенностями и способна легко трансформироваться в другие формы активов.

Исходя из структуры баланса, выделяют внеоборотные и оборотные активы предприятия (по характеру участия в хозяйственном процессе). Такое деление позволяет более эффективно оценивать уровень эффективности их использования, основываясь на данных отчетности предприятия.

Кроме того, достаточно популярным является деление активов по степени ликвидности, в зависимости от источников формирования, по характеру участия в видах деятельности предприятия и т.д.

Классификация составляющих имущественного комплекса предприятия представляется эффективным механизмом с точки зрения управления имуществом предприятия и прежде всего для целей управления его стоимостью.

# ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В УЧЕТНОЙ ПРАКТИКЕ

Шинкарева Д.В. [1]
[1] *магистрант кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Додонова М.В.
daya-rud@rambler.ru

**Введение.** Измерение стоимости объектов бухгалтерского учета является первичной функцией оценки, на которой базируются все другие ее функции. Правильный выбор способа оценки стоимости объектов бухгалтерского учета обеспечивает достоверность показателей финансовой отчетности и создает условия для определения эффективности управления, финансового состояния и финансового результата деятельности субъектов хозяйствования. Актуальность изучения оценки обязательств и ее влияние на достоверность отчетных и учетных данных обуславливается тем, что процесс оценки обязательств непосредственно зависит от субъективного мнения оценщика и выбора им необходимого инструмента оценки. Пользователи бухгалтерской отчетности нуждаются в квалифицированной точке зрения относительно влияния оценки обязательств на достоверность отчетности, однако при этом не имеют ни доступа к информации о механизмах оценки, ни специальных знаний, которые необходимы для формирования суждения о справедливости такого метода.

**Цель и задачи исследований.** Цель исследования заключается в определении видов оценок обязательств, используемых в отечественной системе учета и методического обеспечения их осуществления.

**Методика исследований** основана на использовании методов теоретического анализа событий и явлений: обобщения, сравнения, формализации.

**Результаты исследований.** В бухгалтерском учете оценка является способом выражения в обобщающем денежном измерителе хозяйственных средств и их источников, представляя собой один из методов бухгалтерского учета. Процесс оценки при этом подразумевает под собой процедуру присвоения объектам бухгалтерского учета определенных денежных величин, которые полученные таким образом, чтобы их можно было использовать и агрегировано (например, для итоговой оценки активов), и отдельно в зависимости от определенной ситуации.

Методическим обеспечением процесса оценки на национальном уровне являются Положения бухгалтерского учета. Однако в Российской Федерации, в отличие от международных стандартов учета, отдельного положения по бухгалтерскому учету обязательств нет. Само определение обязательств дается в ГК РФ и содержит общепринятое, традиционное его понятие: «в силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как-то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности» [п. 1 ст. 307 ГК РФ]. Общая характеристика рассматриваемого понятия дополняется также указанием на основания его возникновения: «обязательства возникают из договора, вследствие причинения вреда и из иных оснований, указанных в ГК РФ» [п. 2 ст. 307 ГК РФ].

В отечественной и международной практике встречаются различные виды оценок обязательств (рис. 1).

Источник возникновения обязательств - расчетные отношения предприятия с контрагентами по конкретным фактам хозяйственной деятельности. Согласно ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» обязательства в учетной практике российских предприятий могут быть представлены в двух видах: как дебиторская (вид актива) и кредиторская (вид пассива) задолженности. При этом вопросы оценки обязательств в ПБУ рассматриваются лишь в контексте расчетов с контрагентами за товары (работы, услуги).

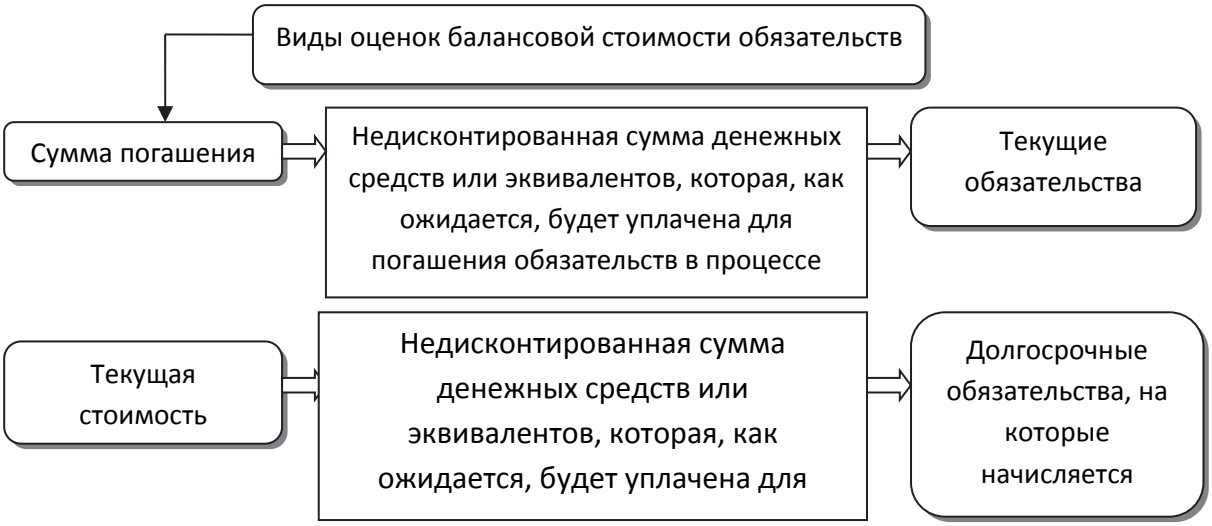



Рисунок 1 - Виды оценок балансовой стоимости обязательств

Согласно ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации», в качестве основы оценки обязательств в отечественной учетной практике применяется принцип номинализма. Его сущность заключается в том, что любая задолженность должна отражаться в бухгалтерской отчетности в суммах, причитающихся к получению или платежу на отчетную дату согласно договору, закону или оценке деликта. Определенное исключение при этом допустимо для дебиторской задолженности, риск непогашения которой нивелируется возможностью создания резерва сомнительных долгов.

Перечень видов оценки обязательств, принятый в международной практике, гораздо шире и включает в себя их оценку по восстановительной стоимости, возможной цене погашения и дисконтированной стоимости погашения. Также отличием зарубежных систем учета является использование понятия «финансовое обязательство», которое является элементом дебиторской и кредиторской задолженностей и выступает в качестве финансового инструмента. Принцип номинализма, принятый в российском учете, находит соответствие в оценке финансовых обязательств по фактической стоимости.

**Выводы.** Обобщая вышеизложенное, можно сказать, что согласно нормативно-правовой базе, российская система учета предлагает работникам бухгалтерского аппарата предприятий и организаций для оценки обязательств один принцип – номинализма. Он имеет свои достоинства и недостатки, но, являясь единственным, не предоставляет учетным работникам свободы выбора. Кроме того, составляя финансовую отчетность по международным стандартам, бухгалтерский аппарат российских предприятий вынужден ограничивать себя в возможности использовать виды оценки обязательств либо выполнять дополнительную работу по их переоценке.

Дальнейшее совершенствование оценки обязательств в учете в Российской Федерации должно осуществляться по двум направлениям. В системе отечественного бухгалтерского учета существуют различные виды оценки для разных объектов учета, однако методика не всех из них детально освещена в нормативных документах, что вызывает определенные трудности. Также отдельная несопоставимость видов оценки обязательств с международными стандартами приводит к искажениям в толковании финансовой отчетности предприятий, составленной в соответствии с российскими и международными стандартами учета. Решение данных проблем позволит сделать оценку обязательств российских компаний максимально достоверной, отвечающей целям эффективного управления предприятием.

# ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В АГРОПРОМЫЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Соколова А.А.[1]
[1]*магистрант кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Дятел В.Н.
v.diatel@gmail.com

**Введение.** В марте 2014 г. в жизни Крыма произошло знаменательное событие: к России вновь присоединена территория полуострова Крым. В связи с этим Правительству Российской Федерации и Министерству регионального развития России предстоит ответственная работа по разработке и реализации стратегии развития Крыма в составе России и не только географически, но и экономически. В связи со сложившей ситуацией российскому бюджету придётся запланировать расходы на поддержание и развитие инфраструктуры полуострова, которая за постсоветские годы сильно устарела.

**Цель и задачи исследований** – выявить факторам, определяющим развитие и размещение транспортной системы и для определения перспективных направлений ее изменений.

**Результаты исследований.** Транспорт – важнейшая сфера экономики, имеющая стратегическое и приоритетное значение для развития региона. Этот вид экономической деятельности выступает одним из важнейших факторов и интеграционных процессов, ведущих к уличению международных отношений и отвечающих как внешним, так и внутренним экономическим интересам.

Крым занимает чрезвычайно выгодное географическое положение, так как находится на пересечении важнейших транспортных магистралей. В древности и в Средние века здесь проходил один из этапов Великого шёлкового пути. В наше время евро-азиатское транспортное пространство также занимает одно из ведущих мест в мире по объемам транспортировки различных грузов на европейский и мировой рынки. Это дает основания считать, что Крым, предлагающий один из кратчайших транзитных маршрутов в Европу, имеет высокий транзитный потенциал.

К факторам, определяющим развитие и размещение транспортной системы относят:

1. Капитальные вложения, направляемые на развитие транспорта.
2. Размещение отраслей сельского хозяйства.
3. Плотность размещения отдельных видов транспорта по территории страны.
4. Развитие межотраслевых и межтерриториальных связей.
5. Базовое состояние отрасли.
6. Развитие внешней торговли.
7. Обеспеченность высококвалифицированными кадрами.
8. Подвижность населения.
9. Размещение городов, курортов и административных центров.
10. Экологический
11. Уровень развития производительных сил и в том числе по регионам.
12. Природно-географическая среда.
13. Научно-технический прогресс.

Это основные факторы, способствующие развитию и размещению транспорта в целом. Начнем с первого фактора: капитальные вложения, направленные на развитие транспорта. Без сомнения, капитальные вложения играют первостепенную роль в развитии транспорта, и не только транспорта, но и в развитии агропромышленного комплекса в целом. Проблема низкого качества инфраструктуры России присутствует во всех ее составляющих. Ситуация осложняется недостаточным взаимодействием между различными отраслями, незначительным притоком инвестиций, устаревшей системой регулирования и высокой

степенью износа основных фондов. Так в данный момент в Крыму продолжается реализация основных крупных проектов в транспортной сфере: строительство транспортного перехода через Керченский пролив, проектирование скоростной автомобильной дороги "Таврида", а также модернизация и строительство нового терминала международного аэропорта Симферополь.

Значительное положение в развитии транспорта играет научно технический прогресс. С его помощью создается более совершенный подвижной состав, с его помощью можно уменьшить влияние транспорта на окружающую среду, увеличить скорость передвижения грузов, пассажиров и вообще все то, что мы сегодня имеем это результат научно-технического прогресса.

Развитие автотранспорта будет определять стиль и содержание жизни людей, подобно тому, как быт современного человека немыслим, например, без электронной аппаратуры.

Транспорт и дороги имеют свою нишу деятельности – местные перевозки. Это как бы стартовая позиция, но, как показывает мировой опыт, транспорт и дороги имеют совершенно исключительные потенции для расширения этой ниши и выхода в магистральную сферу. Для этого нужны более совершенные дороги и соответствующий подвижной состав.

**Выводы.** Республика Крым имеет развитую транспортную инфраструктуру, которая обеспечивает вхождение республики в ведущие транспортные коридоры мира и рынок транзитных перевозок.

Таким образом, стоит отметить, что современное состояние транспортной системы не отвечает потребностям и перспективам развития региона, дефицит пропускной способности существует на всех видах транспорта. Для развития подотраслей транспорта необходимо создавать благоприятные и привлекательные условия для привлечения частного капитала в виде инвестирования. Необходимо создать высокопроизводительные рабочие места для повышения производительности труда в транспортной отрасли, а также провести реконструкцию имеющихся мощностей, переоснащение рабочих мест, внедрить новые программные комплексы, создать условия для профессионального развития работников, стимулировать руководителей предприятий на переоснащение и модернизацию рабочих мест. Так в данный момент продолжается реализация проекта строительства моста через Керченский пролив. Согласно официальному информационному сайт строительства моста в декабре 2018 года планируется открыть движение по мосту в рабочем режиме, а в 2019 году после завершения всех пуско-наладочных работ и благоустройства территории он будет введен в эксплуатацию. Это откроет новые возможности для стабилизации товарооборота между полуостровом и материковой частью России, обеспечит бесперебойное сообщение и рост инвестиционной привлекательности Крымского полуострова и Кубани. Проведенный анализ показал, что хотя транспортная система Крыма в настоящее время имеет положительные сдвиги в сторону улучшения качества, но о полноценном развитии региона с современной транспортной системой не возможно.

# ОСОБЕННОСТИ УЧЕТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК

Строкова Е.Н.[1]
[1]*магистрант кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., профессор Майданевич П.Н.
miss.caterina.b@ya.ru

**Введение.** Развитие рыночных отношений обусловило существенное повышение роли бухгалтерской информации в управлении предприятием. Учетное обеспечение менеджмента, как и своевременное, полное и качественное информационно-аналитическое обеспечение, становится решающим фактором формирования высокой конкурентной позиции агропромышленных предприятий. Исходя из теории эффективного рынка, одной из приоритетных задач обеспечения высокой эффективности функционирования предприятия становится управление, которое постоянно усложняется и сопровождается улучшением учетно-информационного обеспечения.

Инвестиционный процесс занимает особое место в учетном обеспечении деятельности агропромышленных предприятий. Это обусловлено сложностью самого процесса инвестирования, его длительностью и высоким уровнем риска, отсутствием необходимой квалификации у работников учетного аппарата, которые осуществляют данные операции только периодически. Еще более сложным инвестиционный процесс является в аграрных предприятиях, где на его осуществление и учетное обеспечение влияют погодно-климатические условия и биологические преобразования живых организмов.

**Цель и задачи исследований.** Целью исследования явилось отражение особенностей учетного обеспечения инвестиционного процесса в предприятиях агропромышленного комплекса.

**Методика исследований** включала такие общетеоретические методы, как анализ и синтез, индукция и дедукция, наблюдение и сравнение, которые использовались комплексно и системно в изучении учетного обеспечения инвестиционного процесса аграрных предприятий.

**Результаты исследований.** Для осуществления расширенного воспроизводства предприятием АПК осуществляются инвестиционные вложения, которые в нормативно-законодательных актах и учебной литературе определяются в форме капитальных вложений или вложений на приобретение внеоборотных активов, которые не будут реализованы в дальнейшем периоде хозяйствования. Исходя из экономического содержания, они являются одним из основных источников как простого, так и расширенного воспроизводства в аграрном секторе экономики.

Капитальные вложения во внеоборотные активы в АПК классифицируют по отдельным признакам: приобретение земельных участков, приобретение объектов природопользования, строительство объектов основных средств, приобретение объектов основных средств, приобретение нематериальных активов, перевод молодняка животных в основное стадо, приобретение взрослых животных, закладка и выращивание многолетних насаждений, прочие вложения. Эта классификация определена в Плане счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций агропромышленного комплекса.

Вместе с тем, отдельную группу в сельскохозяйственных организациях составляют вложения по мелиорации и ирригации земель, на создание новых сортов и гибридов семян, пород животных и других природоохранных объектов.

Расширенное воспроизводство в АПК заключается во взаимодействии экономических и природно-биологических процессов. Поэтому при разработке программы инвестирования капитальных вложений в аграрных предприятиях необходимо принимать во внимание действие не только законов экономического развития, но и законов, которые регулируют

формирование природной среды. Также специфика учетного обеспечения инвестиционного процесса в АПК должна быть учтена в выделении соответствующих объектов учета капитальных инвестиций по объектам вложения средств и источникам инвестирования.

С учетом вышесказанного, основными задачами учетного обеспечения инвестиционного процесса в агропромышленных предприятиях являются:

– своевременное и правильное оформление документов первичного учета с указанием объема расходов капитальных вложений;
– точное и достоверное определение стоимости объектов капитальных вложений и незавершенного строительства;
– контроль за рациональным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в процессе осуществления инвестиций.

Процесс инвестирования во внеоборотные ресурсы АПК можно разделить на три этапа. На первом этапе осуществляется преобразование денежных средств в расходы, в данном случае осуществляется трансформация инвестирования в объекты инвестиционной деятельности. На втором этапе происходит прирост капитальной стоимости, то есть формируется новая потребительская стоимость. На третьем этапе формируется доход и таким образом реализуется конечная цель капитальных инвестиций.

Капитализация актива означает, что расходы, осуществленные в текущем году, станут затратами, то есть декапитализируются в будущих отчетных периодах. Актив создается капитализацией в классической модели учета, то есть в оценке, основанной на себестоимости. Определение актива как ресурса, сформулированное в МСФО, обуславливает три критерия его капитализации: наличие контроля, идентифицируемость, принесение будущих выгод. Наличие контроля в МСФО заменяет критерий наличия права собственности в традиционных системах учета. Сегодня контроль все дальше отходит от собственности.

Характер и объем инвестиций в АПК и методика их документального оформления и учета зависит от того, на каком этапе производственного процесса они были осуществлены. На инвестиционном этапе преобладают вложения в приобретение и строительство внеоборотных активов. Кроме того, организация несет существенные расходы по подбору, подготовке и переподготовке персонала. Данный этап является достаточно капиталозатратным и требует привлечения значительного количества средств для долгосрочных вложений.

На прединвестиционном и эксплуатационном этапах высокую долю занимают текущие затраты, связанные с проведением маркетинговых исследований и расчетов эффективности инвестиционных проектов, ведением инновационной деятельности, поддержкой внеоборотных активов в работоспособном состоянии, а также внереализационные расходы.

Таким образом, исходя из сущности инвестиционной деятельности и специфики инвестиционного процесса в АПК, в качестве объектов инвестиционных вложений в бухгалтерском учете можно выделить первоначальное вложение в создание или приобретение у поставщиков определенных видов внеоборотных активов, необходимых для осуществления производственной деятельности; первоначальные вложения в прочие внеоборотные активы, используемые при осуществлении производственной деятельности; доходы и расходы от реализации и прочего выбытия внеоборотных активов; доходы и затраты, полученные в результате производства аграрной продукции и ее реализации.

**Выводы.** Процесс управления агропромышленным предприятием тесно связан со сбором, переработкой и получением информации, которая одновременно является предметом и продуктом управленческого труда. Основным источником информации является при этом система учета, а достоверное, полное и качественное учетное обеспечение отдельных участков деятельности предприятия – залогом успешного функционирования предприятия. Важная роль в процессе учетного обеспечения организаций АПК, в том числе в части инвестиционной деятельности, отводится учету всей специфичности производства и переработки сельскохозяйственной продукции.

# НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДОХОДОВ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Тернополова Л. Н.[1]
[1]*студентка кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В. И. Вернадского*
научный руководитель д.э.н., профессор П.Н. Майданевич
ternopolova-lora@mail.ru

**Введение.** Одним из основных источников расширенного воспроизводства в аграрных организациях является прибыль. Она же зависит от размера полученного дохода от реализации продукции и оказания услуг.

Проблемы и особенности учета доходов предприятия в настоящее время различны в зависимости от отрасли экономики и вида предпринимательской деятельности. В современных условиях рынка и жёсткой конкуренции доход и поиск способов его повышения становятся, пожалуй, самыми актуальными проблемами для любого предприятия. Повышение доходности деятельности занимает всё более значимые позиции в системе целей предприятия. Тем более что современные учёные и практики утверждают, что получение дохода является целью практически всех субъектов хозяйственной деятельности и является доминирующей.

Доходы организации - это увеличение экономических выгод в результате поступления активов и (или) погашения обязательств, которое приводит к увеличению капитала этой организации.

Доход предприятия в виде выручки от реализации продукции является источником покрытия расходов по производству и реализации продукции и внереализационных расходов, а также получения прибыли предприятием. Изменения в объеме выручки от реализации оказывают большое влияние на финансовые результаты деятельности и на финансовую устойчивость предприятия, с целью контроля за формированием выручки на предприятии необходимо организовывать ежедневный оперативный контроль над отгрузкой и реализацией продукции, поступлением выручки от каждого контрагента.

Выручка от реализации является основным доходом предприятия, главным источником его денежных поступлений, отражает результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия за определенный период времени (год, квартал, месяц). От того, насколько достоверно будет спланирована выручка, будет зависеть успешная финансово-хозяйственная деятельность предприятия. Расчет плановой выручки должен быть экономически обоснованным, что позволит осуществлять своевременное и полное финансирование инвестиций, прироста собственных оборотных средств, соответствующих выплат рабочим и служащим, а также своевременные расчеты с бюджетом, банками и поставщиками.

Следовательно, правильное планирование дохода на предприятии имеет ключевое значение для успешного его функционирования на протяжении календарного года.

**Цель исследования** состоит в изучении направлений повышения качества бухгалтерского учета и предложении мероприятий по совершенствованию бухгалтерского учета реализационных доходов сельскохозяйственной продукции в аграрных организациях.

**Результаты исследования.** Доход предприятия представляет собой один из видов финансового результата хозяйственной деятельности за определенный период, который характеризует в денежном определении объем поступления денежных выгод в форме выручки от реализации произведенной продукции (работ, услуг) и имущества, а также средств из внереализационных операций, которые формируются с учетом факторов времени и рисков.

Основными задачами учетного процесса реализации готовой продукции являются: определение фактического объема реализации продукции, полной себестоимости

реализованной продукции, финансового результата.

На предприятии «Ирий Сад» Сакского района Республики Крым бухгалтерский учет осуществляется строго в соответствии с Федеральным законом от 6.12.2011г. N402-ФЗ "О бухгалтерском учете", в соответствии с правилами, установленными действующим законодательством.

Все документы по отгруженной готовой продукции передаются в бухгалтерию, где выписываются платежные документы на имя покупателя, оформляются счет-фактуры и платежные требования. На продукцию, доставляемую автотранспортом, выписываются товарно-транспортые накладные.

В Обществе с ограниченной ответственностью «Ирий Сад» синтетический учет готовой продукции осуществляется без использования счета 40 "Выпуск продукции (работ, услуг)". Готовую продукцию учитывают на синтетическом счете 43 "Готовая продукция" по фактической производственной себестоимости. Однако аналитический учет отдельных видов готовой продукции осуществляют, как правило, по учетным ценам с выделением отклонений фактической себестоимости готовой продукции от стоимости по учетным ценам отдельной продукции, учитываемой на отдельном аналитическом счете. Доходы от реализации продукции учитывается на счете 90 «Продажи», где отражаются доходы и расходы, связанные с обычными видами деятельности организации, а также определяется финансовый результат по ним. Проданную продукцию, выполненные работы и оказанные услуги списывают в Дебет по счету 90 по фактической себестоимости в конце года, а в течение года учёт производятся по плановой себестоимости.

Для систематизации и накопления информации, содержащейся в принятых к учету первичных учетных документах, для отражения на счетах бухгалтерского учета и в бухгалтерской отчетности на предприятии «Ирий Сад»предназначены регистры бухгалтерского учета. Для учета доходов в ООО «Ирий Сад» создаются следующие документы: договора поставки товаров, доверенности, сертификаты на товары, товарно-транспортные накладные, платежные требования, платежные поручения, выписки банка с расчетного счета, справки бухгалтерии. При проверке оформления договорных отношений, расчетов с покупателями и поступлений денежных средств нарушений не выявлено.

По мере получения прибыли предприятие использует ее. Порядок использования прибыли находящейся в распоряжении предприятия «Ирий Сад» определён учредительными документами. В учредительных документах с целью проведения предприятием финансовой и социальной политики, определённой учредителями, установлены нормативы отчислений от полученной прибыли в фонд социальной сферы и в резервный фонд, позволяющий создать накопления для обновления основных средств и прочих инвестиций.

Учетная политика для целей бухгалтерского учета на предприятиях должна быть точно расписана. Необходимо наличие конкретизации системы документооборота, порядка отражения различных операций, ведения учета этих операций и отражения их в первичных документах, что требует ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации».Приказ №25 «Об учетной политике для целей налогового учета в ООО «Ирий Сад» от 31.12.2014г. был составлен в соответствии со стандартами Российской Федерации, однако содержит намного меньше информации, чем предыдущий. Рекомендуется дополнить новый Приказ «Об учетной политике предприятия» пунктами отражающими детализацию учета формирования и распределения дохода.

Бухгалтерский учет на предприятии «Ирий Сад» частично автоматизирован, в связи с принятием закона об обязательной сдачи отчетности в электронном виде. Из первичных документов информация разносится по счетам учета, данные заносятся в программу «1С: Предприятие 8.3» и формируются бухгалтерские проводки. В программе создаются электронные первичные документы, проводки, ведомости аналитического учета, оборотные ведомости, обороты по счетам, оборотно-сальдовые ведомости, отчеты. Такая детализация конкретизирует данные, занесенные в программу, что значительно облегчит работу персонала.

Автоматизированная система учета упростит порядок хранения: документы находятся в электронном виде, и отпадет необходимость в организации архива для хранения многочисленных отчетов. Указанный порядок организации бухгалтерского учета предполагает быстрый и удобный доступ к любому документу. Еще одно преимущество автоматизированной системы учета состоит в том, что она позволит снизить риск недобросовестной работы бухгалтера и увеличить контроль за его деятельностью. При автоматизации бухгалтерского учета не потребуется вести рекомендуемые ведомости, вследствие того, что они будут формироваться в программе «1С: Предприятие 8.3» автоматически.

**Выводы.** Для улучшения контроля доходов от реализации сельскохозяйственной продукции в аграрных организациях целесообразно использовать современную компьютерную технику. Рекомендуется полностью автоматизировать учет на предприятии «Ирий Сад» для быстроты осуществления необходимых операций, таким образом можно будет создать эффективную систему ведения бухгалтерского учета на предприятии, что значительно улучшит качество учетно-аналитической работы, связанной с формированием и учетом доходов от реализации.

## ОСОБЕННОСТИ ВВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Ткач Ю.С.[1]
[1]*студентка кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: доцент, к.э.н., Додонова М.В.
tkach-julia921229@mail.ru

**Введение.** Бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организаций и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций.

**Результаты исследований.** Главной целью бухгалтерского учета в сельскохозяйственных организациях являются анализ, интерпретация и использование экономической информации для выявления тенденций развития предприятия, выбора варианта и принятия управленческих решений.

В частности, учетная информация используется на следующих уровнях управления: внутрихозяйственном (в производственных подразделениях – данные первичного и сводного учета), общехозяйственном (по хозяйству в целом – данные текущего бухгалтерского учета, включая данные отчетности) и внешнем уровне управления сельскохозяйственным производством (используется в основном квартальная и годовая бухгалтерская отчетность). Кроме информационной, бухгалтерский учет выполняет контрольную функцию, суть которой сводится к анализу и оценке рентабельности каждой отрасли хозяйства, а также к предотвращению нерационального использования ресурсов и, следовательно, к сохранению средств предприятия.

Бухгалтерский учет на сельскохозяйственных предприятиях характеризуется рядом особенностей, отражающих специфику отрасли.

Это вызвано естественными факторами: процесс производства связан с землей и живыми организмами, а также социальными факторами – в сельском хозяйстве возможны разные организационно–правовые формы предприятий.

Можно сформулировать следующие особенности бухгалтерского учета на сельскохозяйственных предприятиях, связанные с этим проблемы и задачи.

1. Главным средством производства в сельском хозяйстве является земля, поэтому

необходим бухгалтерский учет земельных угодий и финансовых вложений в них. При организации и ведении учета земель в сельском хозяйстве земельные угодья отражают в натуральных показателях (гектарах), в денежном выражении показывают дополнительные (в качестве капитальных) вложения и покупные земли.

2. Специфика бухгалтерского учета в агропромышленном секторе обусловлена неодинаковой природой отраслей сельского хозяйства (растениеводство, животноводство, вспомогательное производство и т.д.) и, соответственно, происходящими в них изменениями (посев, оприходование урожая, прирост живой массы, приплод и пр.).

3. В сельском хозяйстве из-за действия климатических факторов производство сезонное (в первую очередь это касается растениеводства). Бухгалтерский учет призван отражать сезонность работ и затрат, которая, в свою очередь, оказывает влияние на бухгалтерский учет (например, в период уборки и основных сельскохозяйственных работ объем учетных работ возрастает, а в период сезонного уменьшения объема работ – сокращается).

4. Зачастую от одной культуры или одного вида скота получают несколько видов продукции. Это приводит к необходимости разграничения затрат в первичном учете.

5. Производство сельскохозяйственной продукции – длительный процесс, иногда оно занимает более одного календарного года. По некоторым сельскохозяйственным культурам и животным затраты осуществляются в текущем отчетном году, а продукцию получают только в следующем отчетном году (озимые зерновые культуры, откорм молодняка крупного рогатого скота и др.).

По этой причине в учете затраты разграничивают по производственным циклам, не совпадающим с календарным годом: затраты прошлых лет под урожай текущего года, затраты текущего года под урожай будущих лет и затраты текущего года под урожай этого же года.

6. Часть продукции собственного производства поступает на внутрихозяйственное потребление (внутренний оборот): продукция растениеводства – на семена, корм скоту, в переработку; продукция животноводства – на удобрения в растениеводстве, корм скоту. В связи с этим необходимо четкое отражение движения продукции на всех этапах внутрихозяйственного оборота.

7. В аграрном производстве используется разнообразная сельскохозяйственная техника, что требует достоверного бухгалтерского учета всех мобильных машин и механизмов.

Кроме этих факторов, на организацию бухгалтерского учета в сельском хозяйстве оказывают влияние организационно–правовые формы предприятий.

Сельскохозяйственные предприятия могут быть акционерными обществами, товариществами, обществами с ограниченной ответственностью, кооперативами, унитарными предприятиями (муниципальными и государственными), крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и их ассоциациями.

**Выводы.** Таким образом, система бухгалтерского учета сельскохозяйственных предприятий находится в зависимости от организации аграрного производства, организационно-правовой формы и специализации хозяйства, но при этом ей присущи общие черты, характерные для учета в любой отрасли народного хозяйства: учет строится по единому унифицированному Плану счетов, применяются типовые регистры бухгалтерского учета и формы, а также методы организации учетных работ.

# ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

Цикунова Ю.А.[1]
[1]*студентка кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Дятел В.Н.
tsicunova@yandex.ru

**Введение.** Роль инвестиций в экономике государства огромна, они играют значительную роль в поддержании, функционировании и динамическом развитии экономики страны. Важнейшей предпосылкой осуществления экономических преобразований в любой стране являются инвестиции, которые способны обеспечить вложения в развитие и совершенствование производства, социальную сферу, кадровый потенциал, что обеспечивает актуальность исследуемой темы.

**Цель и задачи исследований.** Целью исследования является выявление ряда особенностей инвестиционного обеспечения в агропромышленном комплексе.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1) изучить теоретические основы инвестиций и инвестиционного обеспечения агропромышленного комплекса;

2) определить ряд особенностей инвестиционного обеспечения в агропромышленном комплекса.

**Методика исследований.** Для проведения исследования данной темы были использованы методы группировки данных, обобщения и анализа информации об оценке инвестиционного обеспечения агропромышленного комплекса, что представляет собой совокупность приемов и закономерностей разделения предмета исследования на составляющие части, также был использован сравнительный анализ и анализ нормативно-правовой базы.

**Результаты исследований**. Теоретическая сущность инвестиций определяется в действующем законодательстве. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» указывает, что инвестиции – это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и/или иной деятельности в целях получения прибыли и/или достижения иного полезного эффекта.

В отечественной, так и в зарубежной литературе существует множество вариантов определения понятия «инвестиции». Зарубежные авторы под инвестициями понимают следующее:

По П. Самуэльсону «инвестиции (или капиталовложения) – это прирост запаса капитала страны, то есть зданий и сооружений, машин и оборудования, а также товарно-материальных запасов в течение года. Осуществление инвестиций связано с отказом от текущего потребления ради увеличения будущего потребления.»

Инвестиции – это расходование в настоящем денежных или других средств в ожидании получения будущих выгод (З. Боди, А. Кейн и А.Дж. Маркус).

Отечественные авторы дают следующее определение понятию «инвестиций»:

Инвестиции – это долгосрочные вложения капитала в объекты предпринимательской и других видов деятельности с целью получения дохода (прибыли) (Т.А.Флорова).

По мнению Г.П. Подшиваленко «инвестиции – это совокупность затрат, реализуемых в форме целенаправленного вложения капитала на определенный срок в различные отрасли и сферы экономики, в объекты предпринимательской и других видов деятельности для получения прибыли (дохода) и достижения как индивидуальных целей инвесторов, так и положительного социального эффекта».

Согласно теме научного исследования необходимо раскрыть сущность понятия «обеспечение». Под обеспечением понимаются материальные средства, обеспечивающие возможность жить, существовать; то, что служит ручательством, гарантией, обеспечивает сохранность или исполнение чего-либо.

Следовательно совокупное значение «инвестиционного обеспечения» определяется следующим образом: «инвестиционное обеспечение – это совокупность условий, ресурсов и мер, необходимых для осуществления инвестиционного процесса».

Инвестиции и инвестиционное обеспечение в сфере агропромышленного комплекса определяется рядом общеэкономических и отраслевых особенностей.

Во-первых, инвестиции следует рассматривать как активную форму вовлечения накопленного или заимствованного капитала в производственный процесс. Только таким путем капитал может вовлекаться в экономический процесс.

Во-вторых, в процессе производства продукции инвестируемый капитал совместно с другими производственными факторами используется не автономно, а как элемент взаимодействующего комплекса. В этом комплексе могут быть использованы различные пропорции соединения инвестируемого капитала с другими факторами производства.

Достижение экономического эффекта инвестиций определяется их способностью генерировать доход. Этот доход получают в виде прироста объема производства продукции на каждую единицу дополнительного инвестиционного капитала.

В-третьих, инвестиции в агропромышленный комплекс связаны с фактором риска. Рисковый характер инвестиций определяется тем, что они являются источником дохода от предпринимательской деятельности инвестора, а понятия риска и доходности инвестиций в деятельность инвестора взаимосвязаны. Но с другой стороны риск инвестиций в деятельность сельскохозяйственных предприятий определяется особыми условиями производства - природно-климатическими и экологическими. Эти условия практически не зависят от деятельности человека, с ним связана неустойчивость производства и его риск. Следовательно, можно говорить о «двойственном» характере риска инвестиций в предприятия агропромышленного комплекса и особенно в их товаропроизводящую часть.

К числу других особенностей инвестирования капитала в предприятия агропромышленного комплекса относится возможность распространения непрямых инвестиций - вложений капитала в деятельность предприятий с низким уровнем рентабельности крупными агрохолдингами и переработчиками сельскохозяйственной продукции, а также использования лизинга в целях временного увеличения используемых в производстве основных средств.

**Выводы.** В ходе рассмотрения данной темы, можно сделать вывод, что:

- анализ различных источников отечественных и зарубежных авторов позволяет сформировать комплексное определение понятия «инвестиций». Инвестиции представляют собой вложение капитала в различные отрасли и сферы экономики, в объекты предпринимательской и других видов деятельности с целью получения прибыли (дохода), а также достижения иного экономического или внеэкономического эффекта, осуществление которого базируется на рыночных принципах и связано с факторами времени и риска. Важнейшим условием устойчивого экономического развития предприятий является его соответствующее инвестиционное обеспечение, которое подразумевает установление потребности в инвестициях на эти цели, источников инвестирования и методов их привлечения в развитие агропромышленного комплекса.

- к особенностям инвестиционного обеспечения агропромышленного комплекса относится то, что инвестиции рассматриваются как активная форма вовлечения накопленного или заимствованного капитала в процесса производства, инвестиции в совокупности с другими факторами производства в производственном процессе используются как элемент взаимодействующего комплекса, а также инвестиции носят рисковый характер.

# МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В ОРГАНАХ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Алексеева Н.А.[1]

[1]*студентка кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

научный руководитель: к.э.н., доцент Титаренко Д.В.

tdmitrii@mail.ru

**Введение.** В современных условиях жесткой конкуренции производители вынуждены всё больше задумывать о способах обойти своих конкурентов. Один из таких способов представляют собой улучшение качества производимой продукции. Для большинства потребителей в приоритете высококачественный продукт, а гарантом этого выступает сертификат качества. А со стороны руководителей предприятия, система менеджмента качества – это уверенность в своём продукте и коллективе, который выполнит все поставленные цели.

**Методы исследования.** С постоянно растущей конкуренцией и ожиданиями потребителей, специалисты и бизнес-менеджеры не могу игнорировать вопрос качества и ожидать, что конкурентоспособность предприятия останется прежней или улучшиться сама по себе. Система менеджмента качества, снова и снова, даёт толчок к развитию предприятия и стимулирует достижение целей и задач, поставленных руководством. Организации, которые не согласны, с тем, что повышение качества способствует развитию, не способны мыслить наперед. Те же предприятия, что создали эффективную систему менеджмента качества остаются только в выигрыше. Основной упор в системе менеджмента качества делается на определение процессов, которые приведут к производству качественного продукта или услуги, а не в обнаружении дефектных продуктов на выходе.

Всё больше и больше применяют стандарт ISO 9001 из семейства стандартов ISO 9000 отвечающих за системы менеджмента качества на предприятии. Цель системы менеджмента качеством ISO 9001 можно сформулировать так: создание набора требований, которые будут гарантировать высокое качество продукта и надёжность предприятия как поставщика. В стандарте потребителям уделена существенная роль, также необходимо проводить мониторинг удовлетворённости потребителей, чтобы оценить и проверить соблюдение требований. На данный момент времени актуальный стандарт ISO 9001:2015. ISO 9001: 2015 определяет критерии для системы менеджмента качества и является единственным стандартом, по которому можно получить сертификат. Его может использовать любая организация, вне зависимости от её размера и сферы деятельности.

**Результаты исследования.** Так как органы местного самоуправления предоставляет определённые услуги, то к этим услугам можно применить систему управления качеством.

В частности, стандарт ISO 9001 возможно применять для оценки возможности выполнить запросы потребителей, регламентов и требований руководства. Любые процессы, которые оказывают влияние на способность выполнять требования граждан и вдобавок иных заинтересованных сторон, должны быть включены в систему управления качеством у органов местного самоуправления. Именно процессный подход необходимо применять органам местного самоуправления для того, что бы выяснить какие именно процессы, требуются для предоставления услуг удовлетворительного качества.

Так же руководство местного самоуправление должно обозначить ответственность и полномочия рабочих, задействованных в систему управления качества и его процессы.

Необходимо проводить внутренний аудит, которых дает органу местного самоуправления информацию о выполнении требований системы менеджмента качества, ее результативности в соответствии с запланированными целями и требованиями гражданина.

**Выводы.** Из всего вышесказанного можно сделать заключение, что системы менеджмента качества показали себя как удачный механизм для улучшения работы органов местного самоуправления.

## ЕДИНЫЙ ТУРИСТИЧЕСКИЙ ПОРТАЛ КРЫМА

Апатова Н. В.[1], Адарчина С. О.[2]
[1]*д.э.н., д.п.н., профессор, зав. кафедрой бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
[2]*магистрант кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
apatova@list.ru

**Введение.** В связи со сложившейся ситуацией в мире наиболее актуальным вопросом является формирование положительного образа нашего полуострова на мировой арене. Крым принимает у себя несколько тысяч гостей со всего мира, из них более 30 тысяч туристов, обслужены туристическими фирмами. В связи с этим возникает потребность в создании единого Интернет-ресурса. Спрос пользователей сети Интернет и потенциальный трафик на портал можно оценить с помощью инструмента Яндекс Wordstat. Только в июне 2015 года более 500 000 запросов в поисковой системе Яндекс было произведено с помощью ключевых слов «Крым официальный портал», «Портал Крыма».

**Цель и задачи исследований.** Целью исследования является разработка концепции туристического портала для качественного и эффективного продвижения региона в сети Интернет. Для достижения поставленной цели необходимо решить основную задачу - изучить качество размещения информации на туристическом портале, который был создан при поддержке Министерства курортов и туризма Крыма, а также на основе анализа функционирующих сайтов крымских турфирм, сформировать коррективы для портала, отвечающие всем современным требования в области интернет-маркетинга.

**Методика исследований.** На основании проведенного анализа крымских сайтов туристической отрасли предлагаются следующие рекомендации для качественно улучшенной версии портала, с целью повышения привлекательности среди туристов, регионов и других сайтов в Сети.

Министерство курортов и туризма Республики Крым в конце 2015 года запустило новый «Туристический портал Крыма», доступный по адресу http://visitcrimea.guide.

С целью привлечения наибольшего количества туристов в регион рекомендуется к рассмотрению концепция туристического портала, с коррективами и рекомендациями уже имеющегося сайта (Рис. 1):

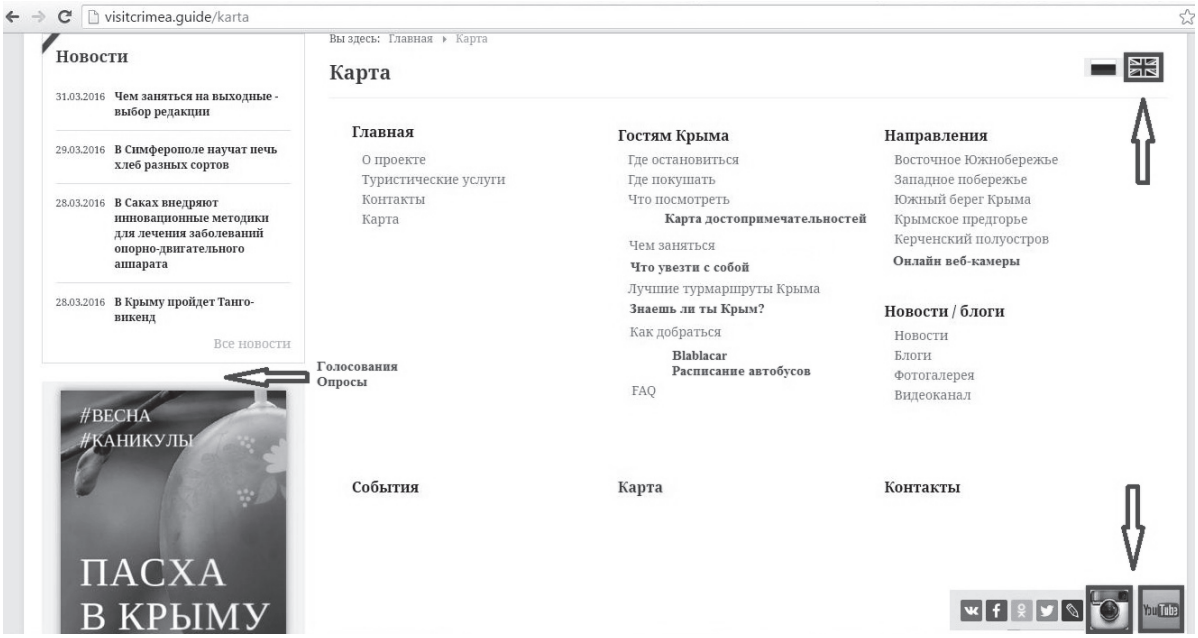



Рис. 1. Проект разработки туристического портала

1. Предлагается внести подраздел «Что увезти с собой» в раздел «Гостям Крыма», где можно было бы указать какие сувениры, олицетворяют Крым. К примеру: Массандровские вина, Шампанское Новый Свет, эфирные масла, сакские грязи, травяные чаи с крымских гор.

2. С целью повышения уровня знаний и ознакомления с историей Крыма предлагается добавить подраздел «Знаешь ли ты Крым?» в раздел «Гостям Крыма». Рассказывая историю об известных объектах, событиях и личностях в Крыму. Ведь Крымский полуостров знаменит богатым историческим прошлым.

3. Для выявления уровня качества предоставляемых туристских услуг, туристской известности и предпочтений, направленности турпотоков, учета эффективности использования туристских ресурсов на портале необходимо предусмотреть мониторинг-опросы, голосования, установленных с помощью дополнительных плагинов.

4. В качестве удобства и ориентации предлагается внести в раздел «Гостям Крыма» в подраздел «Что посмотреть» интерактивную туристскую карту с указанием достопримечательностей, объектов туристской инфраструктуры, мест проведения досуга.

5. В разделе «Как добраться» рассказывается об авиасообщении, паромной переправе. Необходимо рассмотреть такой пункт, как поиск попутчиков, который бы объединил водителей и пассажиров, которым по пути (Blablacar). Также важным является расписание автобусов и троллейбусов.

6. Также можно рассмотреть такой пункт в раздел «Направления», как онлайн веб-камеры, где люди могли бы смотреть какое количество людей на пляжах, на переправе, какая погода и т.д. в режиме онлайн.

Среди минусов туристического портала следует отметить:

1. Чтобы сайт был ориентирован также на иностранных гостей необходимо создать английскую версию сайта, полностью соответствующая русской, рассказывающий иностранным посетителям о регионе, его туристских ресурсах и объектах туристской инфраструктуры.

2. Нет мобильной версии сайта. Исходя из того, что для 10 % населения страны в целом, мобильный интернет является единственной точкой доступа в Интернет (2015 г.). 22 % - доля визитов со смартфонов и планшетов в общем числе посещений сайтов. И 68 % всех пользователей Интернета хотя бы раз в месяц выходили в сеть с помощью мобильных устройств, то доступ к сайту должен быть обеспечен с любого мобильного.

Отсюда следует то, что необходимость создания мобильной версии сайта крайне важна.

3. На сайте есть интеграция с социальными сетями (Facebook, Вконтакте, Одноклассники, Twitter, Livejoornal). Минус заключается в том, что на сайте нет сопряжения с Instagram, социальной сетью, где люди делятся своими фото и видео-материалами, визуализируют свой персональный опыт. С помощью хэштегов и геометок, есть возможность собирать фото и видео об одном месте, объекте,и т.д., создавая, таким образом, онлайн-сообщество. Также следует отметить такой недостаток, как отсутствие собственного канала на YouTube, где необходимо размещать весь видеоконтент портала.

**Результаты исследования.** Все вышеперечисленные рекомендации на Рис. 1 позволят держать сайт всегда в топе поисковой выдачи, пользоваться спросом у туристов и возможно поднимет репутацию Крымского полуострова на мировом рынке.

**Выводы.** Туристический портал Крыма при поддержке Министерства курортов и туризма является не что иным как визитной карточкой нашего полуострова, главной целью которого является продвижение Республики Крым в информационном пространстве, повышение конкурентоспособности регионального туристического продукта.

Проведя анализ, была предложена концепция разработки портала, рекомендации, а также решения проблем по изменению туристического портала в плане навигации по сайту, юзабилити и поиска необходимой интересующей информации для туристов, в том числе и для иностранных.

## КОМПОНЕНТЫ ИННОВАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ РЕГИОНА

Апатова Н. В.[1], Бордунов А.[2]
[1]*д.э.н., д.п.н., профессор, зав. кафедрой бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
[2]*магистрант кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ*
apatova@list.ru

**Введение.** Инновационное развитие является приоритетным направлением для большинства стран мира и каждый регион ищет свой путь эффективного инновационного развития, для чего создает условия творческого созидания для человека и функционирования предприятий. Данные условия предполагают, прежде всего, развитую инфраструктуру, обеспечивающую энергетическую, транспортную, ресурсную и коммуникационную поддержку.

**Цель и задачи исследований.** Цель исследования – определить компоненты инновационной инфраструктуры региона.

**Методика исследований.** Методика исследования основана на анализе научной литературы, диалектическом методе научного познания, методах обобщения и систематизации.

**Результаты исследований.** 15 апреля 2014 года в Российской Федерации была утверждена Государственная программа Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика», Постановление Правительства № 316, основными индикаторами которой является создание инновационно-активных предприятий (шт.) и внедрение новых технологий (шт.). На ее основе была разработана Государственная программа Республики Крым «Экономическое развитие и инновационная экономика» на 2015-2017 годы. В подпрограмме 2 - «Развитие инновационной деятельности в Республике Крым», заложены следующие основные индикаторы и показатели: финансирование в виде инвестиций в основной капитал должен составить 247 500 млн. руб., а объем прямых иностранных инвестиций – до $ 50 млн. Использование указанных финансовых средств позволит внедрить до 240 новых технологий и увеличить число инновационно-активных предприятий до 45. Из всех источников финансирования предполагается получить на реализацию программы

910 485 тыс. рублей, в том числе из федерального бюджета – 742 900 тыс. рублей, из республиканского – 155 785 тыс. рублей. В результате реализации данной программы в Республике Крым должна быть создана эффективная инновационная инфраструктура, наряду с этим ставятся задачи подготовки специалистов для работы в инновационных проектах и информационного обеспечения инновационного развития. Помимо указанных основных задач в мероприятия программы также входят: «поддержка ведущих учёных, научных коллективов, способных обеспечить опережающий уровень образования и научных исследований; - содействие коммерциализации и передаче передовых технологий в действующее производство; организация участия Республики Крым в инновационных форумах, выставках, ярмарках, салонах и других мероприятиях; проведение на территории Республики Крым инновационных выставок, ярмарок, конференций, форумов, конкурсов и других мероприятий; создание эффективной системы подготовки специалистов в инновационной сфере - развитие кадрового потенциала в инновационной сфере; информационное обеспечение инновационной деятельности – подготовка и изготовление информационных материалов (брошюры, каталоги и пр.), размещение информационных материалов об инновационной деятельности в средствах массовой информации и интернет ресурсах; развитие интеллектуальной собственности в Республике Крым. Общий объем финансирования подпрограммы 2 составляет 48 400,00 тыс. руб.

Согласно статистическим данным, по результатам 2014 года в Крыму инновационно активными промышленными предприятиями были 13,6 % от всех промышленных предприятий, причем более 98 % затрат на инновации были собственными средствами предприятий. В 2013 году их число составляло 50 предприятий, всего 15,2 % общего количества обследуемых, а в 2012 г. – 16,7 %. Из приведенных данных видно, что число промышленных предприятий, внедряемых новые технологии, снижается и по результатам Программы РК их число к концу 2017 года даже не достигнет уровня 2013 года, несмотря на мощную бюджетную поддержку. Следует также отметить высокий уровень материальных энергозатрат - 66,7 % как основного результата инновационной деятельности обследованных промышленных предприятий.

Информационно-аналитическая составляющая является одновременно элементом информационного механизма инновационного развития и его фактором, который обеспечивает координацию работ и поставку сведений о перспективных технологиях, их кадровом обеспечении и мировых тенденциях. По данным Крымстата, в 2014 году удельный вес организаций Крыма, использующих специальные программные средства, составил 83,1 %, из них для научных исследований – 3,1 % организаций, проектирования 10,4 %, управления автоматизированным производством и/или отдельными техническими средствами и технологическими процессами 13,8 %, решения организационных, управленческих и экономических задач 55,8 %, для управления закупками и продажами товаров (работ, услуг) - 27,3 %, управления закупками товаров - 24,2 %, управления продажами товаров (работ, услуг) - 16,1 %, осуществления финансовых расчетов в электронном виде - 59,2 %, предоставления доступа к базам данных организаций через глобальные информационные сети, включая Интернет - 19,6 %, электронных справочно-правовых систем 47,3 %, CRM, ERP, SCM-систем - 8,5 %, редакционно-издательских систем - 3,5 %, систем электронного документооборота - 41,5 %, обучающих программ - 10,0%. Как следует из приведенных данных, для разработки инновационных технологий и продуктов возможности вычислительной техники как инструмента проектирования и научного эксперимента используются очень слабо, здесь заложен большой потенциал.

Удельный вес организаций, использовавших сеть Интернет для связи с поставщиками и потребителями товаров (работ, услуг) в процентах от общего числа обследованных организаций, составляет всего 69,6 %, в том числе: для связи с поставщиками товаров по целям: 64,6 %, получение сведений о необходимых товарах (работах, услугах) и их поставщиках 59,2 %, предоставление сведений о потребностях организации в товарах 39,6 %, размещение заказов на необходимые организации товары (25,8 %, оплата поставляемых

товаров 28,8 %, получение электронной продукции 20,8 %. Для связи с потребителями товаров по целям: 45,0 %, в том числе: предоставление сведений об организации, её товарах 40,4 %, получение заказов на выпускаемые организацией товары 13,8 %, осуществление электронных расчетов с потребителями 18,1 %, распространение электронной продукции 3,1 %, послепродажное обслуживание 3,8 % Здесь также прослеживается большой потенциал Интернет как инфраструктуры современной экономики, который можно использовать не только как средство связи, но и для осуществления различных видов экономической деятельности, в том числе, логистической и маркетинговой. Так, удельный вес организаций, осуществляющих закупки товаров по заказам, переданным по интернету, другим глобальным информационным сетям в процентах от общего числа обследованных организаций в 2014 году составил всего 3,8 %.

**Выводы**. Инновационная инфраструктура включает осуществляющих экономическую деятельность субъектов и используемые ими ресурсы, эффективность инфраструктуры зависит от степени решения проблем участниками инновационной деятельности, от снятия неопределенности и рисков в ее процессе. Создаваемые при этом различные формы для концентрации и диффузии инноваций (технопарки, консалтинговые центры, наукограды и проч.) служат для оптимизации инновационных работ, ускорения коммерциализации инновационных идей и выпуска пилотных партий товаров.

## ИНСТРУМЕНТЫ МАРКЕТИНГА В ИНТЕРНЕТ

Апатова Н. В.[1], Хдрян А. А.[2]

[1]*д.э.н., д.п.н., профессор, зав. кафедрой бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

[2]*магистрант кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

apatova@list.ru

**Введение.** Современный реальный маркетинг располагает большим арсеналом инструментов, направленных на эмоциональное воздействие на потребителя, в том числе на его слуховое и зрительное восприятие, обоняние и использование эффекта группового воздействия – подражания. В виртуальной среде используется, как правило, один канал поступления информации к потребителю – зрительный, рассчитанный на воздействие содержание посылаемого сообщения. В связи с этим и инструменты маркетинга изменяются, они требуют выстраивания последовательности сообщений для получения положительной реакции потребителя в виде покупки.

**Цель и задачи исследований.** Цель исследования – рассмотреть основные инструменты маркетинга, используемые предпринимателями в компьютерной сети Интернет.

**Методика исследований.** Методы исследования включают анализ научной литературы, сравнение и систематизацию.

**Результаты исследований.** Использование маркетинговой информации, в том числе, собираемой через Интернет, позволяет осуществлять гибкую маркетинговую стратегию и тактику, тем самым повышать прибыль предприятия. Информационное обеспечение маркетинговой деятельности предприятий торговли представляет собой комплекс из информационных технологий, методов анализа информации и контента (совокупности рыночных показателей). Для получения информации о потребителях большинство предприятий используют опросы и наблюдения, а также внутренние источники информации и информацию из открытых источников (СМИ, Интернет). Маркетинговые решения торгового предприятия принимаются на основе: исследований процессов и тенденций

развития рынка; опросов потребителей с целью определения их отношения к предприятию, изучение мотивов покупки; данных о степени удовлетворенности потребностей потребителей в товарах и услугах; наблюдений за товарной, ценовой, сбытовой и коммуникационной политикой конкурентов; исследований на основе публикаций конкурентов; обзоров товарных отчетов; состояния товарных запасов предприятия; изучения внутренней отчетности предприятия о расходах на сбыт товара; пересмотре внутренней отчетности предприятия о результатах изменения объема продаж в после рекламный период; изучения публикаций рекламного характера в прессе.

В последние годы практически все Интернет магазины размещают сведения о себе в социальных сетях, там же создают форумы по обсуждению своей деятельности и формируют группы потребителей по интересам. Таким образом, социальные сети становятся новым маркетинговым инструментом продвижения товаров на рынок и изучения потребительского спроса, в связи с большим числом участников, получаемая информация становится статистически достоверной и позволяет принимать правильные управленческие решения по организации торговли в Интернет.

Компьютерная сеть Интернет представляет собой глобальный виртуальный рынок мировой экономики, потому понятия внутреннего и внешнего рынка для нее являються достаточно условными. Будем рассматривать данные понятия с точки зрения продавца, внутренний рынок для него – страна регистрации виртуального предприятия, внешний – все остальные страны. Для внутреннего рынка могут использоваться следующие маркетинговые технологии: сегментация (анализ товаров и потребителей, формирование сегментов рынка, прогнозирование изменений потребительских сегментов, потребностей, запросов потребителей, перспективная оценка спроса); нацеливание (выбор группы потребителей, анализ вариантов нацеливания, выбор наиболее благоприятного способа нацеливания); позиционирование (формирование комплекса маркетинга, использование интегрированных маркетинговых коммуникаций, оценка эффективности коммуникаций, прогноз продаж соответственно используемым коммуникациям). Маркетинговые технологии, реализованные в сети Интернет, позволяют быстро и качественно проводить опрос потребителей, исследовать рынок: цены, конкурентов, сегменты, ассортимент товаров и услуг, отслеживать объемы продаж по каждому виду товара. Основные преимущества Интернет маркетинга по сравнению с традиционным – это разработка обоснованной стратегии по поведению предприятия на рынке и реклама продукции и предоставляемых услуг, как своего предприятия, так и продажа места на сайте под рекламу других предприятий. Так, за первый квартал 2013 г. компания Google заработала на рекламе 3,35 миллиарда долларов, что на 16% больше соответствующего периода 2012 г. [292]. По мнению специалистов, владелец сайта может начать зарабатывать на рекламе уже через 10-15 минут после начала работы сайта.

Важным элементом работы виртуального предприятия является маркетинг собственного сайта - осуществление действий по максимальному привлечению посетителей на сайт. Маркетинг сайта может осуществляться как средствами самого Интернет (онлайн маркетинг) или путем указания адреса сайта в печатных материалах, на визитках и проч. (оффлайн маркетинг). Инструментами Интернет маркетинга являются реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью (PR менеджмент), прямые продажи и директ-маркетинг (взаимодействие с конкретным клиентом с целью продажи или оказания услуги). Директ-маркетинг часто использует прямую адресную рассылку через электронную почту различных предложений для клиента: проведение акций, поступление новых товаров, оказание дополнительных услуг, например, рассылку журналов компании.

Работа с клиентом является главным преимуществом Интернет маркетинга, поскольку позволяет создавать базу данных клиентов, которые совершили хотя бы одну покупку, а затем многократно использовать базу для дальнейших продаж. Сообщения от продавца, у которого был куплен товар, покупатель не воспринимает как спам (вредную рекламу), а относится к ним с повышенным вниманием, что повышает вероятность для данного покупателя стать постоянным клиентом Интернет магазина.

Существует ряд методов и моделей управлением поведением потребителя, поделенные на три класса: традиционные (модели поведения потребителей без учета их потребностей и желаний людей, рассматриваемых в микро и макроэкономических учениях); экономико-поведенческие (модели потребительского поведения, определяемые экономическим климатом) и современные модели потребительского поведения. Используя данные модели, виртуальный предприниматель может оперативно вычислить коэффициенты отношения потребителей к маркам продаваемых товаров, соответственно полученным результатам сформировать ассортимент товаров.

В последнее время баннерная реклама уже не рассматривается как эффективный инструмент, на первое место выходят стратегия брендинга, направленная на привлечение новых потребителей путем формирования знания о бренде до совершения покупки. Имиджевая реклама обычно используется производителями товаров и крупными дистрибьютерами. В цели имиджевой рекламы входит формирование в глазах потребителя положительного образа определенной торговой марки или конкретного продавца.

**Выводы**. Новый инструментарий маркетинга, реализуемый в виртуальной среде, позволяет анализировать пространство продвижения, выстраивать цели и алгоритмы их достижения, проводить мероприятия по продвижению и определять их эффективность.

## ИНСТРУМЕНТЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ИНТЕРНЕТ

Апатова Н. В.[1], Юткевич В.[2]
[1]*д.э.н., д.п.н., профессор, зав. кафедрой бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ*
[2]*магистрант кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ*
apatova@list.ru

**Введение.** Ценообразование в виртуальной среде имеет ряд особенностей, обусловленных рядом факторов, среди которых главным является прямой контакт потребителя со множеством продавцов, расположенных в разных географических местах. Это позволяет практически мгновенно сравнивать цены, что помогают делать специальные сайты, принимать решение, не подвергаясь психологическому давлению и использовать другие преимущества покупателя.

**Цель и задачи исследований.** Цель исследования – определить инструменты ценообразования в компьютерной сети Интернет.

**Методика исследований.** Методы исследования включают анализ научной литературы, сравнение и систематизацию инструментов ценообразования.

**Результаты исследований.** Цена, как денежная форма стоимости и инструмент коммерческой политики фирмы, в новых условиях информационной экономики также приобретает ряд особенностей. Наиболее широко в ценообразовании используются затратный и ценностный подходы, при определении цены информационного продукта эти подходы совмещаются, причем при ценообразовании на информацию как сведения на первый план выходит ценностный подход, а при ценообразовании на программное обеспечение для компьютеров и сетей – затратный. Чаще эти подходы используются совместно в различных пропорциях, поэтому теоретические вопросы ценообразования в Интернет являются слабо изученными. При рассмотрении вопроса ценообразования в компьютерных сетях, следует выделить следующие его аспекты: определение цены собственно информации, в том числе информации как сетевого товара; определение цены физических товаров и услуг, продаваемых в компьютерных сетях, создание прибавочной стоимости для этих товаров; определение стоимости самой компании, действующей в

Интернет и ее возможной рыночной цены.

Интернет создает стоимость путем распространения огромного количества разнообразной информации, использую разные модели обмена информацией: один к одному, один ко многим или многие ко многим. В случае, когда продукт представляет собой информацию, предоставляются громадные возможности для создания стоимости (прибавочной). Финансовые транзакции, включая и банковские переводы, представляют собой яркие примеры транзакций, не относящихся к физическим продуктам, т.е. не имеющими материальной составляющей. Перечисленные особенности осуществления сделок в Интернет представляют собой ***инструменты*** ценообразования, реализуемые с помощью программного обеспечения компьютеров и сетей. С помощью этих инструментов, применяемых к администрированию электронной коммерции и предоставлению Интернет услуг, ведению отчетности сетевых фирм, исследованию рынка и оптимизации цен, достигается большая гибкость, большая точность и лучшая сегментация цен. Полностью сетевой инструментарий представлен в таблице.

Администраторы используют ценовые конфигураторы – программы, учитывающие и рассчитывающие варианты цен для каждого товара, реализуемого в определенном регионе определенными дистрибьюторами для определенных клиентов. Конфигураторы могут также учитывать истории заказов, обрабатывая реально множество вариантов скидок и ценовых договоренностей, особенно важная их роль для компаний, изготавливающих товары на заказ. Инструменты отчетности помогают фирме реализовать ценовое преимущество, поскольку позволяют выделить особенности потребителей, изучить прибыль по регионам, отследить историю сделки, т.е. получить полную картину эффективности ценообразования на всех уровнях управления и продаж.

Инструменты ценообразования в электронной коммерции

| Деятельность | Точность цен | Гибкость цен | Сегментация цен |
|---|---|---|---|
| Администрирование | - автоматическая конфигурация сложных заказов;<br>- автоматическое извещение об исключении | - автоматическое кодирование любого регулирования прейскурантных цен или скидок | - возможность размещения многослойной сетки скидок или прейскурантных цен |
| Отчетность | Прибыльность сделок на уровне отдельной сделки, клиента или продукта | Ежедневные отчеты по основным показателям | - отчеты о прибыльности сделок по любому сегменту;<br>- идентификация возможностей по сегменту. |
| Исследование рынка | - данные о текущей эластичности спроса в реальном времени;<br>- данные о ценах конкурента и наличии товара в реальном времени | Своевременное извещение об изменениях эластичности и цен конкурентов | Изучение покупательского поведения с помощью определения сегмента |
| Оптимизация цен | - цены, оптимизированные на основе данных из многочисленных источников;<br>- полная корзина товаров, оптимизированных неограниченным увеличением цен. | Потоки данных в реальном времени могут автоматически предлагать изменение цен и комплекта товаров | Модель оптимизации с различными правилами и целями для каждого сегмента |

Инструменты исследования рынка включают: тестирование в реальном времени, Интернет исследование эластичности, онлайновый сбор данных о ценообразовании конкурентов. Тестирование различных цен через Интернет позволяет выделить скрытые сегменты рынка, определить объемы продаж после снижения цен и скрытый спрос, причем затраты на онлайновое тестирование составляют около 5% стоимости традиционного тестирования.

Инструменты оптимизации цен включают оптимизацию: прейскурантной цены, сделки, снижения цен. Инструменты оптимизации позволяют прогнозировать реакцию рынка на новое предложение. Используемые при этом экономико-математические модели позволяют анализировать поведение потребителей, предложения рынка, рассчитывать индивидуальные скидки и максимизировать прибыль, а также прогнозировать ценовые тенденции для всего жизненного цикла товара. Инструменты оптимального снижения цен позволяют избавляться от запасов, но при этом максимизировать прибыль. Информация, обрабатываемая в реальном времени, дает возможность постоянно регулировать цены, учитывая хранение нереализованных, например, сезонных или скоропортящихся товаров, сезонные факторы, в том числе моду, и маркетинговые затраты.

**Выводы**. Перечисленные инструменты ценообразования базируются на информационных технологиях, но, несмотря на то, что компьютерные программы являются основой ценового преимущества, технология должна следовать за стратегией.

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ ВИРТУАЛЬНОЙ СРЕДЫ

Апатова Н. В.[1], Верес С.[2]

[1] *д.э.н., д.п.н., профессор, зав. кафедрой бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ*

[2]*магистрант кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ*

apatova@list.ru

**Введение.** Темпы роста торговли в виртуальной среде значительно опережают соответствующие показатели реального сектора экономики. Предпринимательство в Интернет сталкивается с такими же рисками, как и традиционное, но к ним добавляются особенные ситуации, связанные с функционированием работы Интернет как глобальной информационной системы. В связи с этим исследование экономических рисков виртуальной среды является актуальной мало исследованной проблемой.

**Цель и задачи исследований.** Цель исследования – рассмотреть основные экономические риски, с которыми сталкиваются предприниматели компьютерной сети Интернет.

**Методика исследований.** В основу исследования положены теоретический анализ научной литературы по обозначенной проблеме, а также эмпирический анализ деятельности предпринимателя в виртуальной среде.

**Результаты исследований.** При взаимодействии предприятия с внешней средой или в результате внутренних процессов может наступить рисковая ситуация, имеющая различные свойства. Основными свойствами рисковой ситуации являются: двойственность, проявляющаяся в том, что рисковая ситуация одновременно несет в себе как негативные, так и позитивные последствия для предприятия; альтернативность при принятии решений, заключающаяся в необходимости выбора одного из нескольких взаимозаменяемых вариантов реакции – действий предприятия; возможность получения вероятностных оценок, количественного и качественного проявления управленческого решения при возникновении риска; склонность рисковой ситуации к управленческому влиянию, заключающаяся в

возможности прогнозирования и оценки рисковой ситуации в зависимости от возможностей предприятия соответствующим образом оценить темпы и радикальность изменений внешней и внутренней среды.

В целом экономические риски предприятий можно оценивать на основе модели, основными элементами которой являются: экономико-статистическая модель рисков внешнего характера, к которым относятся неопределенность макроэкономической стратегии развития предпринимательства, непредвиденные изменения в законодательстве, изменения во внешнеэкономической политике государства, изменение спроса на товары и услуги; моделирование влияния критических ситуаций на деятельность предприятия, произведенное на основе показателей экономической устойчивости, моделирование рыночных и финансовых рисков на основе многофакторного анализа. Данные модели позволяют оценивать внешние и внутренние риски, в том числе, виртуальных предприятий.

В своей работе «Экономические риски в предпринимательстве» А. Ю. Мишин предложил иное толкование экономическому риску, а также предложил несколько другую более развёрнутую на наш взгляд типизацию рисков. В его работе, экономический риск - это свойство субъекта предпринимательской деятельности под влиянием внешних и внутренних факторов переходить из состояния нормального функционирования не в предсказуемое состояние, т.е. в состояние функционирования хуже, чем планировалось, при котором возникает вероятность потери предприятием части своих активов, недополучения доходов или возникновения дополнительных расходов в результате осуществления производственно-коммерческой деятельности.

Данный подход к пониманию экономических рисков позволил уточнить теоретические аспекты формирования системы управления экономическими рисками.

Все риски виртуального предприятия можно разделить на три больших класса: внешние, внутренние и смешанные. К внешним рискам относятся такие группы как форс-мажорные, социально-политические, финансовые. Последняя группа представляет собой и внутренние риски, которые включают риски систем и управления, ответственности и производственно-технологические. Смешанные риски также состоят из производственно-технологических, а именно – касающиеся сферы снабжения, коммерческие, криминальные, инфраструктурные и информационные.

Каждая группа рисков имеет свои виды рисков, обладающие специальными характеристиками, а именно:

- форс-мажорные риски состоят из природных и экологических (стихийные бедствия, загрязнения окружающей среды радиопомехами, сбои в электроснабжении); техногенных (аварии в результате людского фактора);
- социально-политические риски – это международные (например, запреты на использование Интернет), административно-законодательные (связаны с ограничением деятельности виртуальных предприятий со стороны государства); институциональные (влияние институтов, например, религиозных);
- финансовые риски – это валютно-кредитные (изменение валютного курса, неуплата дебитором долга в указанный срок); платежные (изменения или сбои в работе электронной платежной системы, кибератака на данные платежных карт и электронные кошельки); инфляционные (падение покупательской способности, изменение цен); ликвидности (обесценивание активов предприятия, недостаток оборотных средств, снижение рыночной капитализации); инвестиционные (недостаток средств для развития, отказ рекламодателей);
- риски систем и управления – это риски некомпетентности (недостаточная квалификация персонала); неуверенности (неуверенность в принятии срочных решений при возникновении рисковой ситуации);
- риски ответственности - санитарно-гигиенические (несоблюдение санитарно-гигиенических требований); персональные (несоблюдение или нарушение техники безопасности, причинение вреда персоналом, производственные ошибки, нарушение трудовой дисциплины);

- производственно-технологические риски – сферы производства (Остановка работы виртуального предприятия из-за сбоев в работе компьютеров и коммуникационных сетей, скачки напряжения в электроснабжении, нарушения работы информационных сервисов, в том числе, программ) и сферы снабжения (перебои в поставках товаров и комплектующих для послепродажного сервиса);

- коммерческие риски – это торговые (задержка или отказ от поставок поставщиками товаров); маркетинговые (связаны с продвижением и сбытом продукции) и транспортные (связаны с перевозкой товаров);

- информационные риски – кибератаки (взлом сервера, похищение данных); риски информационных баз данных (стирание или искажение информации в базах данных); программного обеспечения (Сбои в работе программ компьютера, устаревшее программное обеспечение);

- инфраструктурные – сетевые (нарушения в работе компьютерной сети Интернет, отказ провайдеров).

**Выводы**. В виртуальной среде возрастает количество и изменяется качество экономических рисков для предпринимателя. Каждый из указанных рисков также может иметь свои особенности, например, нарушения в компьютерной сети могут быть обусловлены как техническими, так и человеческим факторами, что требует дальнейшего исследования экономических рисков виртуальной среды и их оценки.

## О РИСКАХ И СПЕЦИФИКЕ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Бакуменко М. А.[1], Новохатская Д. Н.[2]

[1]*старший преподаватель кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

[2]*магистрант 2-го года обучения кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

научный руководитель: д.э.н., профессор Сигал А. В.

bakumenko_ma@mail.ru

**Введение.** В настоящее время уровень развития экономики Республики Крым (РК) значительно отстает от уровня развития экономики Российской Федерации (РФ), что затрудняет интеграцию РК в правовое и экономическое пространство РФ. Развитие РК как региона РФ в значительной степени зависит от поддержки из федерального бюджета, но при этом РК обладает значительным потенциалом, который необходимо грамотно использовать и развивать, привлекая инвесторов (как отечественных, так и зарубежных) во все сферы региональной экономики (от агропромышленного сектора до туристического). Инвестирование в экономику крымского региона – важная составляющая его устойчивого развития.

**Цель и задачи исследований.** Целью данного исследования является анализ особенностей, характерных для инвестиционных проектов, реализующихся (планируемых к реализации) на территории РК. Для достижения цели были выделены следующие задачи: 1. рассмотреть специфические риски инвестиционных проектов РК; 2. проанализировать специфику осуществления инвестиционных проектов на территории РК.

**Методика исследований.** Исследование проводилось на основе изучения нормативно-правовой базы, регулирующей инвестиционные процессы на территории РК, а также современной научной литературы, посвященной проблемам инвестирования на территории крымского региона.

**Результаты исследований.** На территории РК существует своя специфика реализации инвестиционных проектов, и существуют особые риски, которых нет в других регионах РФ. Рисковую специфику крымских инвестиционных проектов в значительной степени можно объяснить нестабильной мировой политической обстановкой, а также введением в отношении РК санкций многими развитыми странами мира. Политические риски, проблемы с пресной водой, логистические проблемы, трансформации в законодательстве – это те риски, которые на текущий момент характерны именно для крымских инвестиционных проектов.

Тем не менее, крымский регион с каждым днем становится все более привлекательным для потенциальных инвесторов, что связано с колоссальными усилиями правительства по созданию на территории РК комфортного инвестиционного климата, а также осуществлением значительного объема бюджетных инвестиций (преимущественно из федерального бюджета).

Чтобы заинтересовать частных инвесторов вкладывать финансовые ресурсы в регион, было принято и реализовано решение о создании на территории РК и г. Севастополя свободной экономической зоны (СЭЗ). СЭЗ создана и функционирует в соответствии с Федеральным законом от 29.11.2014 г. N 377-ФЗ «О развитии Крымского федерального округа и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя» сроком на 25 лет. Таким образом, до 2039 года (включительно) на территории РК и г. Севастополя действует режим особого благоприятствования отечественным и зарубежным инвесторам.

СЭЗ, в соответствии с утвердившейся в последнее время официальной трактовкой, «любая территория в рамках данного государства, в пределах которой для хозяйственной и предпринимательской деятельности установлены какие-либо льготные условия таможенного, валютного, налогового, визового характера».

Современные условия ведения предпринимательской деятельности в рамках СЭЗ в Крыму являются максимально привлекательными для инвесторов, благодаря целому ряду причин. Среди наиболее значимых преференций и льгот можем назвать следующее:

- налоговая ставка на прибыль организаций в первые 3 года деятельности в рамках СЭЗ составляет 2 %;
- существует возможность в течение первого десятилетия работы в рамках СЭЗ платить страховые взносы (начисляемые на фонд заработной платы) в размере 7,6 %;
- ставка налога на имущество организаций в течение 10-ти лет равна 0 %.

Указанные выше льготы и преференции призваны активизировать инвестиционные процессы на территории РК и г. Севастополя, и, таким образом, способствовать устойчивому развитию региона и его интеграции в экономическое пространство РФ. Необходимость создания такого благоприятного режима инвестирования в крымский регион обусловлена еще и тем, что возникшие политические и экономические риски, а также санкционные режимы (введенные многими странами), имеющие непосредственное отношение к деятельности на полуострове, требуют определенной компенсации. А данные виды льгот способны активизировать развитие бизнеса в Крыму и инвестиционные процессы в реальном секторе экономики региона.

Применение на территории СЭЗ таможенной процедуры свободной таможенной зоны осуществляется в соответствии с Соглашением по вопросам свободных (специальных, особых) экономических зон на таможенной территории Таможенного союза и таможенной процедуры свободной таможенной зоны от 18 июня 2010 года. Ст. 10 Соглашения дает следующее определение: «Свободная таможенная зона – таможенная процедура, при которой товары размещаются и используются в пределах территории СЭЗ или ее части без уплаты таможенных пошлин, налогов, а также без применения мер нетарифного регулирования в отношении иностранных товаров и без применения запретов и ограничений в отношении товаров таможенного союза».

Одновременно со всеми льготами к участникам СЭЗ также предъявляются определенные требования, которые являются достаточно легко выполнимыми (так что большинство крымских предприятий имеют возможность реализовать себя в рамках СЭЗ):

− объем капитальных инвестиций имеет жесткие ограничения. Для представителей малого и среднего бизнеса минимальная сумма равна 3 млн. руб. в первые три года деятельности в рамках СЭЗ, для крупного бизнеса минимальный объем капитальных вложений равен 30 млн. руб. на тот же период;

− участник СЭЗ должен быть зарегистрирован на территории РК или г. Севастополя, состоять на налоговом учете и разработать инвестиционную декларацию, соответствующую установленным требованиям;

− участники СЭЗ не имеют право осуществлять добычу и разведку месторождений полезных ископаемых континентального шельфа РФ.

**Выводы.** Таким образом, можно сказать, что правительство прилагает все возможные усилия для создания наиболее благоприятной обстановки для развития бизнеса в РК и привлечения в экономику региона средств отечественных и зарубежных инвесторов. Несмотря на все риски, которые существуют для инвесторов (в большей мере политического характера), создан пакет налоговых, таможенных и других льгот, которые, в свою очередь, должны компенсировать риски.

## МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-РАСПРЕДЕЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Дегтерева К. С. [1]

[1]*студентка кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

научный руководитель: к.э.н., доцент Титаренко Д.В.

tdmitrii@mail.ru

**Введение.** Большинство предприятий понимают важность эффективного плана управления продажами, предотвращает путаницу и трату времени. Четко распределив управление, можно реализовать стратегию, которая гарантирует, что достижение целей фирмы будет иметь хороший результат. Эффективное управление может также сэкономить время и деньги, поднять боевой дух команды продаж, обеспечить большую клиентскую базу.

На предприятиях крупного размера необходимо обеспечивать качество и совмещать данные из различных источников для их комплексного анализа, налаживания корпоративной отчетности и гарантирования требований законодательства. Массовое введение современных корпоративных информационных систем (КИС) частично решает эти задачи. Управление собственными данными позволяет фирмам получить целостное и качественное представление о своих же информационных ресурсах, привести в соответствие потоки данных бизнес-процессов, выполнять работы по интегрированию информационных систем.

Функционировать в условиях территориально-распределенного типа фирм в системе управления возникают конфликтные случаи, чаще всего если:

• Неслаженность действия рабочих на разных подразделениях;

• Существует автономная работа на долгосрочном периоде – следуют нарушения связи единой информационной системы (следовательно, эффективная работа и внедрение нормативно-справочной информации страдают); и пр.

**Цель и задачи исследований.** Управление территориально-распределенным предприятием представляет собой систему, с помощью которой данные группируются по определенному набору критериев. Это облегчает совместное использование информации среди команд продаж в компании. Функция управления позволяет:

- Построить иерархию филиалов, в дополнение к иерархии работников в компании.
- Получить доступ к отчетам на различных территориях, таких как, филиалы, подразделения, дочерние организации и т.д.
- Создавать пользовательские отчеты на территориях.

Стандартная модель бизнес-процесса (процессная модель управления компанией) предоставит предприятиям возможность понимать и анализировать свои внутренние процессы в графической нотации. Кроме того, графическое обозначение облегчит понимание иерархии сотрудников. Это гарантирует, что предприятия будут функционировать более сглажено и быстро.

Процессная модель управления предприятием (или функциональная схема управления) представляет собой некую диаграмму, на которой видно иерархии между организационными структурами, где каждая находится на своем функциональном месте.

**Выводы.** К плюсам построения модели управления предприятием можно отнести: лучший контроль над подразделениями предприятия, снижение затрат и повышение рентабельности, лучшая связь между филиалами (подразделениями), четкое видение существующей проблематики, формулируются наиболее важные бизнес-потребности и проблемы.

## ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА ПРЕДПРИЯТИЯ

Иванников И. А.[1]
[1]*магистрант кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., профессор Пенькова И. В.
ivannikov.rk@gmail.com

**Введение**. Интернет с каждым годом все больше проникает в нашу повседневную жизнь. Пользователь проводит время в социальных сетях и форумах, осуществляем поиск материалов и нужной информации с использованием онлайн систем поиска, играем в онлайн-игры. При этом в интернете мы все чаще, так или иначе, встречаем различные виды рекламы – флеш-баннеры, целевая реклама, изображения логически связанные с теми или иными нашими запросами, которые мы в виде текста вводим в окнах поисковых систем и так далее - так называемый интернет-маркетинг.

Проблематика интернет-маркетинга активно исследуется современными учеными, что отражено в научных публикациях отечественных и зарубежных авторов. Несмотря на разнообразие научных публикаций по поводу интернет-маркетига, дискуссионным остается вопрос эффективности и преимуществ интернет-маркетинга. Именно это определило выбор темы, ее актуальность, объект, предмет и задачи исследования.

**Цель и задачи исследования.** *Цель исследования* состоит в анализе путей повышения эффективности интернет-маркетинга предприятия на основании изучения его особенностей по сравнению с традиционным маркетингом. Поставленная цель требует решения таких *задач*:
- проанализировать особенности Интернет как маркетинг среды;
- выделить компоненты Интернет маркетинга;
- исследовать Интернет как источник маркетинговой информации.

**Методика исследования** построена на основе системного подхода, типологизации, метода сравнений и методов экономико-математического моделирования.

**Результаты исследования**. Маркетинг появился в начале двадцатого века и выступает как наука, в основе которой хранятся идеи по удовлетворению потребностей вероятных покупателей. Мотивами подъема маркетинга стали: возникновение товара и рынка,

необходимость реализации продукта при помощи всевозможных способов его популяризации.

На современном этапе различные сферы хозяйственно-экономической деятельности человека модифицируются и претерпевают изменения. Исключением в этом не стал и маркетинг. На сегодняшний момент традиционная теория маркетинга трансформируется. Результатом такой модификации можно считать появление и развитие интернет-маркетинга, основные отличия которого от традиционных форм приведены в табл.1. Значительная доля потребителей стали активными пользователями сети Интернет, что вызвало потребность перенаправить активность фирм в Интернет-сферу.

Интернет-маркетинг становится серьезным инструментом развития организации, фирмы, стартапа. Важно применять различные виды, подходы, сочетание различных методов при размещении информации о продуктах и услугах в сети интернет для организации и поднятия ее рейтинга. Появляются новые методы взаимодействия с покупателем и формируются более востребованные маркетинговые инструменты.

На сегодняшний день термин «маркетинг» пользуется спросом практически во всех сферах жизни человека. Каждый представитель общества представляется объектом маркетинговой деятельности. И именно на потребителей товара направлена реклама и всевозможные маркетинговые инструменты. С другой стороны, он является субъектом маркетинга, когда ищет замену либо аналог конкретного товара, проводя параллели между ценами, изучая характеристики продукта и т.д.

В современных условиях высокую популярность приобрел интернет-маркетинг. Предпосылкой этого стал рост использования Интернет и доступа к нему. Отличительными чертами маркетинга в Интернет считаются: мультимедийность, высокий уровень взаимодействия с обратной связью, способность извлечения информации о желаемом товаре и приобретение товаров либо услуг, не покидая свой дом.

Таблица 1.

Отличия интернет-маркетинга от традиционного

| Характеристика | Интернет-маркетинг | Традиционный маркетинг |
|---|---|---|
| Роль географических границ рынка | Незначительная | Высокая |
| Модель коммуникации | Один отправитель - один получатель или много отправителей - много получателей | Один отправитель - много получателей |
| Возможность обращения к целевой группе | Да | Нет |
| Относительная стоимость входа на рынок | Низкая | Высокая |
| Возможность мгновенного взаимодействия | Да | Нет |
| Способ получения информации потребителями | Потребители самостоятельно находят интересующую их информацию | Компания информирует потребителей |
| Подход к брэндингу | Высокая вовлеченность потребителей в процесс формирования бренда, дополнительные возможности добавления ценности | Традиционный подход, невысокая степень участия потребителей |

Для увеличения количества посещений посещаемости веб-сайта можно применять на практике всевозможные методы и инструменты рекламы: баннерная, контекстная вывеска, SEO и SMM.

В работе рассмотрена поисковая оптимизация, ее роль и способы использования в продвижении сайта. Любой веб-сервис надо продвигать для удобства поиска потребителем его в каждой поисковой системе. SEO практикуется для улучшения сайтов, что вызывает увеличения их популярности. Также стоит заметить, что во время продвижения сайтов выявились некоторые факторы, которые требуется учитывать: корректное прописывание ключевых слов, определение способа оптимизации, уникальность контента и др.

На данный момент рекламные компании все больше распространяются в сети Интернет. Если раньше под рекламой в глобальной сети подразумевали, в основном, обычные баннеры, привлекающие на Web-ресурс компании, то сегодня арсенал Web-рекламы гораздо шире. Интернет реклама - необходимый инструмент развития предприятия или фирмы в глобальной сети Интернет. Выбор реализации рекламы в сети интернет огромен и важно его правильно использовать. В русскоязычном сегменте сети интернет одной из приоритетных является система Яндекс Директ.

С более высоким положением сайта по поисковым результатам увеличивается количество переходов на него заинтересованных пользователей сети. Следовательно, конечный продукт с данного сайта будет продаваться намного чаще.

**Выводы.** В процессе исследования интернет-маркетинга, доказывается, что правильно настроенный сайт обоснованно вызывает наибольший интерес в кругу посетителей. Присутствие основного информирующего текста и малого числа ссылок - это залог успеха самой организации и ее сайта. Максимальный интерес у аудитории получит сайт с грамотно и лаконично описанными характеристиками объекта продаж, отсутствием спам и наличием неограниченного выбора мультимедийного контента.

## РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ РЕИНЖИНИРИНГА БИЗНЕС-ПРОЦЕСОВ

Яковенко М. В. [1]
[1]*магистрант кафедры бизнес-информатики и математического моделирования*
*Институт экономики и управления КФУ имени В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., профессор Пенькова И. В.
yakovenkomakswow@gmail.com

**Введение**. Современный этап развития предприятий представлется в определенной степени переломным. Ресурс экстенсивных факторов роста исчерпывается. Основным заданием сегодня становится задействовать качественные факторы роста, обеспечить их активность во всех сферах функционирования отрасли. Поэтому процесс развития и реформирования должен происходить с применением методов, которые позволяют провести такие изменения с максимальной эффективностью.

Мировой финансово-экономический кризис особенно отразился на экономическом состоянии страны. Реальный потребительский спрос, конкуренция на мировом рынке потребовали переориентации производственного потенциала, что в условиях дефицита инвестиций привело к резкому снижению использования производственных мощностей и падения объемов производства. Все это обусловило структурные перекосы, которые наблюдаются на современном этапе развития во многих сегментах экономики. Сложившаяся ситуация требует радикальных изменений.

Реинжиниринг, как инструмент эффективного управления, используется для снижения степени сложности бизнес-процессов. Несмотря на то, что как метод управления он применяется не столь длительное время, интерес, который проявляется к нему, огромен. Невозможно отрицать тот факт, что постоянное улучшение (в любом виде) - это жизненная философия любой организации сегодня, если она хочет выжить и успешно функционировать

в среднем, не говоря уже о долгосрочном, периоде. Разработка новых методов управления развитием организаций освещена в работах М.Робсона, Ф.Уллаха, М.Хаммера, Дж. Чампи и других современных авторов.

**Цель и задачи исследования** Целью ставится разработка и реализация концепции управления развитием предприятий на основе реинжиниринга бизнес-процессов с применением информационных технологий. К задачам исследования отнесены**:**

- изучить понятийно-концептуальные основы управления бизнес-процессами на базе реинжиниринга с учетом информационных технологий;
- проанализировать современные тенденции организационно-экономического развития предприятий с применением информационных технологий;
- исследовать концепцию управления развитием предприятий на основе реинжиниринга бизнес-процессов;
- рассмотреть современные методы и информационные технологии усовершенствования и оптимизации бизнес-процессов предприятий;
- проанализировать особенности реинжиниринга бизнес-процессов с внедрением информационных технологий в системе управления развитием организаций.

**Методика исследования** базируется на финансовом и системном анализе, диагностике и графическом методе.

**Результаты исследования.** Управление развитием на основе реинжиниринга бизнес-процессов определяется как автоматизированная система определения направлений инновационного развития предприятия через специальную систему показателей диагностики инновационного развития.

В рамках сбалансированной системы целесообразно различать показатели, которые измеряют достигнутые результаты, и показатели, которые отображают процессы, способствующие получению этих результатов. Обе категории показателей взаимосвязаны, потому что для достижения первых (например, определенного уровня производительности) необходимо реализовать вторые (например, добиться соответствующей загрузки производственных мощностей). На практике внимание менеджеров обычно фокусируется на показателях первой категории. Сбалансированная система показателей позволяет трансформировать стратегические цели компании во взаимосвязанную схему элементов, учитывающих финансы и ресурсы, цели предприятия, клиентскую составляющую, бизнес – процессы, факторы роста и развития организации.

Для решения таких задач предложена мультипликативная модель, позволяющая получать результаты в пределах определенной шкалы. В следствие этого, для оценки надежности процесса организации получен показатель уровня инновационного развития предприятия, изменяющийся в интервале от 0 до 1 (табл. 1).

Таблица 1. - Адаптированная шкала инновационного развития предприятий

| Количественные значения | Качественные оценки надежности |
|---|---|
| 0,80 – 1,00 | Суперноваторы |
| 0,60 – 0,80 | Инновационно-активные предприятия внутренней зоны |
| 0,40 – 0,60 | Техноинноваторы |
| 0,20 – 0,40 | Потенциальные новаторы |
| 0 – 0,20 | Абсолютные неинноваторы |

**Выводы.** Значение предложенной модели управления развитием на основе реинжиниринга бизнес-процессов заключается в том, что она является инструментом принятия управленческого решения с помощью оперативного анализа финансово-хозяйственной деятельности организации и определения направлений развития деятельности. Изложенная модель получения уровня инновационного развития может применяться для анализа организации как за определенный период, так на дату составления финансовой отчетности или в динамике. Предложенная модель управления развитием

подходит для принятия управленческих решений в различных отраслях и обеспечивает принятие адекватного решения относительно стратегии развития при минимальных расходах рабочего времени. Ее универсальность состоит, в первую очередь в том, что достаточно просто определить основные компоненты каждой «составляющей» инновационной активности, после чего получить значение интегрированного показателя, сравнив его с нормативной шкалой инновационного развития.

## ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Куликов Р.В.[1]
[1]*студент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Остапенко И.Н.
rom4ikulikov@gmail.ru

**Введение**. Обеспечение стабильности и эффективности функционирования предприятий Крымского региона в неустойчивых рыночных условиях в первую очередь зависит от качества и своевременности принятия управленческих решений по ведению инновационной деятельности и определению перспективных направлений функционирования предприятия. С развитием идеи образования интеллектуального кластера в Крыму актуальной задачей становится оценка интеллектуального капитала крымских предприятий и принятие решений по выбору сценария повышения эффективности его функционирования.

**Цель и задачи исследования.** Целью данной работы является исследование и оценка интеллектуального капитала (ИК). Задача – расчет структуры ИК предприятия РФ.

**Результаты исследования.** Для оценки ИК предприятия используется информационная база ООО «БизнесТрейдСервис», которую составляют статистические данные по показателям, характеризующим структуру ИК. Согласно выделенной структуре ИК и его составляющих проведем расчет человеческого (ЧК), организационного (ОК) и потребительского (ПК) капиталов на основе показателей экономического и финансового анализа. Применив метод Саати, находим весовые коэффициенты каждого показателя, характеризующего человеческий капитал: $w_{11}$ = 0,24, $w_{12}$ = 0,288, $w_{13}$ = 0,046, $w_{14}$ = 0,137, $w_{15}$ = 0,123, $w_{16}$ = 0,11, $w_{17}$ = 0,056. Тогда человеческий капитал можно найти по формуле: $ЧК = \sum K_{ij} * w_{ij}$, где $K_{ij} = \frac{k_{ij} - k_{\min}}{k_{\max} - k_{\min}}$ - нормированное значение i-го показателя j-й группы (табл. 1.).

Таблица 1.

**Расчет показателей, характеризующих человеческий капитал**

| № | Показатель | Значение | $K_{ij}$ | $W_{ij}$ | ЧК |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Средний стаж работы, г. | 3 | 0,500 | 0,24 | 0,120 |
| 2 | Средний уровень специального образования | 4 | 0,500 | 0,288 | 0,144 |
| 3 | Средний уровень общего образования | 3 | 0,250 | 0,046 | 0,012 |
| 4 | Индекс образования,% | 0,84 | 0,629 | 0,137 | 0,086 |
| 5 | Текучесть кадров,% | 0,32 | 0,308 | 0,123 | 0,038 |
| 6 | Средний уровень заработной платы, руб. | 22000 | 0,220 | 0,11 | 0,024 |
| 7 | Средний уровень расходов на повышение квалификации работников, руб. | 3000 | 0,105 | 0,056 | 0,006 |

$$ЧК = 0{,}120 + 0{,}144 + 0{,}012 + 0{,}086 + 0{,}038 + 0{,}024 + 0{,}006 = 0{,}43$$

Расчет организационного и потребительского капиталов предприятия (табл. 2., табл. 3.).

Таблица 2.

**Расчет показателей, характеризующих организационный капитал**

| № | Показатель | Значение | $K_{ij}$ | $W_{ij}$ | *ОК* |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Количество внедренных инноваций | 21 | 0,146 | 0,344 | 0,052 |
| 2 | Обеспечения информационными технологиями | 0,64 | 0,523 | 0,250 | 0,171 |
| 3 | Сертификаты качества | 11 | 0,438 | 0,168 | 0,073 |
| 4 | Корпоративная культура | 0,59 | 0,365 | 0,070 | 0,054 |

$$ОК = 0{,}052 + 0{,}171 + 0{,}073 + 0{,}054 = 0{,}35$$

Таблица 3.

**Расчет показателей, характеризующих потребительский капитал**

| № | Показатель | Значение | $K_{ij}$ | $W_{ij}$ | *ПК* |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Количество подписанных контрактов | 48 | 0,246 | 0,148 | 0,036 |
| 2 | Доля рынка, % | 0,12 | 0,291 | 0,421 | 0,123 |
| 3 | Темп роста доли рынка, % | 0,05 | 0,408 | 0,268 | 0,109 |
| 4 | Индекс конкурентоспособности продукции, % | 0,17 | 0,465 | 0,163 | 0,076 |

$$ПК = 0{,}036 + 0{,}123 + 0{,}109 + 0{,}076 = 0{,}344$$

Рассчитаем интеллектуальный капитал (табл. 4).

Таблица 4.

**Расчет интеллектуального капитала**

| № | | Условные обозначения | Значение показателя | $W_{ij}$ | *ИК* |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | человеческий капитал | *ЧК* | 0,43 | 0,58 | 0,250 |
| 2 | организационный капитал | *ОК* | 0,35 | 0,23 | 0,080 |
| 3 | потребительский капитал | *ПК* | 0,344 | 0,18 | 0,062 |

Рассчитаем интеллектуальный капитал предприятия, который составляет:

$$ИК = 0{,}250 + 0{,}080 + 0{,}062 = 0{,}392$$

Текущая структура интеллектуального капитала является следующей: $K = \{0{,}64;\ 0{,}20;\ 0{,}16\}$. В структуре интеллектуального капитала большую часть занимает ЧК (64%), это свидетельствует о том, что главным фактором формирования ИК служит ЧК. ЧК, ОК и ПК взаимодополняют друг друга.

В таблице 5 приведен расчет изменений ИК, его структуры и оптимальное значение и структура интеллектуального капитала.

Таблица 5.

**Расчет изменений в структуре интеллектуального капитала**

| | *ЧК* | *ОК* | *ПК* | *ИК* |
|---|---|---|---|---|
| Текущее значение составляющих ИК | 0,250 | 0,080 | 0,062 | **0,392** |
| Текущая структура | 0,64 | 0,20 | 0,16 | |
| Оптимальные изменения в структуре ИК | 0,31 | 0,38 | 0,31 | |
| Оптимальное значение составляющих ИК | 0,280 | 0,119 | 0,090 | **0,489** |
| Оптимальная структура | 0,57 | 0,24 | 0,19 | |

Из расчетов становится очевидным, что скорректированная оптимальная структура является более привлекательной, чем текущая, поскольку увеличилась доля организационного и потребительского капиталов.

**Выводы.** Развития ИК необходимо достигать исключительно за счет развития организационного и потребительского капиталов. Невозможно заключать контракты с покупателями, если продукция будет низкого качества, соответственно индекс

конкурентоспособности будет минимальным. Необходимо завоевывать все большую долю рынка и не сбавлять темпы развития, подписывая новые и новые контракты. Лишь таким образом можно оптимизировать структуру интеллектуального капитала предприятия и увеличить его объем.

## ВЫБОР МОДЕЛИ СЛУЧАЙНОГО СПРОСА В ЗАДАЧАХ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ

Матюх А.Ю. [1]
[1]*студентка кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: старший преподаватель Мотина В.Г.
nastasiam2@gmail.com

**Введение**. Специфика деятельности любого предприятия, которое занимается продажей товаров или производством продукции, такова, что большая часть его финансовых средств сосредоточена на запасах. Именно поэтому эффективное управление запасами и складом для предприятий является очень важной задачей. Эффективность управления запасами определяется разными способами, но самый простой критерий – достижимость поддержания запасов на таком уровне, который позволяет предприятию стабильно осуществлять свою деятельность при минимальных затратах. Существует ряд детерминированных моделей, которые призваны помогать предприятию решать вопросы, связанные с запасами. Однако в реальных условиях всегда присутствует неопределенность, которая делает процесс управления запасами случайным. Под неопределенностью в этом процессе можно понимать такие факторы как спрос, который не всегда может быть спрогнозирован, а также сроки поставки, ведь, как известно, реальный срок поставки не всегда совпадает с запланированным.

**Цель и задачи исследований.** Считая значение спроса неопределённым, предполагаем, что некоторые характеристики можно получить на основе эмпирических данных, содержащих фактические значения спроса, а затем подобрать параметры стандартных статистических моделей. Одна из проблем заключается в том, что многие предприятия не регистрируют неудовлетворенный спрос, и при решении задач управления запасами спросом считают объем продаж, что не всегда верно. При увеличении числа интернет-магазинов и активизации поиска информации о товарах и услугах в Интернет задача оценки и моделирования спроса может упроститься. Задачи данного исследования: 1) проверить применимость теоретических законов распределения к моделированию спроса на товары и услуги на основании статистики, предоставляемой на сервисе Яндекса "Wordstat" по числу запросов, включающих заданное слово или словосочетание; 2) применить подобранные модели законов распределения для решения задач управления запасами при случайном спросе.

**Методика исследований.** Предположение о соответствии эмпирических показателей спроса некоторому теоретическому закону распределения делаем исходя из графического представления эмпирической функции распределения и гистограммы частот, а также исходя из потребительских свойств и «раскрученности» на рынке данного товара или услуги. С применением метода моментов и метода наименьших квадратов выполняем оценку параметров модели законов распределения. Построенную модель случайного спроса используем для решения задач управления запасами. В среде Mathcad выполнена реализация задачи нахождения оптимального размера поставляемой партии и задачи «Штраф по времени дефицита».

**Результаты исследований.** Проведенными исследованиями подтверждено предположение о том, что для моделирования пользующихся постоянным спросом

«раскрученных» товаров и услуг хорошо подходит нормальный закон распределения, для товаров с ярко выраженным сезонным спросом и новых товаров можно использовать экспоненциальное (показательное) распределение. Если спрос за время поставки невелик, то в качестве теоретического распределения обычно используется распределение Пуассона. Предприятиям, входящим на рынок и не имеющим собственной статистики спроса, можно порекомендовать пользоваться статистикой спроса на аналогичные товары и услуги по запросам в Интернет.

**Выводы**. Многие вопросы, относящиеся к логистике и управлению запасами, постоянно уточняются и изменяются, наполняясь новым содержанием. Поэтому важно уметь не только пользоваться существующими стратегиями и моделями, но и комбинировать их, отыскивая наиболее выгодные решения.

## МОДЕЛИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Матюх А.Ю.[1]
[1]*студентка кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Титаренко Д.В.
tdmitrii@mail.ru

**Введение.** На сегодняшний день существует множество моделей, с помощью которых можно эффективно управлять запасами предприятия. Описание этих моделей приводится во многих литературных изданиях. Однако, фактически, все публикации используют классический инструментарий, что собственно и затрудняет применение моделей на практике. Это обобщенная модель управления запасами, модель оптимального размера заказа, модель периодической проверки и т.д. В предложенных моделях используются фиксированные параметры – величины известные и к тому же постоянные, такие как спрос на продукцию, время задержки поставок и др. Такие факторы в современных предприятиях постоянно колеблются и их сложно спрогнозировать, что делает применение классических моделей невозможным и бесполезным. Именно поэтому большинство предприятий приходят к разработке собственных моделей, которые учитывали бы конкретные условия деятельности.

**Цель и задачи исследований**. Целью настоящей работы является построение имитационной модели эффективного управления запасами с минимальными затратами для предприятия и с избеганием потери клиентов из-за задержек поставок.

Процесс имитации будет проходить в несколько этапов:

1. Каждый месяц на склад поставляется материал в заданном объеме.
2. Учитывается неопределенный спрос на продукцию предприятия и генерируется месячный спрос в соответствии с заданным типом закона распределения, вероятностей, таким образом, вычисляется минимальный объем ежемесячной поставки.
3. После каждой продажи происходит проверка запаса на складе. Если число ниже установленной нормы, то формируется заказ на поставку материала.

**Результаты исследований.** Модель, реализованная через инструмент имитационного моделирования Any Logic, может позволить сформулировать рекомендации по оптимизации процесса управления запасами на предприятии. При обнаружении недостаточного количества запасов на складе поступает сигнал о необходимости сделать заказ.

**Выводы**. Разработанная имитационная модель управления запасами будет апробирована на конкретном предприятии с изменением параметров минимально допустимой нормы запасов по различным товарным группам и моделированием переменной спроса по наиболее распространенным законам распределения.

# МОДЕЛИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РАЦИОНАЛЬНЫХ ПАРАМЕТРОВ СЕТЕВЫХ ГРАФИКОВ

Мустафаев Р.Х. [1]
[1]*студент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.ф.-м.н., доцент Матвеев В.В.
rufat.mustafaev@yandex.ru

**Введение.** Сетевое моделирование как разновидность структурного моделирования получило широкое распространение при решении практических задач в связи с тем, что оно позволяет реализовывать системный подход, применять математические методы при исследовании сложных процессов, повышать эффективность планирования и управления такими процессами.

**Целью** данной работы является разработка и реализация математических моделей оптимизации сетевых графиков.

**Методика исследования.** Пусть задан сетевой график некоторого проекта G(X,A) , где X множество вершин (событий), A – множество дуг (операций).

Задача управления проектом состоит в том, чтобы обеспечить его своевременное завершение с учетом времени, необходимого для выполнения каждой операции, и определенных взаимосвязей, характеризующих последовательность их выполнения.

Если проект должен быть завершен к возможно более раннему сроку, то время, которое может быть выделено для выполнения каждой операции, ограничено. В самом деле, критические операции должны быть выполнены без какой бы то ни было задержки, а некритические операции (x, y) — к моменту окончания проекта. Следовательно, при управлении выполнением проекта возникает задача оптимального распределения задержек между некритическими операциями.

Предполагается, что время *t(x, y)* выполнения операции (x, y) должно удовлетворять требованиям

$$r(x,y) \le t(x,y) \le s(x,y), \forall (x,y) \in A \tag{1}$$

Предполагается также, что изменение стоимость выполнения операции (x, y) линейно зависит от времени ее выполнения: при увеличении времени выполнения операции на единицу ее стоимость уменьшается на *k(x, y)*.

*k(x, y)*— положительный коэффициент (коэффициент нарастания затрат). Заметим, что при наличии условия (1) используются методы расчета вероятностных сетей, из которых наибольшее распространение получил PERT (Program Evaluation & Review Technics) — технология обзора и оценки планов (программ).

Возникают вопросы: какое время *t(x, y)* необходимо выделить для выполнения каждой операции *(x,y)*, чтобы весь проект был закончен к заданному времени $\overline{T}$ , а общая стоимость выполнения операций была минимальной; к какому сроку может быть закончен проект при ограниченном бюджете на его выполнение?

**Результаты исследования.** Таким образом удается сформулировать двухкритериальную задачу линейного программирования:

$$T_{кр}(t) \to \min \tag{2}$$

$$P(t) \to \min \tag{3}$$

$$r(x,y) \le t(x,y) \le s(x,y), \forall (x,y) \in A \tag{4}$$

$$T_{кр}(t) \ge \overline{T}_{кр}^{\min} \tag{5}$$

$$T_{кр}(t) \le \overline{T} \tag{6}$$

$$P(t) \le \overline{P} \qquad (7)$$

Здесь $T_{кр}(t)$ – критический путь, $\overline{T}_{кр}^{\min}$ – минимально возможная продолжительность критического пути (определяется), $\overline{T}$ – задаваемая длительность критического пути, $P(t)$ стоимость проекта, $\overline{P}$ – задаваемая стоимость проекта:

Задача (2) – (5) является задачей оптимизации сетевого графика по времени и стоимости.

Задача (2) – (7) без учета ограничения (6), является задачей определения рациональных продолжительностей операций проекта, обеспечивающих его минимальную продолжительность проекта при ограниченном бюджете.

Задача (2) – (7) без учета ограничения (7), является задачей определения рациональных продолжительностей операций, обеспечивающих минимальную стоимость проекта при заданной его продолжительности.

**Выводы.** Каждая из вышеперечисленных задач решается методом линейной свертки критериев.

Предложенные модели позволяют определять рациональные параметры сетевых графиков.

## МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Сапронова Л.В. [1]
[1]*студентка кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Титаренко Д.В.
tdmitrii@mail.ru

**Введение.** Работа с персоналом, это неотъемлемая часть функционирования любого предприятия вне зависимости от его размера и направления деятельности. Именно от работы персонала зависит успех того или иного дела. Под названием управление персоналом подразумевают контроль сотрудников, для получения какого-либо эффекта для компании, через труд, умение, талант сотрудников с учетом их довольством трудом. Существует такое мнение, что данный вид деятельности является легким и не требует специальной подготовки, но на самом деле это всего лишь заблуждение. От эксперта по управлению сотрудниками необходимы особые индивидуальные качества: умение создавать и сохранять контакты людьми, прислушиваться к людям и понимать их состояние, воздействовать на них, демонстрировать выдержку, добросовестность, спокойствие и доброжелательность. Помимо вышеуказанных персональных качеств необходимы и профессиональные, такие как: деловая этика, направленность на командную работу и преданность компании. А также от специалиста, нужно знание путей управления персоналом, о которых пойдет речь ниже.

**Цель** текущего **исследования**, представляет собой создание имитационной модели управления персоналом на примере деятельности компании, которая служит опорой для принятия решений в сфере управления персоналом. Объектом исследования служит деятельность торговой фирмы. Предмет изучения, это математические методы и модели управления персоналом в различных условиях неопределенности.

**Задачей** же является, описание смысловых основ моделирования деятельности торгового предприятия и оптимизации применимых моделей управления персоналом на вышеуказанном предприятии.

**Методика исследований**. В этой работе были использованы методы математического моделирования. При изучении данной темы выяснилось, что нынешнее время руководство фирмы не нанимает экспертов в области кадрового менеджмента, ради экономии денежных

ресурсов, и взяло на себя обязанности в работе с кадрами. При исследовании выяснилось, что необходимо менять тактику управления персоналом. Из-за того, что данная организация является не большой, то остановка рабочего процесса для изменения всей системы управления кадрами невозможна, так как вышеуказанная компания не может себе позволить уйти с рынка на весь период реорганизации, то в данном случае этой фирме придётся использовать различные промежуточные варианты. Рассмотрим варианты методов решения кадровых проблем. Что бы получить максимальную пользу от каждого сотрудника обратимся к экспертам ведущих стран, которые подчеркивают следующие модели управления кадрами:

- Целевое руководство ставит главный акцент на стимулирование сотрудников, охват сотрудничества между всеми членами трудового коллектива.
- Стимулирование: основание в данной методике это анализ нужд, кругозора, основных целей персонала, а также совмещение мотивации сотрудников с целями организации.
- Рамочное регулирование: обеспечивает воспитания инициативы, обязательность и самостоятельности работников.
- Управление на основе делегирования: это более совершенная системой управления человеческим капиталом, так как сотрудникам передаются полномочия для принятия решений и реализовывать их.
- Предпринимательское управление: для развития предпринимательской активности в пределах фирмы.

Но при применении вышеуказанных способов решения поставленной задачи нужно также решать проблему существования личностных отношений, которые с практической точки зрения отодвигает сроки завершения процесса оптимизации системы, ну или в самом плохом варианте просто сорвет его.

Разбирая все что было указанно выше, можно суммировать пути по управлению персоналом, выделив два антипода значения человека в общественном производстве:

- Человек - это средство производственной системы — серьезный фактор процесса производства и менеджмента;
- Человек как личность с нуждами, первопричинами, достоинствами, связями — первый субъект управления.

**Выводы.** Не смотря на разнообразие путей, в современной науке и практике менеджмента, все время существует процесс улучшения, обновления и изыскания новых подходов, концепций, задумок и путей в области управления человеческими ресурсами. Понятно, что данная отрасль менеджмента не останется на месте и не падет в забвении наших умов, ибо эта отрасль развивается параллельно с развитием человека и берет во внимание всё новые и новые познания в области человеческой психологии, которая помогает нам максимально оптимизировать рабочий процесс. На выбор той или иной управленческой модели влияют тип бизнеса, корпоративная стратегия и культура, организационная среда, менталитет общества в целом. Невозможно ограничится лишь малой частью тех познаний, которые есть в этой области, даже если модель, успешно функционирует в одной организации, она может оказаться совсем не эффективной для другой, так как не может существовать абсолютно одинаковых предприятий в идентичной социально-экономической среде.

# ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ VPN ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Тупота Е.С.[1]
[1]*студентка кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
helentupota@gmail.com
научный руководитель: д.э.н., проф. Бойченко О.В.
bolek61@mail.ru

**Введение.** На данном этапе ведения коммерческой деятельности современным предприятиям приходится использовать сеть Интернет для выхода на глобальный рынок и улучшения качества обслуживания клиентов. Зачастую использование не защищенного канала связи способствует различным хакерским атакам и утечки корпоративно значимой информации.

Однако в большинстве случаев утечки данных можно избежать использую специальные сервисы VPN (Virtual Private Network). Целесообразность использования такого рода ПО возникает при наличии на предприятии внештатных сотрудников, которым необходимо обеспечить безопасный доступ к внутренней сети предприятия.

**Цель и задачи исследований.** Целью данной работы является исследование вопросов целесообразности использования VPN технологий на предприятии.

**Методика исследований.** VPN (Virtual Private Network) представляет собой технологию, позволяющую обеспечивать наложения одного или нескольких сетевых подключений на иную сеть. Зачастую, под данным понятиям так же понимают специальный туннель из VPN клиента и сервера. Данный туннель позволяет осуществлять дополнительное шифрование данных и их преднамеренное изменение для дальнейшего выхода в сеть Интернет.

Допустим, что на предприятии может возникнуть необходимость привлечения дополнительного контингента внештатных сотрудников, которым необходимо создать условия безопасного доступа к удаленным файлам внутри сети предприятия. Для решения данного рода проблемы существует несколько способов:

– Аренда защищенного канала связи у провайдера (виртуальная частная сеть), однако данной услугой возможно пользоваться исключительно в пределах доступа конкретного провайдера, тем самым уменьшая расстояние действия такой сети;

– Создание личного канала использую витую пару, однако данный способ приемлем на небольших расстояниях (100-200 м.);

– Использование VPN туннелей при доступе к сети Интернет.

Очевидно, что для предприятий целесообразно использовать третий способ, так как он доступен каждому пользователю и не зависит от конкретного провайдера. Обеспечение защиты данных осуществляется благодаря особому протоколу тунелирования сетевых пакетов.

Технология VPN позволяет шифровать трафик и все данные клиента передаваемые в сеть Интернет. Так же благодаря сервисам возможно изменить или скрыть актуальный IP-адрес, тем самым находиться в сети анонимно. Так же благодаря подмене IP-адреса возможно посещение сайтов и скачивание файлов, запрещенных на территории той или иной страны. Данная проблема весьма актуальна для территории Крымского полуострова.

Внештатные сотрудники зачастую могут пользоваться открытыми зонами Wi-Fi для доступа к сети Интернет. Однако, использование открытой и незащищенной сети является небезопасным, существует риск потери конфиденциальной информации и перехвата соединения злоумышленниками.

На данном этапе развития VPN технологий существует несколько наиболее распространённых сервисов обеспечивающих защищенное соединение:

– Pogodi.nu, является профессиональным сервисом для работы с которым необходим специалист который сможет настроить VPN клиент на предприятии;
– Hideman VPN, имеет хорошо спроектированное приложение на Windows, MacOS X. Очень удобен для внедрения в компании с относительно не большим контингентом внештатных сотрудников, так как можно осуществить до 4 подключений на один аккаунт. Сервис держит полную анонимность, нет ограничений по скорости и трафику. Так же доступна пробная версия;
– CHEAP-VPN, сервис обеспечивающий безопасный доступ в сеть. Работает на компьютерах с операционной системой Linux, Windows, MacOS X. Так же с его помощью можно обеспечить безопасный доступ сотрудникам, работающим через планшеты на базе Android и IOS. Сервис не требует дополнительной настройки.

Важно учесть, что выбор конкретного VPN-сервиса не должен влиять на размеры компании, а должен основываться на функционировании бизнеса. Для предприятий среднего и малого бизнеса разумнее всего использовать Hideman VPN или CHEAP-VPN, так как их внедрение не потребует специально обученных специалистов, и их стоимость не высока.

**Результаты исследований.** В результате исследования была выявлена причина использования VPN-сервисов на предприятия. Были выявлены основные представители рынка, рассмотрены их преимущества и недостатки. Так же были предложены конкретные программные продукты, которые возможно внедрить на предприятиях малого и среднего бизнеса.

**Выводы.** Таким образом, VPN позволяет создать туннель безопасной передачи информации между предприятием и удаленно работающим сотрудником. Поэтому очевидно, что эта технология в обозримом будущем продолжит играть столь же значимую роль. В результате проведенных исследований предложено конкретное программное решение, которое может быть внедрено на предприятии. Данное программное решение поможет обеспечить сохранность корпоративных данных и свести к минимуму перехвата канала связи третьим лицам.

## НЕЙРОННЫЕ СЕТИ, КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Круликовский А. П.[1], Губарева Д. А.[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*

**Введение.** Экономическое прогнозирование представляет собой попытку человека предсказать будущие состояния экономических процессов на основе предыдущих знаний. Метод прогнозирования обуславливает использование разнообразных статистических моделей, направленных на анализ переменных, которые называют показателями.

Прогнозирование далеко не всегда дается экономисту легко. Экономическое прогнозирование предусматривает тщательный анализ статистической теории основных прогностических моделей, охватывающих различные альтернативные методы прогнозирования в классических и Байесовских контекстах, а также методов оценки прогноза, сравнения и комбинации. Прогнозирование представляет собой процесс предсказания будущего на основе прошлых и настоящих данных, а также анализа тенденций. Общий пример осуществления прогноза - оценка некоторой, интересующей нас, переменной в указанную дату в будущем. Существует три основных типа

методов прогнозирования - качественные методы, анализ временных рядов, а также причинно-следственные модели.

**Цель и задачи.** Прежде чем составить экономически обоснованный прогноз, перед аналитиком стоит задача изучить работу исследуемого предприятия. Вне зависимости от масштабов деятельности, каждая организация выполняет ряд функций, связанных как с производством, так и с управлением. Деятельность любого предприятия можно представить как сеть бизнес-процессов. Подобная систематизация работы оптимизирует производственную деятельность, она существенно упрощает работу аналитика. С одной стороны, система проще поддается анализу, если имеет строгие ограничения. Ведь факт наличия конкретной области знаний, входных и выходных параметров, четко обозначенных требований к результатам позволяет выбрать модель прогнозирования. Учитывая некоторые особенности взаимодействия отдельных бизнес-процессов, можно составить перечень документов, содержащих нужную для анализа информацию на каждом этапе производства.

Вопрос выбора стоит перед каждым потребителем, вне зависимости от плоскости, в которой совершается покупка. Для того, чтобы предложить человеку именно тот товар, который его заинтересует, создается множество рекомендательных систем, позволяющих предугадывать этот выбор.

**Результаты исследования.** Выбор метода прогнозирования зависит от многих факторов - контекста прогноза, актуальности и доступности исторических данных, степени точности желаемого результата, количества интервалов, на которые будет осуществлен прогноз, стоимости и ценности прогноза для компании, и времени, которым располагает аналитик.

Эти факторы должны быть оценены и взвешены на различных уровнях. К примеру, прогнозист должен выбрать метод, который позволит наилучшим образом использовать имеющиеся данные.

Одним из алгоритмов построения прогнозов является коллаборативная фильтрация (КФ), который реализуется на основе искусственных нейронных сетей. Нейронные сети известны во всем мире, как незаменимая система для анализа, накопления, обобщения и обработки информации. Отличием нейронных сетей от других информационных систем является их способность к построению моделей, приближенных к рассуждениям человека, поэтому они позволяют решать задачи прогнозирования, классификации, аппроксимации, кластеризации (категоризации), оптимизации и управления.

За последнее время интерес к искусственным нейронным сетям быстро возрос. Ими занялись специалисты из таких далеких областей, как техническое конструирование, прогнозирование, психология. Этот интерес понятен: так как искусственная нейронная сеть, по сути, представляет собой модель естественной нервной системы, поэтому создание и изучение таких сетей позволяет узнать многое о функционировании естественных систем.

Обрабатываемая информация имеет численный характер, что позволяет использовать нейронную сеть, например, в качестве модели объекта с совершенно неизвестными характеристиками.

Для проектирования адекватной нейросети необходимо обработать данные, определить структуру будущей сети, обучить нейроны, проверить их на тестовой выборке, а затем подстроить параметры до наиболее приближенных значений (к фактическим). От качества выполнения каждого этапа зависит общий результат.

Так как нейронная сеть - это «черный ящик» и мало кому удается с первого раза удачно выбрать ее архитектуру, следует перебирать различные варианты входных параметров и искать лучшую конфигурацию.

Строим нейронную сеть типа Временные ряды (регрессия), так как переменная временного ряда непрерывна. Зададим основные параметры: количество наблюдений – 67 (17 последних оставляем для тестовой проверки); тип сети – многослойный персептрон; стратегия – автоматизированная нейронная сеть (АНС), для этой сети задаем подвыборки: 80% - обучающая и 20%-контрольная; размер окна - 4; сеть – многослойный персептрон

(число скрытых нейронов от 2 до 8); сети для обучения – 40, сети для сохранения – 5. В результате обучения мы получили 5 нейронных сетей. Следующим шагом начнем изменять характеристики сети, наблюдая за ее поведением, уменьшая тестовую ошибку и ошибку обучения до тех пор, пока она снова не начнет увеличиваться. В Таблице 1 представлено сравнение прогнозной выборки с фактическими значениями заказов за 2015год.

Таблица 1.

Проекция временного ряда для тестовой выборки на основе 2-х нейросетей

| **Месяц** | **Неделя** | **Фактические значения** | **1** | **2** |
|---|---|---|---|---|
| | | | MLP 8-2-1 | MLP 6-3-1 |
| Октябрь 2015 | 1 | 856 | 789,6921 | 884,1307 |
| | 2 | 644 | 684,2345 | 712,8238 |
| | 3 | 606 | 702,9023 | 652,1291 |
| | 4 | 770 | 694,1240 | 773,5409 |
| Ноябрь 2015 | 1 | 892 | 799,3455 | 852,4562 |
| | 2 | 646 | 623,0264 | 664,0835 |
| | 3 | 701 | 818,2138 | 689,4529 |
| | 4 | 795 | 723,2392 | 784,5933 |
| **Среднее значение отклонения прогноза (кол-во заказов)** | | | **72,99043** | **28,2757** |

**Выводы.** В результате проведенной работы сделан вывод, что наибольшая корреляция предсказанных и фактических значений обеспечивает нейронная сеть представляющая многослойный персептрон, 6 слоев, 3 входа, 1 выход. Данный подход применен к прогнозированию продаж предприятия общественного питания. Прогнозные значения заказов отличалось от фактического в среднем не более чем на 3%.

Таким образом, мы смогли оценить на простом примере, как важно разносторонне оценивать работу предприятия и использовать различные технологии в управлении.

## РОЛЬ МЕССЕНДЖЕРОВ В ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГЕ

Кислинг Э. С.
*магистрант кафедры бизнес-информатики и математического моделирования*
*Институт экономики и управления (структурное подразделение)*
*ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»*
научный руководитель: д.э.н., профессор Пенькова И. В.
elvira-kisling@mail.ru

**Введение.** Изменения среды сети Интернет непосредственно влияют и на каналы коммуникаций, используемые в интернет-маркетинге. Тенденции 2016 года в изменении интернет-маркетинга показывают растущую популярность систем мгновенного обмена сообщениями (или мессенджеров; англ. messenger – курьер) среди пользователей Интернет.

**Цель и задачи исследования.** *Целью* исследования ставится определение роли систем обмена мгновенными сообщениями. Для этого предполагается решить задачи:

выявить целесообразность использования мессенджеров в интернет-маркетинге;

рассмотреть способы использования данных систем в маркетинговой деятельности.

**Методика исследования** базируется на системном анализе, диагностике и методе прогноза.

**Результаты исследования.** Изначально системы мгновенного обмена сообщениями представляли собой приложения для осуществления коротких коммуникаций, сегодня они

реализуют голосовую и видеосвязь, веб-конференции, позволяют обмениваться файлами и осуществлять поиск. Можно вести речь о том, что мобильные мессенджеры привлекают всё больше количество пользователей из социальных сетей, причиной этому может служить простота в использовании. Известно, что благодаря высоким показателям защиты, такой мессенджер, как Telegram, всё чаще используется в бизнес-среде вместо электронной почты.

Преимуществами мессенджеров является удобство использования и возможность быстрого обмена сообщениями.

Аналитическая компания eMarketer прогнозирует, что к 2018 году число пользователей таких приложений составит 80% от числа всех владельцев смартфонов. Кроме того, согласно статистической службы Statista, всего 30% публикаций размещаются публично на сайтах или страницах социальных сетей, большая часть – 70% распространения URL осуществляется благодаря системам обмена личными сообщениями или электронной почте.

В итоге, с помощью систем мгновенного обмена сообщениями разрешаются аналогичные социальным сетям задачи: охват аудитории и её информирование путём распространения контента, информационная и техническая поддержка, вовлечение пользователей во взаимодействие.

Системы обмена сообщениями позволяют компаниям создавать публичные чаты, где они могут размещать публикации, а подписчики имеют возможность увидеть эти публикации и распространять их другим пользователям. Одним из отличий от социальных сетей является отсутствие функции комментирования публикаций. Кроме того, есть возможность делать аналоги SMS-рассылки без существенных финансовых затрат. Таким образом, данные программы мгновенного обмена сообщениями обладают функциями социальных медиа.

Ещё одним немаловажным отличием мессенджеров от социальных сетей является наличие роботов. Роботы позволяют увидеть последние материалы, искать информацию по ключевым словам; по сути роботы могут стать аналогами приложений, только затраты на робота будут значительно ниже по сравнению с созданием приложения. Кроме того, почти все мессенджеры имеют свои кнопки для того, чтобы пользователи могли поделиться информацией в своём приложении.

Взаимодействие компании с клиентами через системы обмена сообщениями происходит в двухстороннем направлении и происходит это мгновенно. Роботы позволяют трансформировать мессенджер в систему обслуживания клиентов, а именно позволяет пользователям выбирать продукт или услугу, делать заказ, бронировать, оплачивать и совершать другие бизнес-операции. Оплачивать продукт на сегодня могут только жители Китая через мессенджер WeChat с помощью системы WeChat Pay.

Алгоритм действий для компаний, желающих продвигать свой товар или услугу в мессенджере, состоит в следующем:

1) выбор темы общения, связанной с деятельностью компании;
2) создание группы для общения;
3) добавление участников в группу (для этого можно распространить информацию о данной группе на сайте или в социальных сетях);
4) общение на темы, интересные пользователям.

**Выводы.** Доказано, что системы обмена мгновенными сообщениями являются одним из наиболее перспективных каналов привлечения клиентов для всех форм бизнеса, предоставляющим возможность, кроме того, сократить затраты на маркетинг. Мгновенные доставка и получение сообщений не позволяет представителям компаний навязывать неактуальную для пользователей информацию, что делает маркетинг более персонализированным и точечным. Исходя из изложенного, можно прогнозировать более полное раскрытие потенциала систем обмена мгновенными сообщениями в ближайшее время, а, следовательно, и развитие каналов интернет-маркетинга.

Таким образом, мессенджеры стремительно приобретают статус не просто средства распространения контента и привлечения клиентов, но и инструмента для обслуживания пользователей и реализации товаров и услуг. Резюмируя, отметим, что мессенджеры агрегируют в себе функции средства голосовой связи, электронной почты и социальной сети.

# СОСТОЯНИЕ ФОРСАЙТ-ИССЛЕДОВАНИЙ В РОССИИ

Кучинская А. А.
*магистрант кафедры бизнес-информатики и математического моделирования*
*Институт экономики и управления (структурное подразделение)*
*ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»*
научный руководитель: д.э.н., профессор Пенькова И. В.
anna_perekop@mail.ru

**Введение**. В современных условиях нестабильной и неоднозначной экономической ситуации на первый план при экономических исследования выходят форсайт проекты, в которых планирование представляет собой достаточно жесткий методологический подход, вырабатывающий ряд мероприятий и действий, дающих возможность овеществить образ желаемого будущего. Планирование заранее ориентировано на выработку мер для исполнения и в меньшей степени решает исследовательские задачи. Актуальность и наращивание популярности форсайт-исследований вызвало научный интерес у авторов этой статьи и дало возможность в данной работе рассмотреть и проанализировать современное состояние форсайт-проектов в России.

**Цель и задачи исследования.** *Целью* представляется анализ существующих российских проектов. Достижение поставленной цели ставит *задачу* рассмотрения некоторых основных особенностей текущих форсайт-исследований в России.

**Методика исследования** базируется на методе сопоставления и системном анализе.

**Результаты исследований**. В настоящее время Форсайт является инновацией для России. До недавнего времени он практически не использовался, лишь отдельные институты занимались прогнозированием будущего. Тем не менее, все сферы жизни современного общества нуждаются в форсайт-проектах. Это связано с тем, что на современном этапе научные исследования становятся дорогостоящими и приносят много прибыли. Многие зарубежные страны давно уже используют эту методологию, которая становится двигателем развития новой экономики.

Россия стремится уйти от сырьевого пути развития и прийти к наиболее эффективному пути, основанному на знаниях. Такая «колея» подразумевает постоянный анализ и выявление угроз и возможностей своевременного их устранения, а также расстановку приоритетов и в дальнейшем поддержание роста новых технологий.

В России создан Международный научно-образовательный Форсайт-центр, который находится в структуре Высшей школы экономики и стал центром компетенции по форсайту. Главной задачей центра является теоретическое изучение форсайта.

На сегодня в Российской Федерации предпринимаются попытки сформировать региональные Форсайты в Пермском и Иркутском субъектах и Башкортостане. Также претендуют на осуществление Форсайт-проектов Екатеринбург, Санкт-Петербург, Владивосток и Уфа. Основная цель Форсайта Иркутской области – выявление возможности выведение населения области на уровень жизни европейских стандартов к 2030 году.

Форсайт-пректовов в России в целом достаточно немного, к самым известным относят:

1. Долгосрочный технологический прогноз IT- Foresight, инициированный Министерством информационных технологий и связи РФ (горизонт: до 2020 г. (15 лет));
2. Промышленно-энергетический Форсайт, инициированный Минпромторгом Росиии (горизонт: до 2020 г. (10 лет));
3. Технологический Форсайт в сфере энергетики и энергомашиностроения, инициированный Федеральным агентством по науке и инновациям и Государственной корпорацией по атомной энергии (горизонт: до 2025 г. (15 лет));
4. Прогноз научно- технологического развития России на долгосрочную перспективу, инициированный Министерством образования и науки РФ (горизонт: до 2015 г. (15 лет));

5. Форсайт развития науки и технологий, инициированный Курчатовским научным центром;

6. Форсайт ГК «Роснанотех», инициированный государственной корпорацией «Роснанотех»;

7. Региональный Форсайт Бащкортостана, инициированный Роснаукой и Башкортостаном (горизонт 10 лет);

8. Региональный Форсайт Иркутской области, инициированный администрацией Иркутской области (горизонт: до 2030 г. (15 лет));

9. Форсайт «Детство-2030», инициированный благотворительным фондом «Мое поколение» совместно с Общественной палатой Российской Федерации (горизонт: до 2030 г. (15 лет)).

Как видно, горизонты Форсайт-проектов в России близки к стратегическому планированию (всего 10-15 лет). К сожалению, не существует в РФ таких Форсайтов, которые предполагали бы наблюдение изменений через 40 или 50 лет. Также, в большинстве случаев, не предполагается мониторинга или повторных исследований. Между тем, все усилия, которые будут использованы в проведении проекта, могут быть окуплены только в том случае, если они будут постоянно обсуждаться в обществе.

В. Никитаев в своем докладе «Форсайт и стратегии: постановка проблемы и определение перспектив» отмечает, что главной целью Форсайта является взаимодействие между госструктурами, наукой и бизнесом, а также, организация общего пространства коммуникации между ними. Для этого необходима поддержка соответствующей политики государства и поддержка правительства. Правительство сейчас практически не участвует в данном процессе, однако, им утверждены приоритетные направления развития науки, техники и технологий и перечень критических технологий РФ. Этот документ содержит 27 пунктов, из которых перечислены биоинженерные, клеточные и нанотехнологии, в качестве «точек порыва». Это свидетельствует о том, что интерес к технологии Форсайта в России активно развивается.

**Выводы**. Итак, первое, что влияет на дальнейшее развитие Форсайта в России – это социально-культурные традиции, а именно, отношение к новому, финансовая поддержка, развитие перспективных научных направлений и их практическое применение, наличие институтов экспертов.

Таким образом, справедливо будет утверждение, что взятый правительством на сегодняшний день курс на поддержку перспективного формирования института научно-технической экспертизы, может свидетельствовать о прорыве в области применения Форсайта в российском бизнесе и социальных практиках в ближайшем будущем.

# ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММУНИКАЦИОННО-МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Халлиев Б. Б.
*магистрант кафедры бизнес-информатики и математического моделирования*
*Институт экономики и управления (структурное подразделение)*
*ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»*
научный руководитель: д.э.н., профессор Пенькова И. В.
panacea_inessa@mail.ru

**Введение**. Одной из современных проблем сегодня является слабое развитие научно обоснованных подходов к аспектам управления маркетинговыми коммуникациями. Отметим, что при росте значимости маркетинга, если рассматривать его как функцию управления деловой активностью и усилении воздействия коммуникаций на социально-экономические процессы в современном социуме, вопросам менеджмента маркетинговых коммуникаций организации уделяется достаточно слабое внимание. Знание механизмов, закономерностей и принципов функционирования маркетинговых коммуникационных систем, поможет руководителям бизнеса понимать, планировать и управлять этими процессами.

Вопросам становления и развития теории маркетинговых коммуникаций и практики управления ими посвящено множество фундаментальных трудов ученых и специалистов. Теоретические вопросы различных направлений в рамках этой проблематики обоснованно рассмотрены в трудах таких западных ученых, как Д.Аакер, Т.Амблер, В.Аренс, К.Бове, Дж.Бернет, Т.Левитт, С.Мориарти, Д.Шульц; и российских авторов Г.Багиева, М.Василик, И.Викентьева, А.Долбунова, В.Кашкина, П.Медведева, М.Рюмина и др. Теоретические подходы в работах ученых базируются на опыте развитых стран, поэтому не содержат обобщений по применению маркетинговых коммуникаций в период экономических трансформаций, анализа инструментария управления, принимая во внимание современные рыночные тенденции.

**Цель и задачи исследования.** *Цель* исследования заключается в создании концептуальной модели системы маркетинговых коммуникаций. *Задачей* исследования ставится проведение объектно-ориентированного анализа, необходимого для построения модели системы, включающей в себя проектирование концептуальной и логической схемы.

**Методика исследования** основывается на методах экономико-математического моделирования.

**Результаты исследования**. Коммуникационную систему следует рассматривать как систему воздействия предприятия на непрерывно меняются факторы внутренней и внешней среды. Результатом этого воздействия являются показатели экономической, производственной деятельности: доля рынка, имидж предприятия, предпочтение потребителей, мотивация и т. п. В соответствии с этим, в какой бы форме не организовывалась коммуникационная подсистема предприятия, она должна обеспечивать активные действия, как на внутреннюю среду, так и на всю рыночную инфраструктуру предприятия в рамках внешней среды прямого взаимодействия (покупатели, коммерческие посредники, поставщики, органы власти и т.п.).

Таким образом, основная задача функционирования системы маркетинговых коммуникаций определяется в виде изменения, модификации или трансформации факторов внешней среды в соответствующем направлении, создает наиболее благоприятные условия для производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Совокупность экономических интересов предприятия, их защиты и удовлетворения приводит к активизации действий в проведении современной коммуникационной политики. Предприятие, как заинтересованная сторона, инициирует соответствующие сообщения и устанавливает каналы наиболее эффективного их распространения, направленные на всех

участников рыночных отношений, с целью изменения их поведения, позиций, деятельности, отношений в пользу предприятия.

На основе изложенных представлений о современной коммуникационной политике, ее содержание в виде системы причинно-следственных связей обобщенно можно представить в виде схемы, отображенной на рис.1.

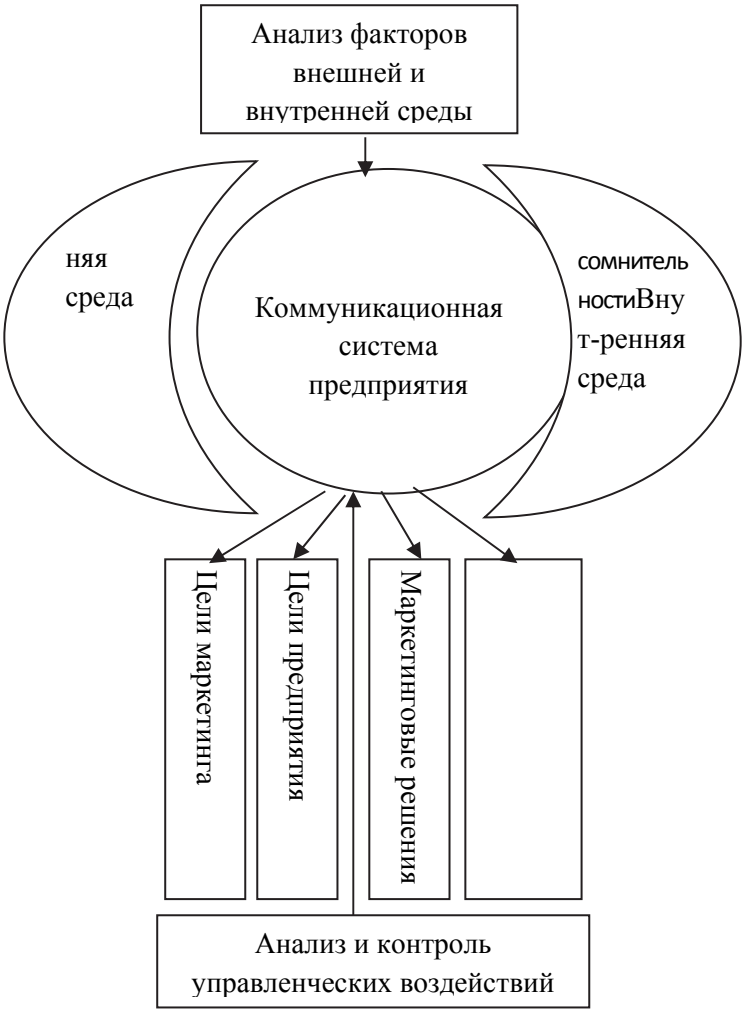



Рисунок 1. - Взаимодействие коммуникационной системы предприятия с внешней и внутренней средой

**Выводы**. Управляющее воздействие коммуникационной политики на факторы внешней и внутренней среды предприятия для создания благоприятных условий производственно-хозяйственной, коммерческой и общественной деятельности предполагает использование и расширение инструментальной базы. Арсенал активных методов маркетинга достаточно богат, однако особое место среди них занимают способы, приемы и инструменты воздействия на управляемые факторы внутренней и внешней среды предприятия.

Роль коммуникаций в процессах управления сложно переоценить. Успешность предприятия, определяется тем, насколько эффективно коммуникации управляют субъектами внешней и внутренней среды и направляют их деятельность на достижение поставленных целей.

# ПРИМЕНЕНИЕ ГИБКИХ МЕТОДОВ ПРОЕКТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Дзина Н.Н.[1], Першина Л.Л.[2]

[1]*студентка кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

[2]*студентка кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

научный руководитель: к.э.н., доцент Процай А.Ф.

maxim_dzina@mail.ru

**Введение.** Учитывая высокую динамичность и проектную специфику развития и протекания процессов, характеризующих предметную область государственного управления, в современных условиях существует актуальная потребность в применении гибкого управления на основе быстрой, адекватной реакции на оперативные изменения окружающей среды.

Данная потребность в первую очередь связана с тем, что условия неопределенности и постоянные колебания интересов и приоритетов элементов общественного сектора входит в противоречие как с интересами управляющей надстройки, так и конфликтует с интересами между элементами самого общественного сектора.

**Цель исследования.** Определить практические возможности использования гибкого управления проектного взаимодействия в сферах государственного управления.

**Методика исследования.** Использование гибких методологий разработки в деятельности государственных организаций, начиная от информационной сферы и заканчивая процессами реализации поставленных целей — тема актуальная и назрела давно.

Анализ существующих исследований и публикаций свидетельствует о том, что сегодня необходимость и актуальность новых подходов к гибкому администрированию в рамках проектной деятельности государственных органов приобретает все большую популярность. В частности, гибкое управление рассматривается в книгах Б. Вольфсон «Гибкое управление проектами и продуктами», Дж. Расмуссон «Гибкое управление ИТ-проектами. Руководство для начинающих самураев», а также в статье В. Кузьмина. Относительно экстремального управления проектами, то его основные положения изложены в работе Д. Де Карло "Экстремальное управление», а также в работах А. Пушникова, А. Пяткова.

**Результаты исследования.** Проектное управление процессами, характеризующих предметную область государственного управления, составляет инструментарий публичной политики, обеспечивая определение совокупности общественных проблем на основе учета интересов элементов общественного сектора, постановки проблем на повестку дня, выработки альтернативных вариантов их решения и выбор наилучшего варианта решения, внедрение принятой политики, мониторинг ее реализации и оценки последствий.

При подобном походе, индикатор эффективности процесса удовлетворения потребностей элементов общественного сектора, будет получен на конечных его стадиях, что зачастую чревато сложностью оперативного устранения возникших противоречий и конфликтов при администрировании управляемой подсистемы государственного управления.

По сравнению с традиционными процессами государственного проектного управления, гибкое отличается тем, что оно ориентируется на такие особенности как:

1. невозможно собрать все необходимые требования до начала проекта;
2. любые требования, которые удается получить - обязательно изменятся;
3. на реализацию проекта обязательно понадобится больше времени и денег, чем это планировалось.

Поэтому сущность такого управления раскрывается посредством подходов, применяемых в динамичных сферах разработки программного обеспечения, таких как Scrum ( Скрам ) и Agile ( Аджайл ).

«Скрам» ( Scrum - потасовка, схватка вокруг мяча в регби ) - это подход, в рамках которого возможно решить сложные адаптивные проблемы, и одновременно продуктивно и с применением творческого подхода разработать оптимальную процедуру удовлетворения потребностей элементов общественного сектора.

«Аджайл» - представляет собой подход к управлению проектами, в которых требования к сервису (или продукту) меняются с нарастающей скоростью, что актуально для процессов государственного управления в полной мере.

Необходимо отметить, что в государственных проектах Аджайл/ Скрам уже вовсю применяются при разработке программного обеспечения для собственных потребностей, однако и в данной сфере его внедрение сталкивается с проблемами отсутствия нормативной регламентации.

Основными принципами гибких методов проектного управления, описанными в Аджайл-манифесте, является то, что:
1. высшим приоритетом является удовлетворение потребностей заказчика (в случае с государственным управлением – общественного сектора и самой системы госуправления);
2. работающую услугу (продукт) следует выпускать как можно чаще, с периодичностью от пары недель до нескольких месяцев;
3. в течение всего проекта разработчики и представители заказчика должны ежедневно работать вместе;

Для целей процесса взаимодействия в рамках государственного управления применение гибких подходов к проектному управлению помимо проблем;
4. Над проектами должны работать мотивированные профессионалы, которые обеспечены соответствующими условиями и полномочиями;
5. Существует прямой способ обмена информацией с самой командой и внутри команды;
6. Работающая процедура, услуга или продукт - основной показатель прогресса.

При этом, гибкий подход к управлению проектами не дает полную свободу исполнителям; он дает возможность самоорганизовываться, поэтому менеджер должен быть не только руководителем, но и лидером. Ведь именно ему нужно или установить ограничения или правила в команде, которые являются обязательными для выполнения каждым.

Базируясь на данных принципах, при решении задач государственного управления, деятельность государственных служащих в рамках проектов дает возможность разделив процесс достижения цели на простейшие подпроцессы, возглавляемые профессионалами, эффективно создавать оптимальные процедуры удовлетворения потребностей элементов общественного сектора.

**Выводы.** Учитывая изложенное, можно сделать вывод, что гибкое управление имеет много преимуществ и возможностей для управления государственными проектами в условиях неопределенности.

При этом перспективы дальнейшего исследования определяются необходимостью изучения и разработки алгоритма формирования гибкого проектного мышления у современного государственного управленца с целью формирования навыков адаптивного управления проектами, то есть такого, что может показать результаты при различных изменениях.

# СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Колодина Н. В.[1]
[1]*студентка кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ*
научный руководитель: к.ф.н., доцент Кухар В.В.
natali-kolodina@mail.ru

**Введение.** В разных странах государственное управление имеет свои особенности, но в современном мире присутствует определенная мировая тенденция в универсализации общих принципов и подходов в сфере государственного управления.

**Целью исследования** является изучение современных концепций государственного управления. Для достижения поставленной цели **необходимо решить ряд задач**: изучение и анализ основных концепций государственного управления, практического применения моделей государственного управления.

**Методологическую основу исследования** составили методы сравнения, индукции и дедукции, анализа и синтеза, обобщения и аналогии.

Анализ существующих концепций государственного управления показывает, что особое значение для стран с рыночной системой хозяйствования (Великобритания, США, Канада) имеет концепция нового государственного менеджмента, которая сформировалась в 1980-е годы и считалась одним из выходов из кризиса государственно-административного управления. Важнейшей особенностью данной модели является то, что государственное управление должно быть предпринимательским. В работе Д. Осборна и Т. Гэблера «Переосмысливая управление. Как дух предпринимательства трансформирует публичный сектор» сформулированы принципы, лежащие в основе новой концепции, среди них: децентрализация организаций и усиление совместной работы; поощрение предпринимательского заработка вместо бюрократической траты; включение конкуренции в предоставление услуг; интенсивная ориентация на потребителя; достижение перемен посредством рыночно-ориентированных намерений. В концепции нового государственного менеджмента важнейшим вопросом выступает обоснование эффективности управления, оценка деятельности государственных структур и программ по продуктивности, результативности, действенности.

Перспективным теоретическим направлением в исследовании современного государственного управления является новая институциональная теория, которая признает ограниченную рациональность индивида, отказавшись от постулата оптимизации. Данная концепция имеет различные направления, но особого внимания заслуживает теория согласований, опубликованная в работе Л. Тевено и Л. Болтянски «Экономика значимого». Теория согласования сосредоточивает свое внимание на механизмах согласований и способах координации индивидуальных действий. Важнейшей категорией новой институциональной теории является категория транзакционных издержек, которая включают в себя любые потери, возникающие вследствие неэффективности совместных решений, планов, заключаемых договоров и созданных структур, неэффективных реакций на изменившиеся условия.

Значительным направлением современного спектра социально-политических исследований являются политические сети. С. Н. Большаков в работе «Политический концепт сетевого управления. Очерк методологии» рассматривает данную модель управления. Важной характеристикой политической сети выступает общий кооперативный интерес. Концепция политических сетей меняет ракурс рассмотрения государства как агента политики: 1) в противоположность идее доминирующей роли государства в выработке политики, при сетевом подходе государство и его институты являются хотя и важным, но лишь одним из участников производства политических решений; 2) в противоположность идее относительной независимости государства в политике, в концепции политических сетей

государственные структуры рассматриваются в качестве «сцепленных» с другими агентами политики и вынуждены вступать в обмен своими ресурсами с ними; 3) в противовес идее государственного управления как иерархически организованной системы, сетевой подход предлагает новый тип управления — «руководство», общая характеристика которого нашла выражение в формулах «управление без правительства» «или руководство без правительства». Таким образом, в концепции политических сетей государство перестает быть единственным субъектом разработки и реализации политики, а объективно и неизбежно привлекает к этому процессу негосударственных участников.

Одним из современных направлений исследований в сфере государственного управления является синергетический подход, в основе которого лежат принципы самоорганизации и нелинейности. Система государственного управления должна исходить из признания наличия двух взаимодействующих видов целей: 1) цели управления, то есть управленческие усилия субъекта управления; 2) цели самоорганизации, то есть собственные цели развивающихся систем (объектов). В данном контексте нелинейность включает в себя три основополагающих положения: 1) представление о многовариантности развития систем; 2) идею ритмичного, волнового характера функционирования процессов; 3) идею резонанса и возможности быстрого развития систем.

**Результаты исследования.** Экономическая парадигма государственного управления наталкивается на внутреннее противоречие, поскольку с точки зрения современной экономической теории вмешательство государства должно быть минимизированным, все основные функции должны по возможности выполняться на конкурентных началах, регулироваться преимущественно рыночными силами. Государственное управление, осуществляемое на рыночных принципах, не может рассматриваться серьезно, поскольку в силу своего монопольного положения и властных полномочий внедрение в государственное управление коммерческих принципов таит в себе огромные опасности злоупотребления монопольным положением в пользу лиц, облеченных властью, что неоднократно случалось в истории.

Особое пристрастие к экономике подменяет и отнимает у государственного управления все богатство ценностей. Доминирование в государственном управлении псевдо-экономистов может привести к печальному будущему, и потому предлагается вести против экономистов, работающих в сфере государственного управления, ограничительные меры, используя научные методы. Тем не менее, для осуществления своей деятельности государство нуждается в огромных суммах денежных средств. Для того чтобы сформировать такие масштабные фонды, государство заинтересовано в стабильной экономической ситуации и росте национальной экономики.

**Выводы.** Таким образом, все рассмотренные выше методологические подходы, применяемые в настоящее время в политическом анализе, уделяют основное внимание лишь отдельным аспектам политического процесса, только комплексное использование подходов и установок позволяет создать такую модель государственного управления, с помощью которой государство в полной мере выполнит свои функции. Для стабильного и поступательного развития российского общества модернизация системы государственного управления имеет ключевое значение. Именно этим определяется социальная значимость внедрения в практику научно обоснованной новой модели государственного управления, позволяющей поднять на современный уровень качество и эффективность управленческой деятельности.

# БЮРОКРАТИЧЕСКАЯ И МЕНЕДЖЕРИАЛЬНАЯ ПАРАДИГМА ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Еськова А.С.[1]
[1]*студентка кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.ф.н., доцент Кухар В.В.

**Введение.** Третье тысячелетие бросает вызов государственному управлению – его структуры должны наращивать свою конкурентоспособность и эффективность, одновременно демонстрируя высокий профессионализм и строго следуя законности.

Все цивилизованные государства в современном мире, не зависимо от их естественных различий, сходятся сегодня в едином мнении, что достичь достойного качества жизни каждого члена общества можно лишь за счет эффективной и рациональной организации управления этим обществом.

В связи с этим особенно актуальным становиться вопрос переосмысления концептуальных основ административной организации, и в частности государственной службы, которая выполняет основные задачи государственного управления.

**Цель исследования** состоит в рассмотрении природы менеджмента государственного управления и определении современных тенденций общей тактики менеджмента в государственном управлении. **Задачи исследования**: изучить функции и структуру органов государственного управления в Российской Федерации; дать анализ механизма и системы ее государственного управления; определить современные ориентации государственного управления в России.

**Методика исследования.** В работе применены следующие методы: системный; структурно-функциональный; поведенческий; сравнительный (компаративный).

**Результаты исследования.** Происходит постепенный переход от традиционной административной модели управления, в которой центральным элементом было следование инструкциям, к новой модели менеджмента, в которой центральным системообразующим элементом становится ориентация на достижение результата. Этот переход характеризуется постепенным отходом от бюрократии, характеризуемой иерархией, автократическим управлением, жестким разделением функций и ответственности, исполнительностью. Центр тяжести управленческого воздействия смещается к «адхократии», характеризуемой гибким распределением функций и ответственности, плоскими организационными структурами, малыми командами, массовым и постоянным обучением персонала.

Определяющей эффективного и успешного менеджмента в государственной службе становится инновативность. В практику работы государственных учреждений проникает технология создания команд, то есть гибких временных творческих групп, ориентированных на создание нового или совершенствование старого «продукта». Создание инновационного потенциала в рамках государственного учреждения становится залогом его успешной деятельности. Для создания инновационного потенциала необходимо на каждом уровне управления обновлять знания и квалификацию, стимулировать эксперименты, новые начинания, творческое заимствование продуктивных идей, ориентировать инновационную стратегию скорее на развитие «шаг за шагом», чем на глобальный прорыв.

Новая модель управления в государственной службе предусматривает постоянное обучение и повышение квалификации, тщательный отбор персонала, предоставление гарантий занятости. Адаптивность организации достигается с помощью относительной стабильности коллектива, обладающего общими ценностями и общим видением. В процессе становления новой модели управления меняется и роль персонала. Инвестиции в человеческий капитал приобретают такую же важность, как и инвестиции в основные фонды. Обязательным становится непрерывное обучение персонала и прежде всего технике решения проблем.

Традиционное управление основывается на неизменном следовании правилам и процедурам. Оценка действий персонала происходит по тому, насколько четко были соблюдены правила и процедуры. Переход менеджмента в государственной службе от традиционной бюрократической модели к новой модели управления, ориентированной на поиск эффективного решения постоянно нарождающихся проблем характеризуется большей ориентацией на цели и миссию по сравнению с ориентацией на правила и процедуры. В практику государственной службы проникают методы количественной оценки результатов:

- оценки эффективности (отношения результата к затратам);
- результативности (отношения фактического результата к планируемому);
- экономии (отношения планируемых затрат к фактическим).

Традиционные подходы в государственном управлении постоянно концентрируют внимание на вопрос о том, сколько потрачено государственных средств, при этом измерение реального результата остается в тени. Новые подходы менеджмента в государственной службе основное внимание переносят на измерение и мониторинг результатов. В процессе формирования новой модели управления в государственной службе видоизменяются процедуры контроля. На место тотального бюрократического контроля приходит контроль со стороны потребителей услуг государственной службы, который осуществляется как непосредственно, так и при помощи общественных организаций и средств массовой информации. Контроль в условиях децентрализации управления становится более жестким (чем больше децентрализация, тем более тщательным должен быть контроль).

Перевод на коммерческую, контрактную основу части традиционных функций и структур государственной службы принес положительные результаты: повысилась ее эффективность, понизилась цена управленческих услуг, сократилась численность бюрократии. Однако позднее выявились и негативные стороны этих мероприятий, издержки расчета на рыночные механизмы как ключ к решению проблем государственного управления: размывание специфики государственной службы как института общественного служения и соответственно дискредитация самих ее работников как людей, занятых удовлетворением общественных потребностей, а не просто являющихся особой категорией коммерческих агентов.

**Выводы.** Административные преобразования, охватившие большинство стран мира, предусматривают модернизацию модели государственного управления. Оно должно быть наполнено общественными запросами и ожиданиями, реальным бытием людей. Эффективность государственного управления зависит от менеджмента в государственной службе. В ответ на структурные слабости прежней бюрократической системы возник новый государственный менеджмент, нацеленный на повышение эффективности госсектора, с его новыми акцентами и технологиями, заимствованными из менеджмента коммерческих организаций.

В последнее время во всем мире отмечается изменение модели менеджмента в государственной службе. Новая модель менеджмента в государственной службе еще не сформировалась, однако основные изменения видны. Этот переход характеризуется постепенным отходом от бюрократии, жестким разделением функций и ответственности, исполнительностью. Центр тяжести управленческого воздействия смещается к «адхократии», характеризуемой гибким распределением функций и ответственности, малыми командами, массовым и постоянным обучением персонала, которое рассматривается как особый вид трудовой деятельности.

# КОНЦЕПЦИИ И МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ XXI ВЕКА

Федченко С.С.[1]
[1]*студентка кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.ф.н, доцент, Кухар В.В.
sveta_x_a@mail.ru

**Введение.** Актуальность исследуемой проблемы заключается в необходимости изучения современных моделей государственного управления, которые включают в себя сложные характеристики для управления в условиях XXI века.

**Цели и задачи исследования.** Основные цели государственного управления в XXI в. включают:

- разработку государственной политики с использованием инфо-коммуникационных технологий, политической аналитики и прогностики;
- разработку, осуществление и оценку государственных программ с использованием современных методов социально-политической и социально-экономической диагностики, идентификации и распознавания образов, агрегирования информации и ее компьютерной обработки (с помощью методов математического моделирования социальных процессов при разработке управленческих решений на локальном, региональном и национальном уровнях);
- прогнозирование и учет в практической деятельности позитивных и негативных тенденций в развитии общественных явлений, разработка мероприятий по локализации и устранению недостатков, определение потребности в изменениях и нововведениях и осуществление практических действий по их реализации;
- анализ, обобщение и интерпретирование социальных, политических и экономических показателей, характеризующих состояние района, региона, страны;
- организация и проведение эмпирических исследований по изучению социально-политических и социально-экономических процессов в области (регионе, стране) для поиска оптимальных управленческих решений, принятие таких решений;
- применение рациональных приемов поиска, обработки, хранения и использования необходимой социальной, политической, экономической и научной информации.

**Методика исследования.** Изменение в концепции государственного управления произошли в ряде стран. Например, США, Франция, Германия. На практике это означает более быструю перестановку в рядах старших администраторов и придание политического характера определенным должностям, сотрудники гражданских служб становятся членами партий и партийными функционерами.

Классическая модель государственного управления подразумевала четкое разделение политических и административных функций государственного управления: политики принимали решения, чиновники должны были оставаться политически нейтральными и эти решения исполнять, не вмешиваясь в политический процесс.

Сегодня административные функции управления значительно политизировались. Современные государственные чиновники на высоких политических постах вынуждены прислушиваться к настроениям общественности и считаться с мнениями в парламенте. Они не поступают - да в действительности и не могут поступать - только на основании прецедента или бумажных процедур.

**Модели государственного управления –** условное соединение ряда характеристик, которые позволяют сформулировать вариант государственного управления. Исторический анализ развития государств дал возможность сформулировать три основные модели государственного управления: 1) традиционная модель; 2) рациональная; 3) маркетинговая.

**Для традиционной модели** характерно следующее: отсутствие профессиональной бюрократии, традиционный порядок управления и разделения функций, отсутствие четкой регламентации обязанностей, религиозное освещение традиционной власти. Эти

характерные черты были *присущи европейским государствам 17-18 вв.*

**Рациональная модель**: рационализация системы государственного управления; четкая система норм, инструкций и правил; наличие принципов, регулирующих статус, материальное положение и продвижение по службе государственных служащих; формирование профессиональной бюрократии. Характерно *для стран Западной Европы 19-1-ой половины 20 вв.*

**Маркетинговая модель (концепция) государственного управления** связана с тем, что *государство* представляется *как предприятие сферы услуг*. Главные характеристики маркетинговой модели: ориентация на клиента и его запросы; приверженность активному стилю действий; простота и профессионализм кадров.

Эти модели сменяют друг друга в определенной логической последовательности; при этом маркетинговая модель представляется перспективной и в плане развития государственного управления в РФ.

**Результаты исследования.** Если чиновники в начале века избегали рискованных действий, не любили изменений, боялись допустить ошибки, поскольку они были административно наказуемы, то в начале XXI в. стиль государственного управления принципиально изменился. Можно сравнить стиль "идеального бюрократа" по М. Веберу, со стилем "идеального" современного чиновника государственного аппарата.

Первый занимается рутинной деятельностью, исполняя только то, что задано, второй постоянно принимает инновации. Первый концентрирует внимание на самой деятельности, второй – на результатах деятельности. Первый не любит изменений, второй стремится к изменениям. Первый избегает допускать ошибки, так как они административно наказуемы, второй относится к ошибкам с пониманием и учится на них. Первый концентрирует внимание на ограничениях. Второй концентрирует внимание на появляющихся возможностях. Первый выдвигает на первый план безопасность, второй – необходимость.

**Выводы.** Таким образом, изменение в концепции государственного управления привело к поистине революционным результатам: дифференциация сменилась гомогенизацией, иерархия - децентрализацией, подконтрольность - самоорганизацией. Во всех высокоразвитых странах государственные организации, ранее представлявшие собой вертикальные структуры, все чаще превращаются в горизонтальные сетевые совокупности коллективов, каждый из которых представляет собой фактически завершенную организацию со своими целями, ценностями, мотивами и лидерами.

## КИТАЙСКАЯ БЮРОКРАТИЯ

Глухова В.Н.[1]
[1]*студентка кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.ф.н., доцент Кухар В.В.
Valeria8233720@gmail.com

**Введение.** Макс Вебер видел в бюрократии идеальную модель управления. Однако если переводить термин «бюрократия» дословно – господство конторы, должности. В современном мире под грузом стереотипов понятие бюрократии несёт в себе все же более негативный оттенок, нежели доказательство эффективности. Государственный аппарат Китая доказывает обратное, о чем свидетельствуют определенные успехи развития страны. Рассмотрение системы китайской бюрократии является актуальным, так как сегодня в России проходит уже затянувшийся этап реформы государственной службы, и определенно, опыт Китая стал бы полезным в достижении успешных результатов.

**Целью** моей работы было, в первую очередь, дать определение основных черт

китайской бюрократии в сравнении с отечественной моделью управления. **Методологическую основу исследования** составили методы сравнения, индукции и дедукции, анализа и синтеза, обобщения и аналогии.

Сегодня Китай – одна из самых населенных стран в мире, соответственно государство должно обеспечивать эффективную систему управления для поддержания порядка и экономической стабильности. Формат китайского бюрократического аппарата зачастую воспринимается в мире как «идеальная модель». В сравнении с российской бюрократией данная модель имеет большие различия.

Китайская система бюрократии основана на таких принципах, как антикоррупция, отделение от бизнеса, зашита бизнеса от произвола со стороны государства (в лице самих бюрократов), а также, что является особо важным для Российской Федерации, прозрачная конкурентная среда на получение должности на основе вступительного экзамена. Кроме того, в бюрократическом аппарате Китая происходит постоянное обновление кадров за счет четкой построенной системы служебной лестницы. Каждый чиновник должен пройти все ступени, в отличие от Российской Федерации, где должности распределяют не по заслугам, и зачастую работник молниеносно проходит от низшего звена в руководители. Кроме того, подготовка и переподготовка кадров для государственной службы ведется в общегосударственном масштабе, что имеет большое значение, позволяя системе бюрократии иметь высокий профессиональный и культурный уровень, обеспечивать политическую стабильность в стране, а также оставаться мобильной.

Однако китайская система бюрократии имеет и минусы. Как известно, Китай является социалистической страной с одной правящей партией – Коммунистическая Партия Китая. Так, чиновники тесно переплетены с политикой. Отметим, что Вебер в своей теории рациональной бюрократии четко выделял, что чиновник должен быть аполитичен.

Нельзя сказать, что Китай отличается самым низким уровнем коррупции в стране, но можно смело говорить о том, что в своей антикоррупционной политике руководство Китая использует самые жесткие меры. 12 февраля 2016 года электронный журнал 24FEED опубликовал статистические данные: с 2000 года под смертную казнь за обвинение в коррупции попали больше 10 тысяч чиновников, еще 120 тысяч оказались в местах лишения свободы на ближайшие 10-20 лет. Такой метод борьбы с коррупцией воспринимается гуманным западом как радикальный, однако, как показывает практика, он является более эффективным, нежели европейские варианты увольнения, штрафов и арестов на небольшие сроки.

Кроме того, в проведении антикоррупционной политики большая роль выделяется и борьбе с факторами появления коррупции. Если в России в основном руководствуются принципом «не надо давать и не будет коррупционеров», то в Китае идет активная борьба именно с теми, кто может взять. Антикоррупционная политика Китая включает также профилактические меры: государственные служащие были отправлены на обязательную экскурсию в места лишения свободы, где заключены их экс-сотрудники, обвиненные во взяточничестве и злоупотреблении властью. Интересным фактом является то, что в Китае во взяточничестве уличают как «тигров» - высокопоставленных бюрократов, так и «мух» - работников низшего звена. Типичным доказательством вышесказанного является история с мэром Пекина, которому жизни стоил его субъективный подход к работе: подрядчиком была выбрана кампания, владельцем которой был шурин мэра. Так, в Китае предусмотрено четкое разделение бизнеса от государственного аппарата, что позволяет любой кампании стать исполнителем, не имея каких-либо определенных «связей» и «знакомств». Довольно важным является и то, что в Китае чиновники имеют особое отношение к своей работе. Статус чиновника позволяет иметь человеку определенные привилегии, кроме того на основе честной и прозрачной конкуренции каждый поступающий на государственную службу имеет перспективы продвижения по карьерной лестнице.

**Результаты исследования.** В свое время Китай брал образцы управления и хозяйствования с СССР. Но после его развала обе страны поменялись местами. В то время

как СССР постепенно приходил в упадок, Китай смог набрать силу во всех сферах государственной и экономической жизни Существенные различия в деятельности государственного бюрократического аппарата создает и форма политического режима в стране. По большому счету, официально и в Китае, и в России признана демократия, однако в реалиях обеих стран она осуществляется по-разному. В классическом понимании, демократия означает власть народа, однако в России власть принадлежит скорее определенному кругу лиц, мнение которых учитывается в управленческих процессах. Политический режим существенно тормозит качество и эффективность работы бюрократического аппарата, порождая такие последствия как злоупотребление властью и коррупция. Представляется, что политический строй в России менее демократичен, чем в Китае. Сегодня руководством России много принимается мер по снижению коррупции, прозрачности государственной жизни. Однако политическому руководству России предстоит не мало сделать для того, чтобы достигнуть высокого уровня демократизации государственного управления.

**Выводы.** Экономические успехи Китая говорят о мощной системе управленческого аппарата. Банальный пример развитой дорожной инфраструктуры, с которой и рядом нельзя сопоставить наши отечественные дороги, выбоины на которых ежегодно засыпаются обычным щебнем, а «ремонт дорог» скорее превращен в «отмывание денег». Ныне существующая бюрократическая платформа Поднебесной страны прошла сложную ступенчатую историю формирования, определяющуюся кардинальными реформами. Сегодня в Китае создан мощный бюрократический аппарат, работа которого позволяет стране оставаться в числе лидеров по различным показателям. Это хороший пример для совершенствования государственного управления в России.

## О НЕОБХОДИМОСТИ СОЗДАНИЯ МУЛЬТИМОДАЛЬНЫХ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Гудыменко Л.И.[1]
[1]*магистрант кафедры государственного и муниципального управления Института экономики управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., профессор Скоробогатова Т.Н.
lubagud@mail.ru

**Введение.** В условиях перехода Российской Федерации на инновационный путь развития, транспорт становится важнейшим фактором социально-экономического роста, обеспечивающим единство социально-экономического пространства страны, межрегиональные и международные связи, повышение эффективности использования природных ресурсов, расширение предпринимательства и международного сотрудничества.

**Цель и задачи исследований**. Глобализация и усиление конкуренции на мировом транспортном рынке привели к необходимости применения принципиально новых подходов к формированию международных, региональных и отраслевых экономических отношений. Экономические преобразования, которые происходят в Российской Федерации, смена приоритетных направлений развития, импортозамещение, ставят перед транспортно-логистическим комплексом сложные задачи. Особое значение приобретает проблема разработки механизма формирования мультимодальных транспортно-логистических центров как составляющего звена развития логистической инфраструктуры страны. Цель работы заключается в анализе рисков и преимуществ, связанных с реализацией проектов строительства мультимодальных транспортно-логистических центров.

**Методика исследований.** В процессе исследования проблемы автором систематизированы материалы научных и периодических изданий, использовались методы

теоретического анализа, документального анализа, сравнения и обобщения.

**Результаты исследований**. Теоретическим и практическим вопросам развития логистической инфраструктуры, создания терминальных комплексов и логистических центров, формирования региональных, национальных и глобальных транспортно-логистических систем посвящено значительное количество работ отечественных и зарубежных ученых. Данной проблеме посвящены, в частности, работы Н.А. Адамова, С.Ю. Елисеева, В.Н. Кабакова., С.Б. Карнаухова, С.А. Карховой, А.А. Кизима, И.С. Кородюка, В.Н. Морозова, Л.Б. Миротина, В.М. Николашина, В.Е. Николайчука, Е.Е. Тулендиева. Важная роль в развитии транспортного комплекса страны отводится Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года года, одной из целей которой является создание мультимодальных логистических центров в транспортных узлах. Сегодня мультимодальные транспортно-логистические перевозки становятся в России все популярней, так как многие предприниматели предпочитают осуществлять грузовые перевозки не одним видом транспорта, а несколькими, с целью существенного снижения сроков доставки. Схема мультимодальных перевозок представляет поэтапную смену различных видов транспортных средств при осуществлении поставок и перевозок. С помощью этого логисты могут добиться главной цели логистики – оптимизации логистических потоков, то есть разработать наиболее оптимальные маршруты и стоимость работы, что не всегда возможно при осуществлении перевозок одним видом транспорта — будь это автомобиль или железная дорога.

Можно выделить следующие ключевые признаки существования МТЛЦ: обособленный участок земли для компаний, осуществляющих логистическую, транспортную или дистрибьюционную деятельность; наличие нескольких операторов на территории участка, выступающих в качестве владельцев или арендаторов зданий и сооружений; обеспечение свободного доступа для всех компаний, занятых в логистических видах деятельности; наличие доступа к различным модальностям осуществления перевозок; управление территорией логистического центра одной организацией — государственной или частной.

Структура МТЛЦ может содержать в своем составе: центр таможенного оформления и контроля, мультимодальный центр складского хранения и грузопереработки, мультимодальный контейнерный терминал, организации, представляющие различные виды транспорта, банки, страховые компании, бизнес-центры и другие организации. Считаем необходимым выделить основные предпосылки для становления и успешного развития МТЛЦ: наличие крупных и стабильных грузопотоков, проходящих вблизи предполагаемого МТЛЦ; географическая близость и построение взаимоотношений с крупным мультимодальным транспортным узлом; создание благоприятных условий первоначальными владельцами земли, или впоследствии управляющей компаний, для привлечения операторов, осуществляющих логистическую деятельность в рамках территории МТЛЦ.

С целью привлечения частных инвестиций в строительство МТЛЦ необходимо выделить основные риски и ранжировать их по лицам, на которых возложены последствия в случае их наступления. В таблице 1 представлены характерные виды рисков, встречающихся при создании и последующей эксплуатации мультимодальных логистических центров, и указаны те из партнеров (государство или частный бизнес - ЧБ), которые должны взять на себя конкретные риски (или большую часть этих рисков) и стремиться их исключить.

Таблица 1

Примеры рисков, встречающихся при создании и последующей эксплуатации МЛТЦ

| Виды рисков | Государство | Ч Б | Совместно |
|---|---|---|---|
| Не урегулирование вопросов собственности на землю | + | | |
| Не урегулирование назначения земли в плане освоения территории | + | + | |
| Несоблюдение сроков реализации инвестиционного проекта | | + | |
| Превышение бюджета инвестиций | | + | |
| Отсутствие заинтересованности в покупке земли | | | + |
| Отсутствие востребованности услуг транспортно-логистического центра со стороны предприятий как объектов грузопотребления и грузоотправки, расположенных в транспортной доступности ТЛЦ | | | + |
| Отсутствие хорошей связи ТЛЦ с окружающей его автодорожной, железнодорожной, портовой и иной транспортно-коммуникационной инфраструктуры | | + | |
| Отсутствие арендаторов объектов транспортно-логистической инфраструктуры логистического центра | | | + |

**Выводы.** Проанализировав риски и преимущества, связанные с реализацией проектов строительства мультимодальных транспортно-логистических центров, можно сделать вывод, что мультимодальные транспортно-логистические центры являются основными системообразующими элементами региональных транспортно-логистических систем, обеспечивающими скоординированное взаимодействие всех участников региональной транспортно-логистической системы, а также интеграцию материальных, информационных и финансовых потоков. Вместе с тем, избежать либо снизить негативные последствия в случае наступления рисков при создании и последующей эксплуатации МЛТЦ можно только в случае объединения усилий государства и частного бизнеса.

## ВИДЫ СОЦИАЛЬНОЙ КОНЦЕПЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Ханина Ю.А.[1]

[1]*студентка кафедры государственного и муниципального управления Таврической академии КФУ им. В.И. Вернадского*

Научный руководитель: к.ф.н. доцент Кухар В.В.

ms.unia@mail.ru

**Введение**. Человеческое общество, подобно живому организму постоянно меняется и трансформируется. И если раньше его трансформации носили спонтанный характер, и государственная власть не имела возможности прогнозировать изменения, то в настоящее время с помощью реформ можно не только прогнозировать изменения, но и предотвращать и исключать проблемы еще в процессе их зарождения. Актуальность предлагаемой темы лежит в совершенствовании социальной концепции государственного управления.

**Цели и задачи исследования**. Основные цели государственного управления в социальной сфере содержат следующие задачи:

- разработку государственной политики в области социальных трансформаций для удовлетворения индивидуальных и общественных потребностей;
- прогнозирование и учет в практической деятельности позитивных и негативных

тенденций в развитии социальных явлений, разработка мероприятий по локализации и устранению недостатков, определение потребности в изменениях и нововведениях и осуществление практических действий по их реализации;

- анализ, обобщение и широкое интерпретирование социальных, политических и экономических показателей, характеризующих состояние социума.

**Методика исследования**. В работе применены следующие методы: сравнения, индукции и дедукции, анализа и синтеза, обобщения и аналогии. Методы предполагают реализацию функций в осуществлении поставленной цели и задач. Одной из функций государства является регулирование социальной сферы и обеспечение социальной защиты для всех граждан страны. Социальная сфера является наиболее уязвимой. Несмотря на то, что эта сфера является самой дотационной, именно расходы на социальную сферу сокращаются в первую очередь вследствие кризиса или упадка экономической системы.

**Результаты исследования**. Опыт развития стран середины XX столетия показал, что без осуществления широкомасштабных социальных программ невозможно добиться существенного повышения качества жизни, а также решить социально демографические проблемы, включая уровень занятости и бедность населения. Вследствие чего были разработаны концепции развития социальной сферы.

И. П. Лаврентьева в своей работе «Социальная политика и управление в социальной сфере» выделяет следующие виды социальной концепции:

- теория человеческого капитала;
- концепция базовых нужд;
- концепция качества жизни;
- концепция развития человеческого потенциала.

Среди вышеперечисленных наиболее известна концепция человеческого капитала, разработанная Т. Шульцом, Г. Беккером, Х. Джонсоном, Э. Денисоном. Человеческий капитал, как фактор развития – это профессионалы, интеллект, знания и качество жизни. Таким образом, любая форма получения человеком информации с целью повышения эффективности его труда может быть названа человеческим капиталом.

Осознание ценности человеческого капитала способствовало изменению отношения к образованию, здравоохранению, культуре и другим отраслям социальной сферы. В настоящее время наблюдается положительная тенденция повышения затрат среди развитых стран мира на сферу услуг, что в некоторой степени можно рассматривать как показатель развитого государства.

Российская федерация как страна с переходным типом экономической системы признает ключевую роль человеческого капитала. Однако то не должно служить поводом для дезинтеграции системы социального обеспечения, которая направленная на каждого жителя страны. Согласно данным предоставленным Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» (далее НИУ ВШЭ) за 2015 год совокупные государственные расходы на социальные цели в России составляют более пятой части величины валового внутреннего продукта страны. Рассматривая вопрос человеческого капитала, НИУ ВШЭ подчеркивает перемену мест экономической и социальной политики, выводя вторую на первый план. Как подчеркивают специалисты НИУ ВШЭ для этого еще многое необходимо сделать. Другие подходы к управлению социальной политикой, указанные Лаврентьевой также имеют место быть.

**Выводы**. Государство на разных этапах своего развития может применять различные концепции социальной политики. Следовательно, в кризисные ситуации применима концепция базовых нужд, которая рассматривает удовлетворение только первичных потребностей человека. Подход с позиции качества жизни, рассматривает благосостояние, как способность использовать ресурсы для управления собственной жизнью, или же степень удовлетворения человека качеством жизни.

В настоящее время тема повышения качества жизни населения является злободневной, что выводит социальную сферу на главенствующие роли. Однако постоянно ведущиеся работы над теориями и концепциями дают возможность урегулировать эту часть жизни государства и его населения.

# ОБЩЕСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Ибраимова Л.С.[1]
[1]*магистрант кафедры государственного и муниципального управления Института экономики управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., профессор Скоробогатова Т.Н.
l.ibraimova@yandex.ua

**Введение.** Одной из статей расходов бюджета в настоящее время являются государственные закупки товаров, работ и услуг, необходимых для осуществления государственными служащими своих обязанностей. Актуальность данной работы обусловлена тем, что для предотвращения злоупотребления полномочий государственными служащими необходимо проводить контроль осуществления государственных закупок. Одной из форм контроля является общественный контроль, который с каждым годом получает все больший интерес.

**Цель и задачи исследований.** Целью данной работе является анализ процесса общественного контроля проведения государственных закупок. Для достижения поставленной цели необходимо изучить нормативные акты**,** регулирующие процесс осуществления общественного контроля, рассмотреть процесс общественного обсуждения как одного из методов осуществления общественного контроля, выявить проблемы, возникающие при проведении общественного контроля, и сформулировать направления совершенствования процесса общественного контроля.

**Методика исследований.** Автором был проведен анализ законодательства, касающегося вопросов общественного контроля в сфере государственных закупок, научных публикаций и статистических исследований по данной теме, а также обобщена информация, позволяющая сформировать направления совершенствования системы общественного контроля.

**Результаты исследований**. Новым законом РФ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» предусматривается проведение общественного контроля над размещением государственного заказа.

Под общественным контролем понимается возможность для общественных организаций обжаловать действия заказчика. Общественный контроль призван выполнять следующие функции:

– подготовка предложений по совершенствованию законодательства Российской Федерации о федеральной контрактной системе;
– осуществление запросов о предоставлении информации о закупках и ходе исполнения контрактов;
– осуществление независимого общественного мониторинга и оценки хода закупок, в том числе оценка процедуры закупки и итогов исполнения контрактов на предмет их соответствия требованиям законодательства;
– обращение в соответствующие органы с заявлением о проведении мероприятий по контролю и надзору за деятельностью заказчика, а также обращение в правоохранительные органы в случае наличия признаков преступления в деятельности заказчика;
– обращение в судебные органы с жалобами на неправомерные действия (бездействие) заказчика и другие функции.

Система общественного контроля призвана обеспечить экономическую эффективность процесса госзакупок. Электронный документооборот позволит общественным организациям контролировать закупки на бюджетные средства. Новый институт участия общественности в процессе закупок для государственных и муниципальных нужд особенно актуален на этапе их планирования. По результатам общественного обсуждения могут изменяться планы закупок, планы-графики, закупки могут быть отменены.

Случаи общественного обсуждения и его порядок определяются Правительством РФ. В 2014-2015 годы общественное обсуждение проводилось при цене контракта свыше 1 млрд. рублей. Но данные исследования, проведенного Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики», показывают, что почти четверть опрошенных участников общественного обсуждения не получили от заказчика объяснений на свой запрос по закупкам Замечания и предложения 18% контролеров в рамках общественного обсуждения закупки были полностью проигнорированы. Инициативы 15% контролеров заказчик рассмотрел, но в итоге не учел. Также, исследование показало, что большую заинтересованность в 2015 г. проявляли к общественному обсуждению крупных закупок, которые осуществляет заказчик на уровне своего города (22% активистов), 13% – на уровне региона, и только 5% граждан интересовались закупками федеральных заказчиков.

Важным нововведением контрактной системы является обсуждение крупных закупок на этапе размещения планов-графиков закупок. Ранее проведение данной процедуры осуществлялось только на этапе размещения заказа и заключалось в обсуждении документации о торгах. Это не позволяло заблаговременно оценить целесообразность самой закупки и отменить ее проведение с возможностью перераспределения доведенных лимитов бюджетных обязательств на другие цели.

Установленный приказом Минэкономразвития России порядок обязательного общественного обсуждения крупных закупок предусматривает два этапа проведения. На первом этапе проводится обсуждение на официальном сайте и в рамках очных публичных слушаний информации о закупке, включенной в план-график. Заказчик в течение 2-х дней со дня размещения замечания или предложения на официальном сайте обязан дать ответ на такое замечание или предложение. По итогам первого этапа обязательного обсуждения заказчиком формируется протокол, который должен содержать все поступившие замечания, предложения и ответы на них в рамках данного, а также принятое заказчиком, решения. На втором этапе происходит обсуждение на официальном сайте извещения и документации о закупке. По окончании второго этапа обязательного общественного обсуждения в течение 2-х дней заказчик размещает на официальном сайте протокол второго этапа обязательного общественного обсуждения, который должен содержать все поступившие в рамках данного этапа замечания, предложения и ответы на них, а также принятое заказчиком решение.

**Выводы.** Таким образом, система общественного контроля недостаточно развита в России. На данном этапе принципы общественного контроля закреплены в ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», в частности создана система общественного обсуждения при цене государственного контракта свыше 1 млрд. рублей.

Среди направлений совершенствования общественного контроля государственных закупок следует выделить:

- введение новых критериев для вынесения тендера на общественный контроль, к примеру, выделение критерия социальной значимости объектов государственных закупок;
- проведение консультаций для организаций и населения об их участии в качестве контролеров при проведении общественного контроля государственных закупок;
- повышение гражданской активности россиян;
- совершенствование законодательства о государственных закупках, в частности, определение характеристик организаций, которые могут выполнять функции общественного контроля.

# ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Колодина Н. В.[1]
[1]*студентка кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к. геогр. наук, доцент Добровольская О. П.
natali-kolodina@mail.ru

**Введение.** В современных условиях в экономике развитых государств мира с рыночной системой хозяйствования в секторе малого предпринимательства сосредоточена большая часть экономически активного населения и производится примерно половина валового внутреннего продукта. По данным официальной статистики в России ныне насчитывается около 1 млн. малых предприятий. Однако, согласно долгосрочной стратегии социально-экономического развития до 2020 г., доля предприятий малого и среднего бизнеса в производстве ВВП может увеличиться до 60-70 %. Указанная тенденция является свидетельством осознания роли малого и среднего предпринимательства в качестве основы экономического благополучия государств с рыночной системой хозяйствования, успешность функционирования которого напрямую зависит от наличия политической воли государства, создания благоприятных социально-экономических, правовых и политических условий.

**Цель исследования.** Целью настоящего исследования является анализ механизмов государственной поддержки развития малого и среднего бизнеса с учетом эффективного опыта зарубежных стран и его имплементации в условиях российской экономической действительности. Достижению поставленной цели способствует оценка роли малых и средних предприятий в экономике, изучение механизмов государственной поддержки малого и среднего бизнеса в России и за рубежом, анализ методов повышения эффективности государственной поддержки малого и среднего бизнеса.

**Методика исследования.** Методологическую основу исследования составил комплексный подход к изучению проблематики государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в контексте применения методов сравнения и научной абстракции, индукции и дедукции, анализа и синтеза, обобщения и аналогии.

**Результаты исследования.** Анализ зарубежного опыта функционирования финансово-кредитного механизма поддержки малого предпринимательства свидетельствует о необходимости создания благоприятного экономико-правового климата, позволяющего малому предпринимательству не только выживать, но и успешно развиваться. Например, неотъемлемым элементом японской системы финансирования малого бизнеса является компенсация затрат, связанных с подготовкой кадров, и двух третей расходов на повышение квалификации работников, предоставление безвозвратной финансовой помощи (субсидий) для реализации научно-технических программ. Аналогичный механизм эффективно работает и экономике США.

В экономике РФ использование финансово-кредитных механизмов поддержки малого и среднего бизнеса до сих пор не получило должного распространения. Так, по оценкам специалистов, потребность предприятий малого и среднего бизнеса РФ в кредитовании удовлетворяется не более чем на 20-30 %. При этом по данным Российского статистического ежегодника 43 % всех выданных кредитов сосредоточено в Центральном округе РФ, а из них 29 % – в Москве. Приоритет в получении кредита имеют фирмы и компании, работающие в областях посреднических операций, торговли, питания и транспорта. Новые предприятия, как правило, не могут выступать субъектами кредитования, так как одно из условий выдачи ссуд – деятельность не менее 6 месяцев, что явно противоречит Концепции социально-экономического развития, предполагающей сокращение административных барьеров для старта и развития инновационного бизнеса. Для устранения указанной диспропорции в реализации регуляторной политики государства в данной сфере и повышения эффективности

функционирования предприятий малого и среднего бизнеса в РФ, актуальным следует считать внедрение следующих инструментов финансово-кредитного характера, получивших распространение в странах с развитой экономикой:

1) эффективное администрирование на основе создания самостоятельного органа, ответственного за разработку и реализацию мероприятий в области поддержки субъектов малого предпринимательства по приоритетным направлениям, что позволит осуществить централизацию соответствующих функций в этой области;

2) применение системы мер косвенного стимулирования. В РФ если и применяются пониженные, часто нулевые, ставки, например, по налогу на прибыль, то они направлены в основном на субъекты крупного инновационного бизнеса и инновационные центры («Сколково»), в то время, как малые фирмы, чаще всего, лишены таких преференций. Малые предприятия освобождаются от налога на прибыль в первые годы своего функционирования только в случаях, если специализируются на переработке сельскохозяйственной продукции, производстве товаров народного потребления, строительных материалов, медицинской техники, фармацевтической продукции, строительной индустрии. Однако инновационных предприятий эта преференция касается лишь частично. Кроме того, согласно мнению А. Р. Домбаева, отображенного в работе «Государственное регулирование и поддержка малого предпринимательства», ситуация осложняется высоким уровнем налоговых ставок и платежей в социальных фонды. В этой связи, интересен опыт Германии, где в первые два года функционирования инновационно активные предприятия малого бизнеса освобождаются от уплаты налога на прибыль, о чем идет речь в работе Т. А. Финка «Малый и средний бизнес: зарубежный опыт развития»;

3) создание системы специализированных государственных банков поддержки малого и среднего бизнеса, ориентированных на предоставление целевых кредитов, которые активно функционируют в Китае и Германии;

4) предоставление информационной помощи на всех уровнях управления, создание специализированных агентств, деятельность которых направлена на улучшение функционирования малых и средних предприятий; информационное взаимодействие муниципальных структур с малым предпринимательством: проведение маркетинговых исследований по проблемам малого предпринимательства для оценки и прогноза развития малых предприятий; совместное формирование, обсуждение, реализация программ и планов развития территории;

5) предоставление государственных и муниципальных заказов малым предприятиям;

6) усиление ответственности региональных администраций за эффективность и целевую направленность распределения финансовых средств в рамках программ поддержки малого предпринимательства.

**Выводы.** На наш взгляд, применение указанных инструментов регулирования деятельности малого и среднего предпринимательства со стороны государства позволит адаптировать эффективный управленческих опыт развитых стран мира и позволит с помощью передовых технологий повысить эффективность функционирования малого и среднего бизнеса в нашей стране. Развитие в России конкурентоспособных, экономически активных, инновационных и социально ответственных малых предприятий будет способствовать экономическому росту государства и повышению благосостояния населения.

# АКТУАЛИЗАЦИЯ ВНЕДРЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АСПЕКТА В ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Салабутин А.В.[1]
[1]*студент кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ*
научный руководитель: к.э.н, доцент Вершицкий А.В.
Vershitsky@hotmail.com

**Введение**. Стремительное развитие информационных технологий в 21 веке обуславливает перемены и модернизацию общества. Невозможно согласиться со словами Литовского политолога Нериюса Малюкявичюса: «21 век – век не информационных технологий, а глобального средневековья». Мы живем в разумном обществе, современном, временно не совершенном, но, никак не в средневековом. Однако, несмотря на опрометчивое заявление Литовского политолога, есть определенные проблемы, которые наблюдаются в нашем регионе.

Граждане Республики Крым лишь поверхностно разбираются в экономических аспектах, большинство населения не способно четко выразить свою позицию, внести, предложить методы решения их проблем, для улучшения качества жизни. Информационно-коммуникационные технологии никак не изменили ситуацию, не востребованы потенциал и возможность, которые могли бы существенно упростить и улучшить жизнь населения. Обществу, которое меняется, необходимы грамотные, образованные люди, которые смогут принимать решения, понимать возлагаемую на них ответственность за будущее страны, её процветание. В современном образовании необходим экономический компонент, в дальнейшем формирующий экономическую культуру человека.

**Цель исследования** – обосновать необходимость введения экономического аспекта в общеобразовательные учреждения.

Для достижения поставленной цели нам необходимо решить следующую **задачу**: продемонстрировать влияние и необходимость введения экономического аспекта в общеобразовательные учреждения.

**Методы исследования**: анализ и синтез.

**Результаты исследования**. Образование, в котором будет содержаться экономический компонент, будет важным фактором формирования нового общества, который сможет использовать свой потенциал и знания для совершенствования будущего страны. Граждане смогут использовать всемирную «паутину» не в качестве развлекательных целей, а в качестве саморазвития, находя практическое применение своим знаниям и умениям. Требуется внедрение вспомогательных ресурсов, в системе образования используя аутсорсинговые технологии. Аутсорсинг в образовании является инновационной технологией для введения внешних, необходимых ресурсов в школьном образовании, благодаря которым будет предоставляться реализация работы в новой, современной экономической среде. Нынешние интернет-технологии предоставляют множество возможностей, в том числе, и использование аутсорсинговых ресурсов в развитии образования. В таких условиях становится реальным создание органа, который будет в себя включать экспертов и профессионалов, для создания образовательного пространства, применения знаний на практике. Требуется создание своей интерактивной технологии, путём создания портала, благодаря которому будут проводиться интернет-рассылки, то есть будет донесена вся оперативная информация до всех заинтересованных лиц. Внедрение аутсорсинга приведет к усовершенствованию – улучшению образовательной деятельности, созданию экономических программ, в перспективе - дисциплин, более того такая система экономит средства. Экономия бюджета играет не малую роль, так как на 2016 год Республике Крым выделено 86,653 млрд. рублей, из которого направлено на общеэкономические вопросы – 2,9 млрд. рублей и образование 17 млрд. рублей, при таком финансировании явно продемонстрирован упор на образовании, в отличие от экономических вопросов. Для улучшения развития экономического аспекта и грамотности населения в регионе необходимо внедрить и развить экономический компонент в общеобразовательные учреждения. Данное повсеместное нововведение в Республике Крым необходимо, для

создания современного общества. Для граждан не вызовет никаких сложностей с освоением данной программы, особенно, если учитывать тенденцию увеличения интернет-пользователей в Российской Федерации (рис.1).

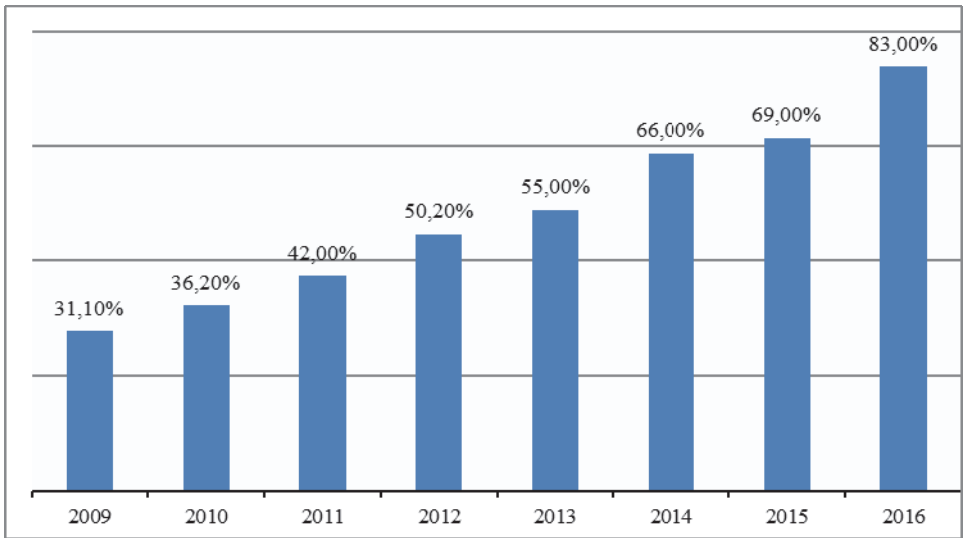



Рис.1. Процент пользователей интернета среди совершеннолетних пользователей

69% – это процент пользователей интернета среди совершеннолетних граждан Российской Федерации на 2015 год (примерно 79,7 млн. человек). В 2016 прогнозируется 83%.

Способность мыслить и действовать исходя из полученных экономических знаний, возможность правильно, оптимально реагировать на окружающий мир и сложившиеся внезапно ситуации, способность отстаивать свою гражданскую позицию, осуществимо лишь при введении экономического образования в общеобразовательные учреждения.

Экономическое образование способно воспитать и создать новое, успешное общество. Накопленный опыт введения экономического компонента показал положительный результат, открыл новые перспективы развития Республики Крым.

**Выводы.** Большинство неудач относительно проводимых, нереализованных проектов в Республике Крым непосредственно связано со слабой экономической образованностью населения, незнаний элементарных, очевидных понятий и законов. Формирования экономического мышления должно начинаться в школе, не ограничиваясь одной теорией, применять практическую составляющею в данном развитии. Что является возможным и доступным благодаря внедрения аутсорсинговых технологий. Наличие экономического аспекта в современных сферах деятельности обуславливается востребованностью экономического образования, начиная с общеобразовательных учреждений. Именно с такими преобразованиями открываются новые возможности и перспективы на успешное будущее Республике Крым.

# ОСОБЕННОСТИ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ МИРОВЫМИ ТУРИСТИЧЕСКИМИ ПОТОКАМИ

Шабанова Э.М.[1]
[1]*магистрант кафедры государственного и муниципального управления Института экономики управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., профессор Скоробогатова Т.Н.
elya.shabanova@rambler.ru

**Введение.** В современных экономических условиях для того, чтобы получить максимальную прибыль, необходимо использовать все методы и ресурсы. Успех в деятельности любого государства зависит от эффективного управления соответствующей отраслью. Исходя из этого, процесс управления мировыми туристическими потоками является одним из важнейших в организации туристической сферы деятельности государства.

**Цель и задачи исследований**. Основная цель исследования состоит в выявлении главнейших тенденций и закономерностей в управлении мировыми туристическими потоками, для этого автором были изучены методы управления мировыми туристическими потоками, проанализирована нормативно – правовая база туристической деятельности, раскрыты соответствующие ключевые понятия, выделены группы факторов и методы управления потоками.

**Методика исследований.** При написании данной работы автором были использованы такие общенаучные методы исследований, как изучение и анализ материалов научных изданий по данной теме, сравнение и обобщение результатов исследования.

**Результаты исследований.** В соответствии с Федеральным Законом Российской Федерации «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» от 24.11.1996 года, туристическую деятельности можно представить, как отрасль, включающую в себя множество дополняющих друг друга подотраслей, обеспечивающих в комплексе рост объема возможных услуг. Далее, раскроем понятие «туристический поток».

Туристический поток представляет собой форму взаимодействия между двумя точками: местом назначения и местом отправления. Мировой туристической поток представляет собой форму взаимодействия между двумя пунктами, например, из пункта А одного государства в пункт В другого государства. Данные точки взаимодействия (пункты), а именно: место назначения характеризуется наличием предложений с точки зрения привлекательности государства, а место отправления - наличием дефицита или профицита товаров, работ, услуг.

Мировые туристические потоки не возникают стихийно, а подчинены определенным факторам: первичным и вторичным. Первичные факторы, оказывающие влияние на мировые туристические потоки, связаны со стадией экономического развития места отправления и включают такие показатели, как: уровень благосостояния всех граждан государства, его мобильность и право на въезд (выезд). Вторая группа факторов характеризуется следующими показателями: маркетинговая и рекламная деятельность страны, которая является принимающей стороной, доступность страны, удобства, достопримечательности. Соответственно, при управлении мировыми туристическими потоками необходимо уделять тщательное внимание вышеуказанным факторам и использовать основные методы управления потоками для достижения максимального эффекта (сокращения или увеличения частоты потоков) соответствующего государства.

Методы управления должны обеспечить высокую эффективность деятельности государства, их взаимодействие друг с другом, сотрудничество, способствовать мобилизации потоков между странами. Этим методы управления и отличаются от всех других методов, например, технологических, используемых при решении хозяйственных задач.

На основании анализа методов управления в менеджменте, представляющих собой

способы воздействия на коллективы, отдельных работников с целью осуществления координации их деятельности в процессе функционирования организации, сформируем понятие методов управления туристическими потоками. Методы управления мировыми туристическими потоками представляют собой способы воздействия на потоки с целью упорядочения туристской деятельности государства, выделения факторов, влияющих на туристический потенциал государства, а также факторов, способствующих выявлению методов для измерения потоков туристов.

Методы управления мировыми туристическими потоками делятся на три группы: экономические, административные, оптимизации и регулирования. Экономические методы регулирования туристическими потоками – это элементы экономического механизма, с помощью которого, на основании экономических показателей (например, численности выехавших или въехавших) можно проследить динамику туристических потоков. Административные методы управления туристическими потоками основываются на дисциплине и ответственности как эмигрантов, так и иммигрантов, осуществляются в форме организационного и распорядительного воздействия. Метод оптимизации – процесс регулирования, выявление причин возникновения потоков и т.п.

**Выводы.** Каждый из выше раскрытых методов занимает свое место в управлении мировыми туристическими потоками. Но не существует единой универсальной методики, которая учитывала бы ориентиры проявления потоков.

Методы управления туристическими потоками должны регулироваться топовыми лицами государств, основываться на комплексном подходе при использовании рассмотренных методов. Главы государств должны принимать во внимание все критерии, влияющие на туристические потоки, проводить статистические исследования в данной области.

## ПОНЯТИЕ И ЧЕРТЫ БЮРОКРАТИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Тукан К.В.[1]
[1]*студентка кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.ф.н, доцент, Кухар В.В.
ksusha.tukan@yandex.ru

**Введение.** Актуальность изучения бюрократизма как общественного явления обусловливается рядом факторов. Во-первых, значимой потребностью усиления организованности во всех сферах общественной жизни. Во-вторых, следует убрать противоречия между этой объективной потребностью и связанной с ней иерархизацией общества и развитием демократии, включить население в общественную жизнь, в политическую деятельность, необходимостью нахождения рациональных отношений между управляющими и управляемыми, руководителями и подчиненными. В-третьих, актуальность изучения данной проблемы в нашей стране предопределяется изменениями норм жизни многих социальных групп, необходимостью формирования гражданского общества, правового государства.

**Цели и задачи исследования.** Основная цель состоит в широком историческом сравнительном анализе способов политического администрирования и их воздействия на общество.

**Методика исследования.** В настоящее время существует большое количество интерпретаций данного понятия.

В XIX веке термин «бюрократия» обычно употреблялся для обозначения особого типа политической системы. Он обозначал систему, в которой министерские посты занимались профессиональными чиновниками, как правило, ответственными перед наследственным

монархом. В современной науке имеют место быть другие определения термина «бюрократия».

Бюрократия — это социальный слой управленцев, включенных в организационную структуру, имеющие четкую иерархию, особенные способы принятия решений, являются представителями, которые имеют особый статус в обществе. Под бюрократией также понимают замкнутый слой высших чиновников, противопоставляющий себя обществу, которые занимают привилегированное положение и имеют властные функции в обществе с целью реализации своих корпоративных интересов.

М. Вебер выделял рациональность в качестве главной характерной черты любой бюрократической организации. Бюрократическую рациональность, по М. Веберу, следует рассматривать как воплощение капитализма, поэтому решающую роль в бюрократической организации должны играть прежде всего технические специалисты, которые получили специальную подготовку.

Определенный вклад в осмысление феномена бюрократии внес О. Конт (1798—1856). В частности, он утверждал, что «социология обосновывает органическую связь «порядка» и «прогресса», тем самым кладя конец спорам «анархистов», не признающих «порядка», и «ретроградов», отвергающих прогресс». Отметим также ту важную мысль, подчеркиваемую Контом, что в складывании социальных организаций немалую роль надо отводить «стихийным» тенденциям.

Научное описание бюрократии предпринял и Г. Гегель (1770—1831). Его главным принципом было разделения власти между государством и «гражданским обществом.

Однако только у М. Вебера (1854—1920) проблема бюрократии впервые получила глубокое обоснование. Согласно его точке зрения, бюрократическая организация характеризуется:

- эффективностью, достигаемой за счет строгого разделения функций между членами организации;
- строгой иерархией власти;
- формально установленным и четко зафиксированным кодексом правил, обеспечивающим единообразие управленческой деятельности;
- безличностью административной деятельности и эмоциональной нейтральностью отношений, складывающихся между функционерами организаций.

«Бюрократическое управление, — писал Вебер, — означает господство посредством знания - и в этом состоит его специфически рациональный характер».

Бюрократическая организация характеризуется целым рядом важных черт, среди которых следующие:

- строгую иерархизацию власти, которая позволяет вышестоящему должностному чиновнику осуществлять контроль за деятельностью нижестоящего;
- специальные знания — чиновники отбираются на основе наличия диплома о высшем образовании в данной сфере управления и должны контролировать доступ к служебной информации;
- безличность — работа производится в соответствии с четко установленными правилами, уставом которые исключают превосходство одного сотрудника над другим, а обо всех действиях дается письменный отчет;
- последовательность действий — сотрудник имеют определенную должность, выполняет свои трудовые обязанности за которые он получает жалование и у него существует возможность карьерного роста.

**Результаты исследования.** Как показывает история, бюрократия демонстрирует поразительную приспособляемость. Ее основными чертами являются:

а) отчуждение исполнительной власти от народа;

б) концентрация власти в руках чиновничества, стремящегося ослабить контроль над своей деятельностью или вообще избежать его.

Бюрократию как рациональную машину управления характеризуют:

- жесткая ответственность за каждый участок работы:
- координация во имя достижения организационных целей;
- оптимальное действие безличных правил;
- четкая иерархическая зависимость.

**Выводы.** Жизнь показывает, что бюрократию нельзя отрицать: многие современные управленцы - «бюрократы» являются честными, добропорядочными людьми, совершающими карьеру на законном основании, на основе состязательности, продвижения по служебной лестнице в силу несомненных своих достоинств в той или иной области деятельности, в данном случае — преимущественно управленческой.

## ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК У ЕДИНСТВЕННОГО ПОСТАВЩИКА

Власова Т.И.[1]
[1]*магистрант кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., профессор Скоробогатова Т.Н.
vlasova.tn2015@yandex.ru

**Введение.** На сегодняшний день закупка у единственного поставщика относится к одному из распространенных способов осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Об этом свидетельствуют статистические данные официального сайта Единой информационной системы в сфере закупок. За 2015 год по 44-ФЗ доля закупок у единственного поставщика составила 21,44% (2-е место среди всех закупок), а по 223-ФЗ — 46,90% (1 место среди всех закупок). Актуальность данной работы определяется тем, что, несмотря на широкое применение способа закупки у единственного поставщика, он также несет с собой ряд ограничений, которые необходимо учитывать при выборе способа закупки.

**Цель и задачи исследований.** В работе рассмотрены основные случаи осуществления закупок у единственного поставщика, выделены основные плюсы и минусы данного способа осуществления закупок.

**Методика исследований.** При написании данной работы автором использованы такие общенаучные методы исследований, как изучение и анализ материалов научных изданий по данной теме, сравнение и обобщение результатов исследования.

**Результаты исследований.** Закупка у единственного поставщика представляет собой неконкурентный способ определения поставщика, при котором государственный заказчик предлагает заключить государственный контракт на поставку товаров только одному поставщику, то есть без проведения формальной процедуры определения поставщика на основе конкурентного выбора. Такой способ определения поставщика имеет место только в случаях, которые установлены Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

В статье 93 вышеуказанного Закона определен перечень случаев, когда заказчик имеет право осуществить закупку у единственного поставщика. К основным из них относятся следующие условия:

– осуществление закупки товара (работы, услуги) на сумму, если она не превышает 100 тысяч рублей. Годовой объем закупок в данном случае не может превышать 2 миллиона рублей или 5% совокупного годового объема закупок заказчика и помимо этого не должен составлять более чем 50 миллионов рублей. Однако при осуществлении заказчиками закупок в целях обеспечения муниципальных нужд сельских поселений данные ограничения не применяются;

– осуществление закупки товара (работы, услуги), в случае, если они относятся к сфере деятельности субъектов естественных монополий в соответствии с Федеральным законом от 17 августа 1995 года №147-ФЗ «О естественных монополиях». К ним относятся субъекты, которые осуществляют транспортировку газа, нефти и нефтепродуктов, железнодорожные и авиаперевозки и др.;

– осуществление закупки для нужд государства, на поставку военной техники и вооружения, в случае, если их производство осуществляется единственным производителем;

– осуществление закупки товара (работы, услуги) государственным или муниципальным учреждением культуры, цель деятельности которого заключается в сохранении, использовании и популяризации объектов культурного наследия, государственной или муниципальной образовательной организацией на сумму, которая не превышает 400 тысяч рублей. В данном случае годовой объем закупок заказчика не может превышать 50% совокупного годового объема закупок и не может составлять свыше 20 миллионов рублей.

Во всех вышеперечисленных случаях государственный заказчик для заключения контракта с поставщиком обязательно должен в документальном виде обосновать нецелесообразность или невозможность осуществления закупки с использованием других способов определения поставщика, а также обосновать цену контракта и другие существенные условия контракта. При осуществлении закупок отдельных видов товаров (работ, услуг) государственный заказчик обязательно должен разместить уведомление об осуществлении закупки в единой информационной системе до момента заключения государственного контракта с единственным поставщиком.

Положительные стороны способа закупки у единственного поставщика заключаются в следующем. Во-первых, это сокращение времени и упрощение самой процедуры закупки в сравнении со способами определения поставщика при наличии конкуренции. Во-вторых, данный способ предоставляет заказчику возможность заключить контракт на поставку товаров (работ, услуг) с уже знакомым поставщиком. В-третьих, сводится до минимума риск нарушения процедуры заключения контракта с поставщиком.

Однако помимо положительных сторон такой способ закупки имеет ряд минусов, к которым можно отнести:

– отсутствие у заказчика возможности выбрать наиболее подходящие для него условия исполнения контракта, то есть в таком случае существует большая вероятность, что товары (работы, услуги) будут закуплены по завышенной цене;

– снижение развития конкуренции на рынке в целом, а именно конкуренция является условием, которое обеспечивает развитие и улучшение производства товаров, предоставления услуг, а также стимулирует производителей и поставщиков к повышению качества предлагаемых ими товаров и снижению цен на них;

– применение данного способа закупок не исключает возможность сговора или договоренности с уже известными заказчику поставщиками, что, в свою очередь, является одним из нарушений процесса закупок.

**Выводы.** Таким образом, на основании вышеизложенного можно заключить, что право государственного заказчика на осуществление закупок для обеспечения государственных нужд посредством способа закупки у единственного поставщика закреплено законодательно. Перечень случаев, когда заказчик может использовать данный способ осуществления закупки, достаточно обширен. Однако государственный заказчик должен понимать, что помимо простоты такого способа закупки по сравнению с конкурентными способами, его применение обуславливает повышенное внимание со стороны контролирующих органов. Это объясняется тем, что осуществление закупки у единственного поставщика часто связано с большими возможностями злоупотреблений использования средств бюджета. Соответственно, государственный заказчик должен четко представлять свою ответственность в случае нарушений законодательства при использовании данного способа осуществления закупок.

# ПРИМЕНЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НАЙМА ПЕРСОНАЛА В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ

Ворошилов А.С.[1]
[1]*студент кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.г.н., доцент Добровольская О.П.
mhappel@mail.ru

**Введение.** Неотъемлемой частью организации является человек как рабочая (должностная) единица. Комплектование штатов является одним из ключевых элементов работы любой организации, поэтому эффективное управление кадрами с учетом меняющихся требований к организации прямо взаимосвязано с общей продуктивностью. О важности кадров еще в начале XIX века говорил Н.М. Карамзин: «…не формы важны, а люди, которые управляют. Пусть министерства существуют: они будут полезны, если в них мы увидим мужей знаменитых разумом и честью».

**Цель исследования.** В настоящее время классические методики отбора персонала не представляют достаточного интереса, так как уже достаточно изучены и широко применяются подавляющим большинством организаций различных форм собственности. Поэтому изучение уникальных и недостаточно распространенных технологий найма персонала необходимо для расширения комплекса уже используемого ряда методов и совершенствования самого процесса найма. Исходя из этого, целью настоящего исследования следует считать обобщение современных тенденций и оценку возможностей использования инновационных технологий в области найма персонала для дальнейшего их применения в процессе функционирования государства.

**Методика исследования.** Достижению поставленной цели способствовало изучение существующих подходов и технологий найма персонала; анализ технологий найма персонала, используемых в системе государственной службы Российской Федерации оценка возможности применения новых технологий в системе государственной службы и разработка рекомендаций по применению инновационных методов в системе государственной службы Российской Федерации.

**Результаты исследования.** На современное положение дел в области привлечения персонала государственными организациями весомое влияние оказало историческое прошлое России. Ранее кадровая политика основывалась, прежде всего, на принципе назначения руководящих кадров государственной службы при ограничении демократических механизмов их выдвижения и расстановки (выборности, учета общественного мнения, коллегиальности решения кадровых вопросов и др.). Качественные преобразования во всех сферах жизни привели к функционированию такой системы формирования и развития кадрового корпуса, которая является единой в рамках государства (на основе единства целей, принципов, стандартов при назначении на должность и обучении кадров), сохраняющую определенную степень централизованности. При данной системе кадровые службы придерживаются единых законодательно установленных правил при найме на работу, хотя имеют некоторую свободу при оценке профессиональных качеств кандидата в ходе проведения конкурса либо испытания, которые являются единственными законодательно регламентированными формами найма персонала для работы в системе государственной службы.

Законодательно определено, что проведение конкурса возможно только на должности, которые отражены в установленном перечне. На сегодняшний день существует проблема с недостаточной проработанностью в законодательной регламентации этих перечнейВ российской практике государственного и муниципального управления применяются две основные формы отбора претендентов на вакантные должности государственной и

муниципальной службы на конкурсной основе: конкурс-испытание и конкурс документов.

Собеседования (интервью) практикуются сегодня так же часто, как анализ документов. И, несмотря на то, что оно считается достаточно формальным методом для ознакомления руководителя с новым подчиненным, именно собеседование может решить сложные вопросы реального отбора кандидатов и становится важным условием при окончательном решении о приеме на работу. Среди менее популярных методов отбора кандидатов на вакансии государственной и муниципальной службы, можно выделить тестовые испытания, индивидуальные и групповые упражнения, написание рефератов и прочее.

Частные организации могут полагаться на использование околонаучных технологий, не получивших подтверждение своей эффективности научным путем, а государственные учреждения, в свою очередь, могут использовать исключительно научно обоснованные методы, определенные соответствующими нормативно-правовыми актами. Исходя из этого, возникает необходимость дополнительной законодательной проработки в данном направлении. Заимствование подобных методов возможно только при их некотором видоизменении с учетом специфики государственной службы. Выделим некоторые из них:

— «хедхантинг» является переманиванием конкретного сотрудника (руководителя, топ-менеджера, редкого специалиста) из одной компании в другую компанию по заданию компании заказчика. Процедура протекания этого метода в системе госслужбы может быть в виде переманивания из «частного бизнеса», так как переманивание из другой государственной структуры не только нецелесообразно, а даже ущербно. Привлечение может происходить за счет обеспечения высокого материального вознаграждения и достойного социального пакета, поэтому применение данного метода возможно касательно высшего управленческого звена;

— «прелиминаринг (preliminaring)», с помощью которого осуществляется поиск, исходя из производственной практики и стажировки, возможно привлечение молодых специалистов, которые являются еще студентами или уже выпускниками вузов. Данный метод можно использовать как инструмент работы с молодыми специалистами и даже выпускниками школ, популяризируя среди них работу в сфере госслужбы. Это может быть важным шагом в сторону устранения острого кадрового дефицита в системе государственной службы;

— «стрессовое интервью» (или шоковое интервью, что в большей степени отражает сущность данного подхода). Целью такого интервью является определение стрессоустойчивости кандидата посредством создания для него стрессовых условий и оценки его реакции. Применение данного метода актуально для должностей правоохранительных служб либо иных, исполнение обязанностей на которых сопутствуется возникновением напряженных психологических ситуаций;

— «ассессмент центр», или «центр оценки», - это метод глубокой оценки профессиональных способностей, навыков и личных качеств, позволяющий прогнозировать эффективность человека в определенной деятельности. Этот метод предполагает индивидуальное деловое упражнение, имитирующее реальную работу с документами, устные презентации, ролевые игры, упражнения, имитирующие консультационные ситуации, упражнения на анализ проблем, аналитические письменные упражнения и групповую дискуссию без лидера и позволяет оценить кандидатов по целому ряду критериев.

**Выводы.** Исходя из вышеизложенного, следует отметить, что для получения наиболее достоверного психологического и профессионального портрета личности необходимо использовать системные методы оценки персонала в процессе найма. Наем персонала не должен представлять собой однобокость и сжатость оценки кандидата на должность, поэтому отбор должен происходить на основе использования нескольких методов, дополняющих друг друга, а также с использованием уже устоявшихся подходов к процессу найма. Расширяя ряд используемых технологий найма персонала, учитывая предложенные выше, можно рассчитывать на положительное изменение результатов отбора кандидатов и повышение эффективности деятельности государственных учреждений в рамках деятельности всей системы государственной службы Российской Федерации.

# ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Якимчук В.С.[1]
[1]*магистрант кафедры государственного и муниципального управления Института экономики управления Крымского Федерального Университета им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., профессор Скоробогатова Т.Н.
mr.cool-07@mail.ru

**Введение.** Тяжелое социально-экономическое положение, возникшее в результате санкционной войны Запада против России, падения стоимости энергетических ресурсов, выявило недостатки экспортно-сырьевой модели развития национальной экономики. Согласно концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, на период до 2020 года, страна должна настроиться на инновационный социально-ориентированный тип экономического роста. Тем не менее, скорость перехода к данному типу социально-экономического развития и импортозамещению явно оставляет желать лучшего. Стоит упомянуть о неэффективности освоения значительных бюджетных средств, выделяемых на финансирование инновационных проектов. Существует дефицит молодых учёных, отечественные производители скептически относятся к коммерчески перспективным инновациям. Исследованиями данной проблемы занимались ряд ученых, в том числе А.В. Котельников и Л.Н. Шевень, однако на сегодняшний момент она так и получила полного разрешения.

**Цель и задачи исследований.** В сложившейся ситуации недостатка средств и стремлений для реализации инновационных проектов будет эффективным стимулирование инновационной деятельности со стороны государства, которое можно осуществить с помощью механизма госзаказа. Зарубежный опыт показывает, что использование государственного заказа в синергии с механизмом трансфера инноваций, может служить одним из основных стимулов научно-технического развития страны. Актуальность данной проблемы обусловлена тем, что сегодня реализация государственного заказа на инновационную продукцию (под инновационной продукцией следует понимать принципиально новую для данного рынка продукцию) имеет только потенциальную эффективность. Выполнение государственного заказа требует грамотной организации логистики государственных закупок.

**Методика исследований.** В процессе исследования проблемы автором систематизированы материалы научных и периодических изданий, использовались методы теоретического анализа, документального анализа, сравнения и обобщения.

**Результаты исследований**. В установившейся в России системе логистики государственных закупок инновационных товаров и услуг отсутствует чёткий алгоритм составления номенклатурных позиций заказа. Она также мало учитывает возможности научных институтов и потребности субъектов хозяйствования. К тому же отсутствует единый метод составления и обоснования плана госзакупок, что может привести к совершению невыгодных госзакупок и применению различных коррупционных схем, в особенности при слабой конкуренции на рынке. Часто при обосновании государственных нужд на практике не учитываются приоритеты инновационного развития экономики.

Законодательное регулирование данного вопроса до недавнего времени было довольно слабо развито. И лишь принятие Федерального закона от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» сделало возможным разрешение ряда образовавшихся проблем. Сильными сторонами данного закона можно назвать:

- ясность процедур осуществления государственных закупок;
- уделение большего внимания инновационным проектам при составлении плана госзакупок;

- обязательность планирования закупок;
- введение принципа стимулирования инноваций;
- направленность госзакупок на решение проблем интенсивного развития;
- создание механизма общественного контроля сферы госзакупок.

Тем не менее, в современной отечественной логистике госзакупок всё ещё имеются существенные недостатки, состоящие в следующем:

- при конкурсном отборе отдаётся предпочтение цене контракта над качеством и функциональностью продукта и квалификацией участника;
- недостаточно данных при расчёте и установлении НМЦК (начальной максимальной цены контракта);
- на рассмотрение и отбор инновационных проектов выделяется недостаточно времени;
- отсутствуют особые правила для госзаказов инновационной продукции;
- существуют сложности заключения долгосрочных контрактов на НИОКР.

В общем можно сказать, что законодательное регулирование в сфере государственных закупок в РФ развивается и совершенствуется. В логистическом процессе госзакупок активно используются информационные технологии. При формировании планов госзакупок больше внимания стало уделяться инновационной составляющей. Однако данные преобразования не разрешили всех проблем, и рассматриваемая сфера нуждается в дальнейшем реформировании.

В качестве мер стимулирования инновационной деятельности отечественных предприятий через механизм государственного заказа предлагается следующее:

1. Разработать особые правила для госзаказов инновационной продукции, которые будут отдавать предпочтение критериям качества, функциональности и новизны.
2. Осуществлять стратегическое планирование государством научно-технологических программ. Данное мероприятие позволит определять целесообразность развития разных инновационных проектов и включения их в госзаказ.
3. Разработать для государственных закупок оптимальные цепи поставок, чтобы исключить всяческих посредников, влияющих на итоговую стоимость продукции.
4. Совершенствовать механизм управления рисками, включив в него функции контроля над добросовестным выполнением государственных контрактов подрядчиками.
5. Внедрить механизм определения результатов научно-исследовательских работ и распоряжения правами на них, а также создать эффективный механизм трансфера технологий.
6. Повысить квалификацию работников, занимающихся государственными закупками в целях оптимизации логистических потоков.

Выводы. В заключение укажем, что потребность в государственной поддержке инновационной деятельности отечественных предприятий весьма велика, и она не ограничивается лишь реализацией госзаказа. Тем не менее, государственный заказ является серьёзным стимулом инновационного развития. Система современного государственного заказа полностью соответствует требованиям рыночной экономики и может использоваться в целях протекционизма, ставшего актуальным в настоящих условиях.

Таким образом, переориентирование системы госзаказа на инновационную продукцию с целью стимулирования инновационного развития отечественных предприятий и обеспечения надлежащего соответствия объекта заказа существующим запросам государственных органов на сегодняшний день имеет высокую актуальность и большое экономическое значение.

# ПРЕДПОСЫЛКИ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Святохо Н.В.[1], Андроник А.Ю.[2]
[1]к.э.н., доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления
КФУ им. В.И. Вернадского
[2]магистрант кафедры менеджмента Института экономики и управления
КФУ им. В.И. Вернадского
Svyatokho@yandex.ru

**Введение.** Рост производительных сил промышленных предприятий выдвигает перед человечеством целый ряд жизненно важных проблем. Многие экологические проблемы вышли за рамки национальных экономик и продолжают приобретать глобальный масштаб. В условиях высокой конкуренции, ухудшения состояния окружающей среды, руководство, партнеры, потребители, общественность и другие контактные аудитории стали придавать особое значение экологической безопасности на промышленных предприятиях. Поэтому возникает необходимость поиска новых идей и подходов к решению вышеуказанных проблем. Одним из решений является внедрение системы экологического менеджмента на промышленных предприятиях.

**Цель исследования** — раскрыть содержание понятия «система экологического менеджмента», рассмотреть основные предпосылки внедрения системы экологического менеджмента на промышленных предприятиях.

**Результаты исследования.** Существует множество трактовок понятия «экологический менеджмент». Одна группа исследователей предполагает, что экологический менеджмент представляет собой систему управления производственными процессами, которые направлены на достижение баланса между экономическими и экологическими показателями деятельности промышленного предприятия. Другая группа экологический менеджмент заменяет термином «экологическое управление», однако данные понятия различны. Экологическое управление, в сравнении с экологическим менеджментом, осуществляется не только экономическими субъектами, но и государственными органами и предполагает соблюдение обязательных требований законодательства.

Таким образом, экологический менеджмент — это результативная и инициативная деятельность экономических субъектов, направленная на достижение экологических целей организации, проектов и программ, которые разработаны на основе принципов экологической справедливости и эффективности. Исходя из данного определения, целью экономического менеджмента является обеспечение экологической безопасности и рентабельности промышленного предприятия на основе экосбалансированного развития. В соответствии с принятым в международных стандартах определением система экологического менеджмента — это обособленная часть общей системы менеджмента, которая включает организационную структуру, планирование деятельности, распределение ответственности, практическую работу, а также процедуры, процессы и ресурсы для разработки, внедрения, оценки результатов и совершенствовании экологической политики предприятия.

В современных условиях существования промышленному предприятию важно обеспечивать прочное конкурентное положение с помощью различных методов и инструментов. Одним из таких инструментов является формирование системы экологического менеджмента. Благодаря постоянной оценке воздействия на окружающую среду, промышленное предприятие менее подвержено санкциям со стороны надзорных

органов, а также контролю общественных организаций. Кроме того, внедрение системы экологического менеджмента позволит подойти к решению экологических проблем системно. В наиболее общем виде выделяют четыре основных причины, которые вынуждают промышленные организации вводить данную систему.

Первой причиной являются законодательство и принудительные меры. Государство усиливает контроль деятельности предприятий, которые наносят существенный ущерб окружающей среде. В большинстве случаев таковыми являются промышленные предприятия. Превышение допустимых значений сбросов и выбросов в окружающую среду ведет к увеличению гражданских и уголовных штрафов, включая приостановку производства. Реализация природоохранных мероприятий, прежде всего, обусловлено развитием и ужесточением природоохранного законодательства и экологических требований. В частности, Евросоюз намерен допускать на внешний рынок только те промышленные предприятия, которые имеют системы экологического менеджмента.

Вторая причина — давление заинтересованных сторон, общественности, а также влияние на имидж и репутацию фирмы. На сегодня потребители все чаще отдают предпочтение социально ответственным промышленным предприятиям, которые производят продукцию с наименьшим уроном окружающей среде. Помимо общественности, в повышении экологической эффективности предприятия заинтересованы владельцы акций и служащие данного предприятия.

В настоящий момент во всем и мире и в России определенный вес приобретает мнение общественных организаций и населения в проблемах социально-экономического развития общества и обеспечения охраны окружающей среды. Финансовые организации, инвестирующие свой капитал, желают располагать информацией по экологическим обязательствам промышленного предприятия. Оценка и прогнозирование экологического риска способствует притоку инвестиций за счет проведения точных инвестиционных расчетов, что является неоспоримым преимуществом внедрения системы экологического менеджмента.

Третья причина — конкурентоспособность. Игнорируя природоохранные проблемы, любое предприятие рискует существенно ухудшить свое конкурентное положение, в первую очередь из-за более высокой стоимости продукции. Развивается сеть международных стандартов и требований, которые промышленные предприятия обязаны выполнять, если хотят сохранить свои конкурентные позиции на новых и уже освоенных рынках.

Четвертая причина — экономия финансовых средств. Внедрение системы экологического менеджмента значительно снижает уровень затрат за счет экономии ресурсов, вторичного производства, что в конечном счете приводит к минимизации платежей за использование природных ресурсов и загрязнения окружающей природной среды. Кроме того, внедрение системы позволит значительно снизить риск развития чрезвычайных экологических ситуаций и аварий на промышленном предприятии, которые могут привести к существенным финансовым потерям. Сокращается и количество инцидентов, ведущих к ответственности, в том числе и финансовой.

Внедрение системы экологического менеджмента имеет и негативные стороны: требуется постоянный внутренний и внешний контроль, представленный в виде мероприятий экологического аудита, высокий уровень временных и ресурсных затрат. Однако мировая практика промышленных компаний показывает, что в перспективе система приносит весьма ощутимую прибыль.

**Выводы.** С учетом существующих тенденций изменения экологической ситуации все более очевидна необходимость внедрения отлаженной системы экологического менеджмента на промышленных предприятиях. Несмотря на необходимость временных и ресурсных затрат, система позволяет налаживать и развивать благоприятные отношения с природоохранными органами, повысить уровень конкурентоспособности предприятия, снизить уровень эксплуатационных затрат, создать благоприятный имидж и репутацию в глазах потребителей и иных контактных аудиторий, увеличить размер прибыли.

Следовательно, при разработке дальнейших стратегических и тактических действий руководство промышленных предприятий должно оценивать как экономические, так и экологические аспекты при принятии управленческого решения.

## НАДЕЖНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Барановская А.В.[1]
[1]*магистрант кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., профессор, зав. кафедрой Ячменева В.М.
v_lev@kafmen.ru

**Введение.** В современных рыночных условиях каждое предприятие независимо от его параметров: мощности, формы собственности, сферы деятельности и специализации находится в условиях неопределенности внешней среды. Это состояние обусловлено влиянием различных факторов, учет которых является необходимым для повышения или оптимизации надежности деятельности предприятия. Анализ современных исследований показывает, что надежность деятельности приносит предприятию существенные конкурентные преимущества. Однако конкурентоспособность исключать нельзя, она также влияет на надежность и устойчивость деятельности предприятия на рынке спроса и предложения. То есть, надежность и конкурентоспособность предприятия являются равноправными характеристиками его деятельности, которые непрерывно взаимодействуют между собой, а их согласованность является условием устойчивости деятельности предприятия.

Поскольку понятие надежности деятельности предприятия в современной экономической науке мало изучено, а конкретные способы ее повышения в достаточной мере не разработаны, эта проблема требует дальнейшего серьезного изучения.

**Цель исследования** — охарактеризовать современное состояние проблемы обеспечения надежности деятельности предприятия и перспективы его обеспечения.

**Результаты исследования.** Анализ литературы позволил определить, что надежность — это комплекс свойств элементов предприятия, обеспечивающих способность осуществлять выполнение договорных обязательств перед заказчиками, а также техническое, экономическое и организационное развитие самого предприятия в соответствии со стратегическими целями предприятия и требованиями рынка.

Надежность деятельности предприятия отражает его потенциальные возможности, способность решать комплексные задачи по производству высококачественной продукции и оказанию услуг на основе сбалансированного и гармоничного развития всех элементов системы, полного и наилучшего использования ресурсов в нестабильной рыночной среде. Составляющими надежности в этих условиях выступают: конкурентоспособность производства и продукции, инновационная деятельность, инвестиционная активность, финансовая устойчивость, способность предприятия к диверсификации, организационно-экономическая гибкость, уровень управления и др.

В основе надежности деятельности лежат характеристики самого предприятия, качество производимой продукции и предоставляемых услуг, а также деловая репутация, сформированная за время работы предприятия на рынке (рис.1).

Обеспечение и поддержание успешной деятельности предприятия, его надежности напрямую зависит от эффективности управления, обеспечения развития потенциала, его трансформации в конкурентные преимущества.

Рис. 1. Характеристики, лежащие в основе надежности деятельности предприятия

Главными функциями современного управления является анализ свойств предприятия, планирование и прогнозирование возможных изменений во внешней и внутренней среде и разработка на этой основе стратегии, позволяющей создавать и удерживать конкурентные преимущества, а также воплощение разработанной стратегии в конкретных действиях, которые позволили бы добиться поставленной цели. Именно поэтому перспективы повышения надежности деятельности предприятия связаны в первую очередь с необходимостью поиска и внедрения наиболее эффективной структуры управления, которая должна не только соответствовать современным требованиям рыночной конъюнктуры, но и быть способной видоизменяться и модернизироваться в случае изменения условий деятельности предприятия.

С системных позиций каждое предприятие представляет упорядоченную совокупность различных подсистем (элементов), которые априори взаимосвязаны и взаимосогласованы. Подсистемы (субъекты управления) – это функционально-обособленные единицы аппарата управления, которые являются звеньями единой цепочки. Даже у малых предприятий имеются функциональные подсистемы: организационная, техническая, технологическая, маркетинговая, коммуникационная, транспортная, финансовая, юридическая, информационная, подсистема планирования, подсистема управления.

Выделяемые подсистемы характеризуется собственным поведением и состоянием, имеют разную степень надежности и устойчивости в пространстве и во времени. Схематически влияние подсистем на надежность деятельности предприятия можно изобразить в виде схемы (рис. 2).

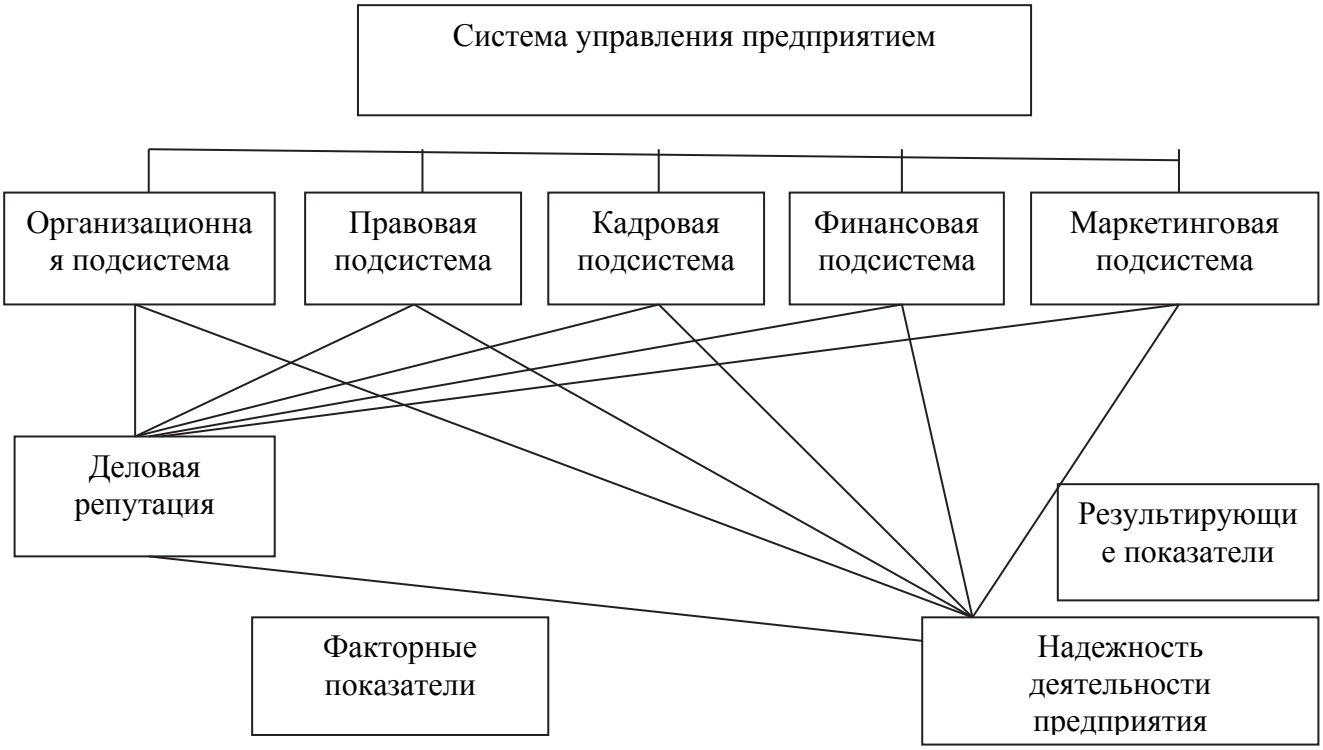



Рис. 2. Подсистемы управления предприятием, влияющие на надежность его деятельности

Раскроем сущность наиболее значимых с точки зрения влияния на надежность деятельности предприятия подсистем управления.

*Организационная подсистема.* С позиций менеджмента человеческий фактор выступает важнейшим аспектом управления – именно присутствие в них человека как составной части системы делает возможным осуществление деятельности и развитие предприятий. Нельзя рассматривать надежность деятельности предприятий с чисто технических позиций, в отрыве от специфических свойств поведения индивидуума или группы людей, поэтому организационная подструктура характеризует структурирование системы по вертикали и горизонтали, распределение функций, обязанностей, ответственности и прав между подразделениями, менеджерами, процесс выработки, принятия и реализации управленческих решений

*Правовая подсистема* управления основывается на нормативно-правовых документах (законы Российской Федерации, устав предприятия, договоры и т.д.), определяющих правовое поле деятельности предприятия.

*Кадровая подсистема.* Одним из основных методов повышения надежности является резервирование – метод повышения надежности системы управления путем введения дополнительных элементов и функциональных возможностей сверх минимально необходимых для нормального выполнения системой заданных функций. В организационных системах управления функцию резервирования выполняет кадровый резерв. Кадровый резерв – это группа работников предприятия, которые достигли положительных результатов в профессиональной деятельности, отобраны по итогам оценки профессиональных знаний, навыков, деловых и личностных качеств и прошли необходимую подготовку для последующего выдвижения на руководящие или специализированные должности предприятия.

Задача кадрового резервирования состоит в нахождении такого числа резервистов и способов их вовлечения в производственный процесс, чтобы организационная система выполняла требуемые функции, обеспечивая желаемый уровень надежности при наименьших затратах. В терминах теории оптимизации это означает «достижение

максимально возможной надежности системы управления при заданных расходных ограничениях».

*Финансовая подсистема.* Центральным показателем финансовой подсистемы является финансовая устойчивость – это интегральный показатель развития предприятия, позволяющий прогнозировать его перспективы и возможность дальнейшего развития. Оптимальность соотношения собственных и заемных средств предприятия позволяет с большой степенью точности говорить о финансовом обеспечении предприятия.

Экономическая состоятельность предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если предприятие успешно функционирует, это, как правило, выражается в росте показателей деловой активности, надежности сбыта и безубыточности продаж, в свою очередь, это положительно влияет на экономическую состоятельность. При этом большинство специалистов выделяют финансовую составляющую деятельности предприятия как основной и интеграционный показатель его деятельности, анализ которого позволяет получить комплексное представление о предприятии и перспективах его развития. Поэтому главная цель обеспечения экономической устойчивости предприятия состоит в рациональном использовании его финансовых ресурсов для эффективного развития производства и получения максимума прибыли.

*Маркетинговая подсистема.* При прочих равных условиях важнейшую роль приобретает рыночная составляющая деятельности предприятия. Маркетинг ориентирован на выявление наиболее значимых потребностей клиентов, учет изменений потребительских предпочтений, оценку перспективности сегментов рынка, разработку и претворение действенных стратегий по повышению конкурентоспособности, и как следствие надежности деятельности предприятия.

Маркетинговая стратегия – это совокупность долгосрочных решений относительно способов удовлетворения потребностей существующих и потенциальных клиентов компании за счет использования ее внутренних ресурсов и внешних возможностей.

Современный маркетинг, базирующийся на определенном видении фирмой окружающего мира и своей роли в нем, на принципах глобализма, инновации, интеграции, предпочтения структурных исследований перспектив потребностей рынка и мониторинга среды, активного использования связей с общественностью. В целевом отношении он ориентирован на сбалансированность, гармонизацию интересов фирмы, потребителей и общества в целом, партнерство всех участников отношений рыночного обмена и обеспечивает создание товаров и услуг более высокой ценности, чем у конкурентов. То есть главной целью маркетинга является повышение конкурентоспособности предприятия. А это в свою очередь ведет к повышению надежности деятельности предприятия и его позитивной деловой репутации.

Общеизвестно, что управлять надежностью деятельности предприятия нельзя. Подсистемы могут лишь косвенно влиять на нее, например, как показано в схеме как результат или фактор. С одной стороны все подсистемы воздействуют на как результат деловую репутацию, с другой - как результат на надежность деятельности предприятия. Однако деловая репутация влияет на надежность деятельности предприятия как фактор. Необходимо также отметить, что отдельно взятая подсистема управления предприятием сама по себе не влияет степень надежности деятельности предприятия, на нее влияют все подсистемы в совокупности.

В рамках каждой функциональной подсистемы требуется реализация мероприятий, направленных на повышения устойчивости предприятия. Выбор мероприятий основывается на текущем положении дел, также учитывается тактика поведения на рынке.

**Выводы.** Стратегический подход к решению проблемы повышения уровня надежности деятельности предприятия должен быть основан на том, чтобы развивать стратегические возможности, применять постоянный мониторинг и анализ надежности, повышать способность предприятия к адаптации. В качестве основных факторов повышения надежности следует признать совершенствование функциональных подсистем управления предприятием, а также организационных форм и структур, применяемых в этих подсистемах.

# РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЭФФЕКТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА

Гришкина Е. С.[1]
[1]*студентка кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: ассистент Зименкова Е. Н.
eleniya@list.ru

**Введение.** Стремительное развитие IT-технологий оказало влияние на все сферы хозяйственной деятельности, привело к существенным изменениям в способах ведения бизнеса, появлению рынка электронных услуг. На сегодняшний день значительная доля продаж товаров и услуг осуществляется посредством сети интернет. Электронная коммерция позволяет приобрести клиентов даже в самых отдаленных регионах. Именно поэтому отели и гостиницы, не использующие в своих продажах современные информационные технологии, теряют значительную часть клиентов. Использование электронной коммерции, электронной дистрибуции и интернет-технологий позволяет осуществлять эффективное управление предприятиями гостиничного хозяйства и значительно повысить уровень продаж услуг гостиницы.

**Цель исследования —** определение роли информационных технологии в повышении эффективности деятельности предприятий гостиничного бизнеса.

**Результаты исследования.** Современные информационные технологии являются частью жизни каждого человека. Они создают дополнительные удобства, обеспечивают информационное взаимодействие в качестве дополнения к традиционным видам связи (почта, телефон, радио, телевидение). Гостиничный бизнес представляет собой одну из сфер растущего применения IT-технологий, поскольку информационные технологии являются новым мощным каналом реализации туристических услуг. В настоящее время в сети Интернет функционируют большое число онлайн-посредников (или е-посредников), десятки систем бронирования номеров в гостиницах и поиска туров (например, Fidelio или Libra International) и т.д. Интерактивные системы электронных данных, разработанные вначале авиакомпаниями, обеспечивают прямой доступ через оконечные устройства не только к компьютерам авиалиний, но и к компьютерам гостиниц для выяснения наличия продукции, резервирования и выписки билетов или подтверждений. Сегодня забронировать номер, сравнить цены различных отелей, оплатить и получить подтверждение об оплате можно не выходя из дома. Таким образом, электронная коммерция в гостиничном бизнесе представляет собой своеобразный инструмент управления и оптимизации системы бронирований, повышения доходов отеля, получаемых посредством онлайн-каналов бронирования: веб-сайта отеля, call-центров, глобальных систем распространения.

Без применения новых технологий невозможно достичь высокого уровня обеспечения услуг в современных гостиницах. Информационные технологии и электронная коммерция повышают эффективность работы гостиницы не только в системах бронирования, связи и рекламы, но также и в системах управления, учета, маркетинга, экономического и финансового анализа деятельности гостиницы. IT-технологии позволяют автоматизировать и оптимизировать процессы управления, получить существенную экономию человеческих ресурсов, времени и энергии. С помощью компьютерной сети происходит не только резервирование и учет номеров, но и максимальное использование ресурсов гостиницы, эффективный контроль работы персонала, контроль над поставками питания, учет инвентаря, защита от недобросовестных посетителей. Таким образом, вся система менеджмента гостиницы может быть переведена в целом на новый качественный уровень, позволяющий повысить эффективность работы управленцев и обслуживающего персонала.

**Выводы.** Подводя итоги необходимо отметить, что электронная коммерция играет значимую роль в гостиничной сфере. Современная гостиница вряд ли будет эффективной без

применения информационных технологий. Именно с помощью IT-технологий предприятия гостиничного бизнеса могут сделать свою работу динамичной и прибыльной, разумно использовать имеющиеся в распоряжении гостиницы ресурсы, осуществлять эффективное управление.

## ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Святохо Н.В.[1], Мархоброд Е.А.[2]
[1]к.э.н., доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления
КФУ им. В.И. Вернадского
[2]магистрант кафедры менеджмента Института экономики и управления
КФУ им. В.И. Вернадско
rohalen328@ya.ru

**Введение.** В условиях современной рыночной экономики деятельность любого предприятия (организации) включает в себя постоянный систематический анализ и оценку эффективности использования ресурсов, в том числе эффективность функционирования системы управления человеческими ресурсами. Существует множество различных подходов к определению эффективности управления персоналом. Однако ни в России, ни в мире нет единой общепринятой методики. Понятие эффективности применимо и к деятельности предприятия, и к функционированию всей хозяйственной системы. Во многих научных трудах рассмотрение эффективности часто ограничивается оценкой исключительно экономической ее составляющей, оставляя без внимания такие ее виды, как социальная, экологическая и т.д. Таким образом, особую актуальность приобретает разработка и применение методики комплексной оценки эффективности, которая бы позволила избежать вышеуказанных недостатков и была применима при оценке эффективности таких специфических инвестиций, как инвестиции в персонал предприятия.

**Цель исследования** состоит в изучении подходов к определению термина «эффективность», а также подходов к ее оценке.

**Результаты исследования.** На сегодняшний день, существуют разнообразные подходы к оценке эффективности, в большей части, методологии, разработанные зарубежными учеными. При оценке эффективности используются разные показатели и модели. Они дают несовершенную картину выполняющихся процессов внутри предприятия, и поэтому исключительно на основании их результатов дать однозначную оценку таких процессов достаточно сложно. Основная причина заключается в применении большого количества индикаторов, значительная часть которых недостаточно адаптирована к российским условиям.

Трактовать понятие «эффективность» можно по-разному. Например, А.Н. Азрилиян в «Словаре экономических терминов» рассматривал эффективность как «относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта, определяемые как отношение эффекта, результата к затратам, расходам, обусловившим, обеспечившим его получение». С такой точки зрения можно оценить менеджера по его результативности и эффективности. Хоть и эти понятия взаимосвязаны между собой, но это не одно и то же, так как результативность – это достижение поставленных целей, а эффективность – их достижение с наименьшими затратами. В самом общем смысле под эффективностью понимается величина, показывающая соотношение доходов и затрат предприятия (организации), то есть степень реализации поставленных целей при минимальных затратах. Эффективность означает определенную результативность, благополучие деятельности предприятия (организации): насколько приемлемо, в определенных рыночных условиях, происходит управление организацией, которое обеспечивает, как удовлетворение контрагентов, в том числе потребителей, так и усовершенствование внутри предприятия (организации).

Подходы к оценке эффективности:

1) эффективность как степень достижения поставленных целей. Необходимо отметить, что этот подход имеет ограничения по использованию в силу ряда причин: цели предприятия не всегда сформулированы в четком виде, из-за этого становится невозможным конкретно оценить степень их достижения. Если же цели сформулированы, то их, как правило, много и они определяют желаемое состояние предприятия (организации) с различных сторон (рыночные, финансовые, организационные, инновационные цели), поэтому процесс приведения к единой оценке эффективности очень неоднозначен.; 2) эффективность как отношение результатов деятельности к затратам. Этот подход широко используется при оценке эффективности деятельности предприятий (организаций). При этом подходе есть возможность сравнить деятельность предприятий (организаций) в одной отрасли и оценить наиболее и наименее эффективное предприятие; 3) эффективность как степень соответствия эталону. Данный подход также называется «бенчмаркинг». При использовании этого подхода сравнивается состояние анализируемого предприятия с неким эталоном.

Эффективность — важнейшая характеристика и признак успешности деятельности предприятия (организации). При оценке эффективности необходимо рассчитать ее уровень, также комплексно изучить полученные результаты, сделать выводы о степени достижении и/или возможности достижения конкретных результатов.

Основные методы, приёмы и подходы, используемые при изучении состояния предприятия с позиции ее эффективности, являются стандартными и используются разнообразными авторами. Отличие лишь в количестве рассчитываемых и анализируемых показателей. В табл. 1 приведены некоторые авторские методики расчета показателей оценки эффективности.

Таблица 1

**Основные подходы к оценке эффективности деятельности предприятия**

| Автор | Этапы анализа | Рассчитываемые показатели |
|---|---|---|
| Шеремет А.Д. | Анализ внутренней эффективности | Зависит от специализации предприятия |
| | Определение финансовых результатов | Прибыль, показатели эффективности использования активов (в т. ч. коэффициент оборачиваемости активов, коэффициент оборачиваемости запасов и др.) |
| | Исследование финансового положения | Показатели ликвидности, показатели структуры капитала |
| Савицкая Г.В. | Оценка финансового эффекта | Показатели прибыли (валовая, чистая, от реализации продукции и т. д.) |
| | Оценка уровня эффективности деятельности предприятия:<br>- определение темпов развития предприятия;<br>- определение уровня доходности деятельности предприятия | Показатель рентабельности (доходности)<br>Темпы прироста объема, прибыли и т.д.<br>Уровень рентабельности собственного капитала, доход на 1 акцию и т.д. |
| Любушин Н.П. | Анализ платежеспособности | Коэффициенты собственных и заёмных средств, коэффициент мобильности собственных средств др. |
| | Анализ и оценка рентабельности | Рентабельность авансированного капитала и рентабельность собственного капитала и др. |

Таким образом, как видно из таблицы 1, показателей, оценивающих эффективность деятельности предприятия (организации), большое количество. Но при этом отдельно взятые

показатели, например, прибыли, не дают возможность комплексной оценки состояние предприятия. Очень важно проанализировать их в совокупности с другими показателями.

**Выводы.** При рассмотрении некоторых подходов к оценке эффективности можно сделать вывод, что в настоящее время недостаточно использовать один конкретный метод. Проведенный анализ продемонстрировал невозможность применения существующих методик для оценки эффективности специфических видов инвестиций, например, инвестиций в персонал, что актуализирует разработку такой методики, которая бы учитывала, помимо экономической эффективности, другие ее виды, что даст возможность комплексной оценки целесообразности их реализации.

## ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ТЕРМИНА «ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ»

Святохо Н.В.[1], Молчанюк В.В.[2]
[1]к.э.н., доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления
КФУ им. В.И. Вернадского
[2]магистрант кафедры менеджмента Института экономики и управления
КФУ им. В.И. Вернадского
valen135@mail.ru

**Введение.** В настоящее время существует множество субъектов хозяйствования, которые занимаются идентичными видами деятельности. Поэтому потребители часто становятся перед выбором, где лучше приобрести нужный товар или услугу. В современных условиях предприятия все больше становятся зависимыми от эффективного использования нововведений. В связи с этим очень обострилась конкуренция на рынке, в которой основополагающим фактором успеха является наличие у предприятия инновационного потенциала высокого качества. Именно успешное внедрение инноваций способствует экономическому росту и повышению конкурентоспособности предприятий. Предприятия, которые не в состоянии выводить на рынок новые товары или услуги либо использовать в своей деятельности новые технологии как в области производства, так и в управлении, все чаще уступают своё место на рынке тем предприятиям, которые активно используют свой инновационный потенциал. Анализ состояния инновационного потенциала деятельности предприятий России показал, что только немногие предприятия имеют инновационный потенциал высокого качества, но еще меньше могут эффективно его использовать.

**Цель исследования** состоит в изучении теоретических подходов к определению термина «инновационный потенциал предприятия».

**Задачи исследования:**

- проанализировать существующие теоретические подходы к определению термина «инновационный потенциал предприятия» на основании их сравнительного анализа;
- определить структуру инновационного потенциала деятельности предприятия;
- дать собственное определение понятия «инновационный потенциал предприятия».

**Результаты исследования.** Для решения поставленных задач будут использоваться следующие методы: морфологический анализ, метод сравнения (для определения сущности понятия «инновационный потенциал предприятия»); метод индукции и дедукции (при формировании выводов в пределах исследования); методы анализа и синтеза (при формировании цели и задач исследования, теоретических подходов к определению термина «инновационный потенциал предприятия»).

Изучением инновационного потенциала предприятий занимались множество зарубежных и отечественных ученых, однако в настоящее время нет единого устоявшегося определения инновационного потенциала предприятия, его качества и отработанных на практике комплексных методик оценки этого качества. Этот факт в значительной мере подтверждается существованием большого количества интерпретаций понятия «инновационного потенциала

деятельности предприятий», что, в свою очередь, может порождать проблемы разработки научно-практических рекомендаций по его использованию. Выделяют множество теоретических подходов к трактовке определения «инновационный потенциал предприятия».

Большинство ученых рассматривают инновационный потенциал предприятия как совокупность ресурсов, которые необходимы для осуществления инновационной деятельности предприятия. Отличие их определений друг от друга заключается в составе ресурсов. Так, кроме материальных, финансовых, информационных, научно-технических ресурсов, дополнительно выделяют производственные и интеллектуальные ресурсы, кадровые и инфраструктурные ресурсные составные. В свою очередь И.В. Новикова рассматривает инновационный потенциал предприятия не только как совокупность ресурсов, но и учитывает условия, которые обеспечивают оптимальное использование этих ресурсов.

Другие исследователи считают, что инновационный потенциал предприятия — это мера готовности к осуществлению инновационной деятельности, то есть насколько предприятие готово к нововведениям, если ли у него ресурсы на это и созданы ли все условия для реализации инновационных преобразований. Такой подход к определению «инновационный потенциал предприятия» в своих исследованиях использовал А.А. Бовин, который также добавляет, что нововведения могут создаваться как своими силами, так и может приобретаться в виде патентов, лицензий на изобретения и ноу-хау.

Существует также подход к определению термина «инновационный потенциал предприятия», который заключается в определении способности предприятия разрабатывать и реализовывать инновационные проекты. Такое определение инновационного потенциала предприятия учитывает, с одной стороны, потенциальные возможности к осуществлению инновационной деятельности, а с другой — наличие ресурсов.

Д.И. Кокурин рассматривает инновационный потенциал предприятия с точки зрения совокупности возможностей предприятия в инновационной сфере. Он утверждал, что инновационный потенциал содержит неиспользованные, скрытые возможности накопленных ресурсов, которые могут быть приведены в действие для достижения определенных целей субъектов хозяйствования.

Чтобы более широко раскрыть смысл термина «инновационный потенциал предприятия» необходимо также понять его сущность. Для этого достаточно выявить его структуру. Проанализировав различные источники, можно представить структуру инновационного потенциала предприятия в виде трех составляющих: ресурсной, внутренней и результативной, которые связаны между собой.

Ресурсная составляющая включает в себя следующие компоненты, различные по своим функциям: материальные, технические, информационные, финансовые, человеческие и другие виды ресурсов.

Внутренняя составляющая инновационного потенциала предприятия представляет собой целенаправленное осуществление инновационной деятельности, а именно распространение новшеств.

Результативная составляющая — это конечный результат реализации имеющихся возможностей, а именно создание нового продукта или услуги.

**Выводы.** Проведенные исследования в области теоретических подходов к определению термина «инновационный потенциал предприятия» дали возможность сделать вывод, что инновационный потенциал предприятии — это совокупность материально-технических, финансовых, производственных, информационных и человеческих ресурсов, а также создание условий, которые обеспечивают рациональное использование этих ресурсов, которые дают организации возможность и способность к успешной инновационной деятельности.

Инновационный потенциал деятельности предприятий определяет их инновационную активность. Поэтому оценивание качества инновационного потенциала становится основой оценки перспектив внедрения в организации инновационных проектов, эффективности производимых инновационных преобразований. Возможность качественного оценивания инновационного потенциала деятельности предприятия позволяет своевременно управлять его формированием, инновационными преобразованиями, поддерживая тем самым конкурентоспособность отечественного бизнеса.

# ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ИМИДЖА ОРГАНИЗАЦИИ РАЗЛИЧНЫМИ КОНТАКТНЫМИ ГРУППАМИ

Цветкова И.И.[1], Муждабаев Ю.Э.-оглы[2]
к.э.н., доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского
студент кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского
isandra@rambler.ru

**Введение.** В условиях формирования в российской экономике конкурентных отношений одним из основных инструментов повышения уровня конкурентоспособности компании является ее имидж. Имидж является явным показателем деятельности организации, определяет его статус и формирует публичное мнение, обуславливает, в какую из организаций обратится покупатель. Имидж – это оценка компании различными контактными группами, на основе чего формируется целостное восприятие организации общественностью. Формирование положительного имиджа, способствующего привлечению клиентов, завоеванию максимально возможной доли рынка, увеличению стоимости акций, требует позитивной оценки со стороны всех контактных групп.

**Цель и задачи исследования**. Целью исследования является выбор и обоснование показателей для оценки имиджа различными контактными группами.

**Результаты исследования.** Имидж (от англ, image — образ, отражение) — целенаправленно сформированный образ какого-либо лица, организации, явления, предмета, выделяющий определенные ценностные характеристики, призванный оказать эмоционально-психологическое воздействие на кого-либо в целях популяризации, рекламы и т.п., что позволяет получать материальные и моральные преимущества, добиваться успеха.

Различные контактные группы оценивают имидж предприятия по разным показателям. Грамотный выбор показателей оценки имиджа для каждой из контактных групп позволит повысить качество этого процесса и получить достоверную информацию для разработки стратегии повышения имиджа предприятия. На наш взгляд, говорить о стандартной системе показателей оценки, подходящей для всех предприятий, нецелесообразно. На формирование перечня показателей будет оказывать влияние большое количество внешних и внутренних факторов: конъюнктура рынка, целевые сегменты, рыночная доля, специфика производства, организация менеджмента, финансовая стабильность предприятия и т.п. Тем не менее, мы можем определить контактные группы, на основе мнения которых формируется имидж, а также основные показатели оценки имиджа для этих групп, которые могут использоваться большинством компаний.

1. Потребители:
- качество товара;
- известность торговой марки;
- фирменный стиль;
- наличие и качество сервисных услуг;
- ценовая политика (соотношение цена-качество, льготы);
- система продвижения (скидки, акции, презентации, демонстрации);
- узнавание организации разными социальными группами.

2. Партнеры (поставщики, посредники, дистрибьюторы):
- качество товара;
- соответствие деятельности предприятия заявленной миссии;
- соблюдение этических норм;
- надежность предприятия;
- престиж предприятия;
- доля рынка, занимаемая предприятием;

- ликвидность активов предприятия;
- гибкость тарифной политики;
- информационная открытость.
3. Сотрудники организации:
- качество товара;
- кадровая политика (система мотивации, развитие профессиональных компетенций, уровень лояльности и информационной открытости руководства, социальные гарантии, морально-психологический климат, и т.д.);
- престижность работы на предприятии;
- корпоративная культура;
- морально-психологический климат.
4. Государственные органы власти, отраслевые ассоциации, профессиональные объединения:
- качество товара;
- участие в социальных программах и благотворительных акциях;
- соответствие деятельности предприятия заявленной миссии;
- значимость товара для региона;
- обеспечение занятости населения;
- законопослушность;
- информационная открытость;
- соблюдение экологических стандартов.
5. Общественность, журналисты:
- спонсорство,
- меценатство;
- поддержка общественных движений:
- решение проблем занятости населения;
- соблюдение экологических стандартов;
- решение проблем здравоохранения.
6. Инвесторы и акционеры:
- ценностные ориентации руководителей компании;
- информационная открытость;
- профессионализм сотрудников;
- престиж компании.

**Выводы.** Таким образом, формирование положительного имиджа компании – процесс сложный и многогранный, требующий учета различных факторов и зависящий от многих контактных групп. Кроме того, для разных групп имидж будет формироваться в соответствии с показателями оценки, характерными для каждой группы, так как желаемое поведение этих групп в отношении организации может не совпадать. Одна и та же компания может по-разному восприниматься потребителями и партнерами, органами власти и общественностью, сотрудниками и акционерами, что должно найти отражение в планируемых мероприятиях по формированию позитивного имиджа организации.

# ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПЕРСОНАЛА НА ОСНОВЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОТИВАЦИИ

Цветкова И.И.[1], Подымкина Л.В.[2]
[1]к.э.н., доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского
[2]магистрант кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского
isandra@rambler.ru

**Введение.** В условиях развитой конкурентной среды целевым ориентиром субъектов ведения хозяйства является обеспечение конкурентных преимуществ в сфере человеческих ресурсов, что обусловливает повышенное внимание руководителей организаций к управлению конкурентоспособностью персонала за счет постоянного обогащения рычагов социально-экономической мотивации. Эффективно функционирующая система мотивации и стимулирования труда персонала играет важную роль в повышении производительности труда работников, позволяет активизировать трудовой потенциал и вывести предприятие на качественно новый уровень развития. Наличие конкурентной среды обусловило трансформацию методов мотивации, которые приобрели социальную направленность, черты индивидуализации, их отличием стало стремление оценивать сложность, творчество работы, динамику профессионального роста, поощрение интеллектуального труда с элементами творчества.

**Цели и задачи исследования**. Целью исследования является определение и обоснование методов социально-экономической мотивации, направленных на повышение уровня конкурентоспособности персонала.

**Результаты исследования**. Начало XXI века ознаменовалось ростом благосостояния населения, что нашло отражение в снижении давления материальных потребностей на мотивационную структуру человека. Работники предприятий постепенно отошли от привычных стереотипов трудового поведения, основой которого была материальная мотивация. В этих условиях организация эффективной системы мотивации труда становится сложной задачей, более развитая структура потребностей работника нуждается в адекватной мотивации для обеспечения роста конкурентоспособности. Необходимостью становится гибкое сочетание экономических, социальных, морально-психологических факторов, развитие самомотивации, индивидуализация поощрительной системы.

Исследование вопросов, связанных с управлением конкурентоспособностью труда, позволило выделить ряд направлений социально-экономической мотивации персонала на уровне отдельных предприятий.

1. Повышение квалификации персонала. В настоящее время существенно изменилась сфера применения человеческих способностей, произошел рост доли работников, занятых умственным трудом. Организации обращают пристальное внимание на инновационные стратегии, для реализации которых необходим персонал самой высокой квалификации.

2. Индивидуализация доходов персонала. Существующие системы поощрения отражают тенденции к индивидуализации трудовых доходов работников предприятий на основе оценивания результатов труда, что обеспечивается как дифференциацией тарифных ставок и должностных окладов, так и с помощью других составляющих вознаграждения за труд – премий, надбавок, доплат. Происходит заметное снижение доли тарифной части заработка и рост ее переменной части, основанной на личных достижениях.

3. Применение нетрадиционных методов материального стимулирования персонала, таких, как использование творческого потенциала, распределение прибыли, безоплатная передача акций, паевое участие, накопление средств на специальных счетах.

4. Активизация человеческого фактора, которая проявляется через привлечение работников к управлению производством на основе создания кружков качества, автономных

бригад, общих комитетов с участием представителей администрации и рабочих, реконструировании трудового процесса с целью обогащения содержания труда, ротации кадров, применения гибких графиков рабочего времени.

5. Совершенствование системы коммуникаций в организации. Обеспечение персонала необходимой информацией, налаживание обратной связи, прозрачность финансовых потоков создают условия для создания здоровой конкуренции на предприятии, благоприятной деловой среды.

6. Устранение отрицательных стимулов, таких как сознательного обмана со стороны администрации, несправедливого отношения, неравных возможностей при построении карьеры и продвижения по служебной лестнице повышают лояльность персонала к организации, что находит отражение в повышении уровня удовлетворенности трудом и снижении текучести кадров.

7. Социально-психологическая мотивация. Это одно из самых емких направлений мотивации персонала в организации, включающее в себя множество разнообразных мероприятий: мотивационные совещания, повышение уровня морально-психологического климата в коллективе, конкурсы и соревнования, повышение важности и значимости работы и т.п.

8. Программы, направленные на социальное развитие. Обеспечение льготного проезда и питания, компенсация отдыха и санаторно-курортного лечения, услуг спортивных и культурных учреждений, медицинское страхование.

Успешному функционированию системы социально-экономической мотивации работников будет способствовать адаптация трудового менталитета персонала к условиям конкурентной среды. Основная задача социально-психологической и профессиональной адаптации к конкурентной среде – осознание работниками как естественного явления повышения требований работодателя к уровню квалификации, профессионализму, ответственности, компетентности персонала, закономерным следствием чего будет стремление работников к повышению уровня конкурентоспособности.

**Выводы**. Таким образом, управление конкурентоспособностью основывается на применении широкого перечня методов социально-экономической мотивации персонала, которые имеют комплексный характер и направлены на изменение мотивационной структуры каждого работника, развитие интеллекта, творческой активности, что, в конечном итоге, отразится на максимизации индивидуальных и коллективных трудовых результатов и укреплении конкурентных позиций предприятия.

## РАЗВИТИЕ РЕФЛЕКСИИ КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕНЕДЖЕРА

Ткаченко Е.И.[1]
[1]*студентка кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: ассистент кафедры менеджмента Тимаев Р.А.
timaev@kafmen.ru

**Введение**. В последнее время, быстрые изменения в социально-экономической жизни человеческого общества, выдвигают на первый план проблему низкой эффективности деятельности управленческого персонала, вызванную множеством стрессовых ситуаций. В связи с этим среди руководителей различных уровней все большую актуальность приобретает развитие способностей к управленческой рефлексии.

**Цель исследования** заключается в определении возможных способов развития рефлексивного мышления. В соответствии с поставленной целью решены следующие **задачи**:

– определена роль рефлексии в деятельности менеджера;

– проанализировано её влияние на профессиональный рост.

**Результаты исследования**. Рефлексия — это особый навык, который заключается в умении осознавать не только направленность внимания, но и отслеживать свое психологическое состояние, ощущения и мысли. Рефлексии играет особую роль в сложной интеллектуальной работе и в тех её видах, которые характеризуются многообразными межличностным и групповым взаимодействием. К ним, разумеется, относиться и деятельность менеджеров.

Сам процесс рефлексии — это способ анализа, рассмотрения объекта, другого человека или самого себя с разных позиций, накопление результатов и их синтез в единую картину. При использовании рефлексии мы не можем обойтись без такого понятия как «позиция». Позиция — это определённое отношение действующего субъекта к объекту или другому человеку, обусловленное мотивами, функциональным, ролевым или каким-то другим положением, а также знаниями, профессиональным и жизненным опытом. Чем больше позиций человек может занять в процессе анализа объекта, тем выше уровень рефлексии он способен использовать. Рефлексия обеспечивает масштаб охвата объекта изучения и комплексность, разносторонность его видения.

Основная роль рефлексии заключается в генерации новых идей, вариантов решения задач, альтернативных планов и т.п. И здесь можно выделить то, что рефлексивное мышление предоставляет нам ряд информации, которая в дальнейшем может использоваться как база для наблюдения и критики.

Также, необходимо не забывать о том, что процесс рефлексии всегда будет взаимосвязан с профессиональным ростом. Причём это не зависит от ранга (чина) работника. Это исходит из то, что данное развитие направлено в первую очередь на интеллектуальный и личностный критерий. И потому, стоит брать во внимание, что при отказе от рефлексивного развития, индивид полностью теряет контроль над своей жизнью, происходящим, будущим.

Рефлексию не стоит путать с самосознанием, поскольку далеко не каждая рефлексия становится им. Последнее подразумевает рефлексию, предметом которой является понимание и знание самого себя. Обдуманность — результат ориентации сознания на предстоящее событие, а осознанность — концентрация на происходящем. Рефлексия же является обращением сознания на то, что уже имело место быть.

Развитие рефлексивного мышления весьма значимо для рационально мыслящей личности, так как способствует улучшению её личностных качеств. Существует ряд способов развития рефлексии, перечислим их:

1. После того как были приняты управленческие решения, требующие повышенного внимания и концентрации, проводится их анализ. При этом выводится максимально беспристрастная оценка своим действиям.

2. Каждый день, как и отдельно взятые ситуации, заканчивается полным разбором произошедших событий. Особенно тщательному рассмотрению придаются моменты, которые отклоняются от общих планов и могут иметь негативные последствия.

3. Необходимо уделять внимание мнению об окружающих. Объективно оценивать собственную позицию, чтоб подтвердить или опровергнуть свои предположения на счёт коллег, подчинённых, начальства.

4. Для эффективного развития рефлексивного мышления нужно расширять свой круг общения, добавляя в него индивидуумов, которые по-разному подходят к решению вопросов. Таким образом, будет постоянное столкновение кардинально отличающихся мнений. Соответственно это будет влиять на кругозор, расширяя его.

5. Даже, при практически безвыходных ситуациях необходимо относиться ко всему философски. При этом следует постараться взглянуть на проблему «свежим взглядом».

**Выводы**. На сегодняшний день складывается такая ситуация, что без постоянного саморазвития менеджеру много не добиться. И одним из наилучших, а также весьма действенных вариантов является развитие рефлексивного мышления. Ведь оно позволяет

лучше понимать себя и происходящие события, а также объективно анализировать складывающуюся ситуацию и принимать наиболее эффективные решения. Для руководителей рефлексия является крайне полезным навыком, позволяющим правильно построить рабочий процесс. Развитие рефлексивного мышления не требует каких-либо сверх усилий, однако, его необходимо постоянно тренировать.

## СЕКЦИЯ КАФЕДРЫ МАРКЕТИНГА, ТОРГОВОГО И ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА

(наименование секции)

# ОЦЕНКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОЗИЦИИ УЯЗВИМОСТИ

Дудник А.С.[1]
[1]*магистрант кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Калькова Н.Н.
nkalkova@yandex.ru

**Введение.** Функционирование любого предприятия на рынке осуществляется в условиях турбулентности и неопределенности, вследствие чего необходима разработка и осуществление мероприятий, направленных на обеспечение устойчивого развития предприятия в долгосрочной перспективе и снижения негативного влияния деструктивных факторов.

**Цель и задачи исследования.** Целью исследования являются изучение вопросов обеспечения эффективного функционирования предприятия в условиях нестабильной внешней и внутренней среды на основе анализа уязвимости.

**Результаты исследования.** В статичных условиях методы планирования оправдывают себя, т.к. возможно учесть все факторы, влияющие на деятельность предприятия и спрогнозировать дальнейшие показатели. Однако рыночные условия, бесспорно, подвержены постоянным изменениям, вследствие чего эффективное планирование деятельности требует использования новых подходов, позволяющих учесть возможные факторы риска. Так, например, ученый Дж. Дэй предлагает использовать следующие «жесткие вопросы»:

1. Пригодность: обеспечивается ли устойчивое преимущество на рынке в условиях потенциальных угроз и возможностей внешней и внутренней среды фирмы?
2. Обоснованность: каков уровень достоверности информации, на основе которой рассчитываются прогнозные показатели деятельности?
3. Осуществимость: обладает ли фирма необходимыми ресурсами, а персонал – навыками и компетенциями?
4. Последовательность: согласованы ли между собой элементы стратегического планирования фирмы?
5. Уязвимость: какова природа возможных рисков и деструктивных воздействий?
6. Адаптивность: насколько быстро возможно приспособится к новым условиях функционирования?
7. Финансовая привлекательность: насколько привлекательны прогнозируемые результаты по сравнению с вероятными рисками?

Осуществлять проверку уязвимости целесообразно с определенной периодичностью, что будет способствовать повышению приспособляемости и своевременному принятию эффективных управленческих решений. Следует отметить, что уязвимость

функционирования предприятия определяется двумя факторами: стратегической значимостью риска и степенью контроля над факторами риска со стороны менеджмента, которые, по мнению Ж.-Ж. Ламбена следует рассматривать в виде комбинации влияния предельных, но допустимых значений общих результатов и вероятности того, что эти значения будут иметь место в плановом периоде.

С целью позиционирования различных факторов риска и выделения тех, которые в наибольшей степени могут оказать негативное воздействие на деятельность фирмы, возможно воспользоваться координатной матрицей уязвимости, каждый квадрант которой соответствует определенной рисковой ситуации, требующей соответствующего действия. Так, в стратегическом квадранте вероятность проявления рисковых ситуаций значительна, вследствие чего необходим постоянный мониторинг факторов воздействия внешней и внутренней среды фирмы. В квадранте уязвимости риски велики, но контроль над ними ограничен, т.е. попадающие в квадрант факторы являются критическими и нуждаются в постоянном мониторинге и прогнозировании. В квадранте точной настройки риски невелики, что обусловлено усиленным над ними контролем и управлением операционным менеджментом. В нестратегическом квадранте риски и степень контроля над ними достаточно низкие, что обусловлено их учетом при стратегическом планировании деятельности (рис. 1).

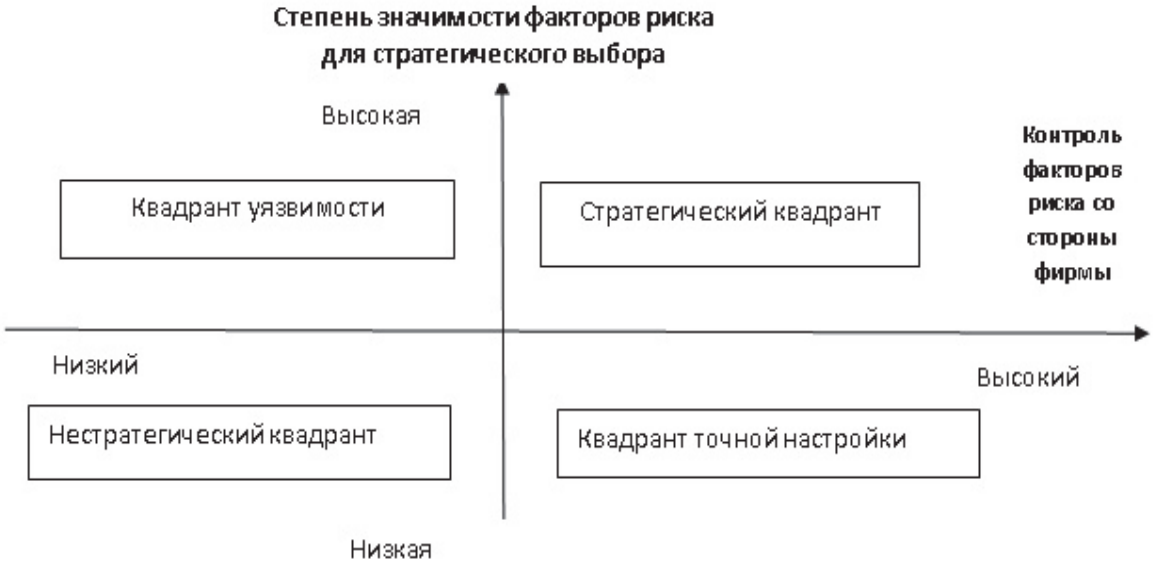



Рисунок 1 – Координатная матрица уязвимости

Помимо рисковых факторов в деятельности предприятия, по мнению ученого И. Ансоффа, следует учитывать так называемые «стратегические неожиданности», которые характеризуются следующими особенностями, комбинация которых может трансформироваться в рисковую ситуацию:

– неожиданность возникновения проблемы;
– появления задач, с которыми фирма ранее не сталкивалась;
– неспособность решения задачи вовремя приводит к упущенной выгоде;
– обычные системы, процедуры и методы не обеспечивают достаточной скорости реакции на новые задачи.

Учитывая внезапность возникновения проблем и, как следствие, возможных негативных финансовых последствий, целесообразно осуществлять ситуационное планирование на предприятии согласно следующих этапов:

1. идентификация факторов чувствительности и опасных зон на основе анализа уязвимости;
2. внедрение системы мониторинга, позволяющего предупредить опасность на ранних стадиях, ориентируясь на соответствующие индикаторы;

3. формирование альтернативной стратегии функционирования фирмы в условиях кризиса.

**Выводы.** Таким образом, очевиден тот факт, что устойчивое и эффективное функционирование предприятия возможно на основе применения процедур, предупреждающих вероятные проявления рисковых ситуаций, с целью снижение их деструктивного влияния на целевые показатели деятельности. Как справедливо утверждал Н. Августин «готовясь к кризису, помните, что Ной начал строить ковчег до того, как начался потоп».

## О НЕОБХОДИМОСТИ ИССЛЕДОВАНИЯ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТА, КОМПЛЕКСА УСЛУГ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖ, АДЕКВАТНЫХ УРОВНЮ И ТИПУ КОНКУРЕНЦИИ

Хамидова О.М.[1] Коновалов Д.В.[2]

[1]*доцент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н., доцент*

dashevska65@rambler.ru

[2]*студент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

**Введение.** Разнообразие рынков, а также товаров и услуг на них предлагаемых, создает определенные трудности в формировании ассортимента, комплекса услуг и стимулирования продаж адекватных, постоянно меняющимся, запросам и поведению потребителей. Для решения столь актуальной проблемы необходимо изучать не только потребности, но и факторы их формирующие, а так же владеть информацией о том, где, когда, каким образом, в каком ассортименте и упаковке предложить товар потребителю, чтобы он – потребитель, отдал предпочтение не только определенной марке товара, но и конкретному продавцу.

**Цель и задачи исследования:** показать, какие из базовых параметров необходимо исследовать, что бы принять решение о развитии той или иной стратегии, политики и тактики для построения эффективного торгового бизнеса

**Методика исследования** – наблюдение и сбор фактов, метод научных абстракций, логический и исторический.

**Результаты исследования.** Организация торговли, так же как и организация производства, требует предварительного выбора и анализа базовых параметров, соответствие которым определяет степень успеха этого вида бизнеса. К данным объектам исследования можно отнести следующие:

- обслуживаемый сегмент рынка: портрет потребителей, поведение, привычки, ценности, выгоды, ожидания и т.п.;
- конкурентная среда и ее динамика в данном регионе и/или сегменте;
- ассортимент товаров, предлагаемых к реализации: вид спроса, частота покупок, локация, срочность, объем, упаковка, сезонность, ценовая и перекрестная эластичность, заменяемость, дополнительные услуги.

*Обслуживаемые сегменты рынка.* Сегментация рынка в торговом бизнесе – это процесс исследования и выделения из общей массы групп покупателей, которым торговое предприятие будет адресовать различные товары и услуги, а так же предпринимать соответствующие маркетинговые усилия, для привлечения внимания и стимулирования продаж.

Классики маркетинга и личный опыт подсказывают, что сегментацию в торговом бизнесе можно осуществлять по следующим признакам:

*географический:* покупатели, какой территории обслуживаются данным торговым предприятием: количество, город, село, местные или приезжие;

*социально-демографический:* покупатели, какого пола, возраста, семейного положения, этнической группы, профессии обслуживаются и каков (min-max) уровень дохода или средний чек;

*психографический:* покупатели, какого социального класса, жизненного стиля или личностных характеристик предпочитают данный тип магазина, формы торговли или обслуживания;

*поведенческий:* как ведут себя потенциальные клиенты (как добираются до места продаж, как получают информацию, какая форма оплаты и доставки им удобна), на сколько осведомлены потребители о торговом предприятии и что они о нем думают, как они выстраивают свои отношения с предприятием (как часто делают покупки, как осуществляют коммуникацию, как оплачивают, как получают товар, как возвращают брак), имеется ли устойчивая приверженность, чем она продиктована, какие выгоды получает потребитель от данного торгового предприятия, какие реакции вызывают у него стимулирующие акции, на сколько существенны и заметны они для него;

*отраслевой, субъектный или рыночный*: покупатели каких отраслей экономики, какого статуса или рынка обслуживаются торговым предприятием и, каковы различия между потребностями, формой обслуживания и подачи информации, объемами закупки и ценовой политики.

*Конкурентная среда (тип рынка).* В самом общем виде рынок — это система экономических отношений, складывающихся в процессе производства, обращения и распределения товаров, а также движения денежных средств. Рынок развивается под влиянием платежеспособного спроса, товарного производства, логистических связей и законодательной базы. Все эти факторы, в различных сочетаниях, создают, в каждый период времени, определенный тип конкуренции, характерной для конкретного локального, национального, международного или глобального рынка.

Субъектами любого рынка являются продавцы и покупатели. От их количества, особенности спроса на товар, отношения к покупке и продавцу зависит тип конкурентной среды. В качестве продавцов выступают производственные и торговые предприятия, в качестве покупателей – предприятия, организации, домохозяйства (в составе одного или нескольких лиц) или государственные структуры. Большинство субъектов рынка могут выступать одновременно, как в качестве покупателей, так и продавцов, при этом взаимодействовать на различных его типах.

В условиях расширения хозяйственных связей торговые предприятия выходят за рамки своих исконных территориальных границ, превращаясь, с начала, в региональные, а за тем в национальные и мировые торговые сети. Вместе с тем, различные ограничения политического, экономического или логистического характера негативно воздействуют на эволюцию рынков, что приводит к их стабилизации на промежуточных этапах и тормозит развитие конкурентной среды. В таком положении находятся множество стран и территорий, в том числе и такие, как Республика Крым, Северная и Южная Осетия и др. Исходя из мирового опыта, можно допустить, что как только факторы макросреды позволят ситуации измениться, на рынок сразу придут новые игроки и конкурентная среда быстро ответит эволюционным перепозиционированием.

Для того, чтобы торговое предприятие успешно осуществляло свою деятельность по реализации продукта, необходимо понимать следующее:

на рынке какого типа (относительно конкурентов) действует торговая компания?;

рынок какого типа соответствует маркам продаваемого товарного ассортимента?

Классификация рынков по степени развития конкуренции позволяет выделить следующие *типы рынка*:

- Монополия/монопсония (один продавец/покупатель);
- Дуаполия (два продавца)
- Чистая конкуренция (много продавцов);
- Олигополия (3-8 продавцов);

- Монополистическая конкуренция (много дифференцированных) продавцов.

Чрезвычайно важно понимать модель рынка, поскольку это определяет характер действий, которые необходимо предпринимать для успешной конкуренции. В рамках некоторых моделей рынка конкуренция практически невозможна, тогда как на других, конкурентная борьба может носить специфический характер. Модели рынка удобнее рассматривать с точки зрения продавца на «его окружение», хотя следует заметить, что каждый продавец выступает одновременно и покупателем некоторых продуктов, причем на рынках всех четырех вышеназванных моделей.

Конкуренцию в торговле товарами и услугами можно рассматривать в контексте одной отрасли, территории или в разрезе горизонтальной конструкции (таблица1).

Таблица1. – Формы конкуренции на различных уровнях реализации продукта (чая)

| Уровень рынка | Субъекты рынка (вертикаль) | Тип конкуренции между субъектами в горизонтали |
|---|---|---|
| Оптовый (вторичный) – B2B(отвечающий на спрос) | Производители чайного листа | Свободная конкуренция |
| | Закупщики и чайного сырья | Монопсония, Олигополия |
| | Чайные биржи | Монополия, Олигополия |
| | Чаеразвесочные фирмы | Олигополия |
| Розничный (первичный) – B2C (формирующий спрос) | Розничный рынок чая | Монополистическая конкуренция, Свободная конкуренция |

Таким образом, конкуренция на рынке зависит от множества факторов и представляет собой результат эволюционного процесса в отношениях между производителями, продавцами и потребителями товаров и услуг. Она устанавливает некий баланс между ценой и спросом, производством и реализацией, а так же формирует условия для повышения качества и расширения ассортимента.

Ужесточение конкуренции на рынке приводит к новому эволюционному витку в концепции развития предприятия, в том числе и к необходимости перехода от стихийной, к планируемой ассортиментной политике и оптимизации логистических процессов.

*Ассортимент товаров.* Современный рынок предлагает покупателям товары различные по назначению, уровню надежности, долговечности, удобства использования и внешнему виду, упаковке, обслуживанию, гарантии и другим особенностям, однако с точки зрения маркетолога, удобнее всего классифицировать товарные группы и услуги в зависимости от потребностей сегмента, что вытекает из самого определения маркетинга.

В сегменте B2C реализуются потребительские товары - предназначенные для личного, семейного, хозяйственного потребления, которые приобретаются небольшими партиями или единично (в розницу). Покупатели на потребительском рынке руководствуются своими субъективными желаниями, они часто подвержены воздействию рекламы и влиянию других потребителей, активно откликаются на стимулирующие мероприятия, что характеризует их поведение как иррациональное и зависимое от множества факторов. Одни товары покупатели приобретают ежедневно, другие – реже, третьи – рез в десятилетие. Они ежегодно массово проявляют активность в одни и те же сезоны, что приводит к всплеску продаж в несколько раз в отдельные дни или на определенные виды продукции (праздники, летний отпуск, начало учебного года и проч). Все это, а так же особенности поведения при выборе товара, говорит о необходимости специфических знаний и умений в области товарного и поведенческого маркетинга для оптимального подбора ассортимента, локации и формы места продаж, комплекса стимулирования и ценовой политики.

По времени использования все потребительские товары принято делить на товары длительного и кратковременного использования, однако основной признак, позволяющий быстро ориентироваться в ассортиментной политике является поведение покупателей (частота покупок, привычки и вид спроса). Классификация ассортимента помогает маркетологам, в зависимости от признака и переменной, определять поведение потребителя и возможный тип рынка, что, безусловно, влияет на выбор предприятием той или иной маркетинговой политики в части построения товарного ассортимента и/или оптимизации продаж.

**Выводы.** Таким образом, знание классификации товаров, умение распознавать тип рынка и тенденции его развития помогают ответить на вопросы: где, чем, как торговать и какими дополнительными услугами привлекать покупателей при определенном состоянии рынка и конкуренции.

## ЛОГИСТИКА СКЛАДИРОВАНИЯ ТОРГОВО-СЕРВИСНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Хохлов В.А.[1] , Малюга П.А.[2]
*[1]к.э.н., доцент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
*[2]магистрант кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
norma2007@meta.ua

**Введение.** Логистика складирования – отрасль логистики, занимающаяся вопросами разработки методов организации складского хозяйства, системы закупок, приёмки, размещения учёта товаров и управления запасами с целью минимизации затрат, связанных со складированием и переработкой товаров.

Логистика складирования имеет важную роль в логистической системе предприятия. Основной ее задачей является управление движением материальных ресурсов на территории складского хозяйства. Основным назначением склада является концентрация запасов, их хранение и обеспечение бесперебойного выполнения заказов потребителей. Поэтому очень важно правильно организовать учет хранения товаров на складе.

**Цель и задачи исследований.** Предметом исследования являются логистические процессы в складском хозяйстве предприятия торговли и предоставления услуг «КОНТРОЛЬ +». Предприятие занимается продажей, установкой и обслуживанием технических средств безопасности (видеонаблюдение, охранные и пожарные сигнализации, домофоны). Торговый ассортимент составляет несколько тысяч наименований оборудования.

Одной из проблем предприятия является рациональное складирование товара, обеспечивающее максимальное использование складских объемов и площадей, увеличение оперативной эффективности (уменьшение числа операций с товаром), создание условий эффективной работы, улучшение логистического обслуживания, снижение издержек, а так же сохранность товаров и других материальных ценностей. В связи с этим целью исследования определен анализ складских логистических операций на предприятии и подготовка на этой основе предложений по их совершенствованию. В качестве задач исследования рассматриваются совершенствование системы складского учета и, в целом, управления складскими товарными запасами.

**Методика исследований.** Основным методическим приемом исследования является монографический метод, который в совокупности с приемами экономико-статистического метода позволяет провести детальный анализ логистической системы конкретного предприятия и подготовить предложения по ее совершенствованию.

**Результаты исследований.** Предприятие «КОНТРОЛЬ+» кроме продажи

оборудования предоставляет услуги монтажа, сервиса, проектирования и обслуживания продавемого оборудования на всей территории Республики Крым. Большой ассортимент реализумого оборудования и широкий спектр услуг являются одними из основных конкурентных преимуществ предприятия. В ассортименте представлено такое оборудование, как видеокамеры наружные с фиксированным фокусом, видеокамеры наружные вертикальные, видеокамеры купольные с фиксированным фокусом, видеокамеры купольные варифокальные, видеокамеры скоростные, видеорегистраторы, навигаторы, автомагнитолы и прочие сопутствующие товары. Предприятие сотрудничает со всеми охранными организациями региона.

Главной целью логистики предприятия является обеспечение конкурентоспособных позиций организации бизнеса на рынке. Несмотря на то, что товарный склад находится в городе Симферополь, заказанное оборудование может доставляться потребителю в любой пункт обслуживаемой зоны в максимально короткие сроки. Политика руководства компании на максимальное удовлетворение спроса клиентов проявилось в создании нового структурного подразделения - в октябре 2015 года организован дополнительный отдел продаж «Автозвук».

Общая площадь склада торгового предприятия «КОНТРОЛЬ+» составляет 100 м.кв. Используется стеллажный тип хранения (установлено 48 металлических стеллажей, 15 деревянных). Основные виды работ, которые выполняются на складе: приемка товаров от поставщика, прием возвратов, размещение поступившего товара на адреса хранения, хранение и учет товара, сбор заказов, комплектация заказов, отгрузка готовой продукции. Склад разбит на две зоны: первая зона предназначена для погрузки, разгрузки, приемки, комплектации товаров и диспетчерской службы. Вторая зона склада отведена под хранение товаров.

Для управления складом очень важна его планировка, которая определяет физическое размещение полок для хранения, зон погрузки и разгрузки, тип оборудования. На складе осуществляется не только подготовка к продаже (сортировка, проверка качества, упаковка товара, экспедиторские услуги и др.), но и послепродажный сервис (прием и замена некачественного, дефектного товара). Для этого на предприятии создана служба проверки, которая принимает предложения, претензии от клиента к качеству предоставленных услуг, поставленного товара, количеству и пересорту. Эта же служба производит замену некачественного товара, производит досылку недоукомплектованного товара.

На предприятии налажен надежный и непрерывный материальный поток для обеспечения бесперебойного функционирования предприятия, на складе поддерживается на нормативном уровне запас материальных ресурсов. Предприятие использует компьютерную систему для оформления заказов и формирования графика пополнения запасов на складе и в магазине розничной торговли. Все товары и места их складирования обозначаются штрих-кодом, что позволяет персоналу склада и работникам ревизорской службы применять ручные устройства для ввода данных о размещении и количестве складируемых и реализуемых товарах. Затем эти данные используются при формировании заказа частного клиента, пополнения ассортимента магазинов либо других складов.

Эффективно работать с широким ассортиментом можно только при наличии надлежащего программного обеспечения. Для усовершенствования деятельности была установлена программа «Тирика-магазин». Благодаря установке данной программы скорость обслуживания возросла в несколько раз, прекратились долгие и утомительные отчеты о продажах по телефону, существенно уменьшилось количество ошибок, время учета сократилось в три раза.

**Выводы.** Большой ассортимент предлагаемого к продаже оборудования и широкий спектр услуг являются одними из основных конкурентных преимуществ предприятия «КОНТРОЛЬ+». На сегодняшний день перспективная цель компании - создание и эффективная деятельность розничной сети национального уровня.

Основой дальнейшего развития компании является расширение товарного

ассортимента и организация дополнительных сервисов для клиентов. Компания постоянно развивается, в ней появляются новые технологии, формы работы, поэтому руководству компании предлагается организовать новые торговые форматы, такие, например, как «выставочный зал», «выставочная рекламная стойка».

Необходимым и обязательным условием эффективного развития компании является применение современных логистических складских технологий, которые позволяют сократить затраты на хранение и транспортировку грузов, ускоряют процесс получения торговой информации и повышают уровень сервиса.

## ОЦЕНКА СРЕДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Типпа Э. А.[1]
[1]*студентка кафедры экономики агропромышленного комплекса экономического факультета Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Полюхович Е. А
elena_work3@mail.ru
elzara-ayderovna-tippa@yandex.ru

**Введение.** Сельское хозяйство является стратегической отраслью в Российской Федерации, в частности в Республике Крым. Данная отрасль народного хозяйства объединяет 1309 предприятий (источник: crimea.gks.ru).

По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым в структуре ВРП РК сельское хозяйство занимает наибольший удельный вес – 21,8%.

В целях приращения эффективности производства предприятий сельскохозяйственной отрасли, необходимого как субъектам хозяйствования, так и экономике региона, следует проводить тщательную оценку среды их деятельности.

**Цель и задачи исследования.** Целью данной работы является поиск и анализ факторов внешней и внутренней среды деятельности сельскохозяйственных предприятий, а также выявление их влияния на состояние субъектов экономической деятельности исследуемой отрасли.

Задачами исследования являются выявление: факторов внутренней среды деятельности сельскохозяйственных предприятий, поиск оптимального вида их анализа; элементов внешней среды и предложение способа их обнаружения.

В целях проведения исследований по выбранной тематике был применен комплекс методов теоретического исследования: теоретический анализ, методы индукции и дедукции.

**Методика исследования**. При проведении исследований были использованы методы сбора маркетинговой информации: кабинетный анализ, контент анализ, наблюдение и интерью. Методической базой исследования являются открытые данные официальной статистики Министерства сельского хозяйства Республики Крым, данные статистических и финансовых годовых отчетов сельскохозяйственных предприятий.

**Результаты исследования.** Предприятия сельскогохозяйственного производства в связи со спецификой деятельности особенно подвержены влияниям различных факторов. Все эти факторы можно разделить на две группы: внутренние и внешние: макроэкономические и микроэкономические.

К факторам внутренней среды деятельности сельскохозяйственного предприятия относятся:

производственные: объемы произведенной продукции, структура производства (отражает объемы производства в подотраслях (растениеводство и животноводство), а также внутри подотраслей (озимые и яровые культуры) с делением по видам получаемой готовой продукции (зерно озимой пшеницы: продовольственное на продажу и семенной материал)).

Кроме того, к этой группе факторов можно отнести обеспеченность ресурсами и сырьем, структуру земель (по различным признакам: собственные и арендуемые площади; занятые посевами или парами и т. п.), экологичность производства, качество производимой продукции (например, для зерна пшеницы могут быть определены содержание белков, натура, наличие зерновых примесей);

персонал: квалификационные особенности работников, производительность их труда (оценка объемов валового сбора урожая по культурам, надоя молока по группам животных, настрига шерсти и т. д.), текучесть кадров, связанную в том числе с сезонностью производства, стоимость рабочей силы;

организационно-управленческие: структура предприятия (деление на АУП, работников производственных участков, бригад), наличие отделов управления и менеджмента, известность марки сельскохозяйственного товаропроизводителя;

маркетинговые: ассортимент производимой продукции, доля, занимаемая предприятием, на отраслевом рынке, наличие отделов маркетинга и сбыта, проведение рекламных кампаний и активная ценовая политика;

учетно-финансовые: ведение бухгалтерского, финансового, налогового и управленческого учета, оценка показателей прибыльности и рентабельности производства, оптимизация прибыли.

Оценка факторов внутренней среды в целях выявления потенциальных возможностей и угроз со стороны внешней среды, их взаимосвязь определяется в результате построения матрицы SWOT.

В отличие от факторов внутренней среды, факторы внешней среды не подлежат изменению в масштабах одного предприятия. Таким образом, деятельность предприятий должна быть адаптирована к условиям микроэкономической и макроэкономической среды.

Микросреда - силы, имеющие непосредственное отношение к самому сельскохозяйственному предприятию и его возможностям по обслуживанию клиентуры: поставщики, маркетинговые посредники, клиенты, конкуренты и контактные аудитории.

Факторы макросреды целесообразно выявлять путем проведения анализа макроэкономических условий деятельности (PEST-анализа). К таким факторам относят:

политические и законодательно-правовые: устоявшиеся и неизменные аспекты проводимой государственной политики; наличие законодательства, регулирующего охрану окружающей среды, антимонопольную деятельность, труд и занятость;

социально-экономические: факторы демографии страны и регионов, динамика ВНП и ВРП, ставки рефинансирования, показатели инфляции, курс национальной валюты, объемы и скорость обращения денежной массы, паритет покупательской способности;

культурные: национальные особенности выбора потребителей и их менталитет, обычаи;

технологические: финансирование научно-исследовательской деятельности, особенности научно-технического прогресса, его поддержка со стороны государства, правовые аспекты защиты интеллектуальной собственности, поддержка внедрения в производство ресурсосберегающих и экологощадящих технологий;

природные (необходимо особенно детально анализировать для сельскохозяйственного предприятия): соответствие культур, пород и технологий определенным природно-климатическим условиям, учет рисков возможной гибели урожая.

**Выводы.** Сельскохозяйственное предприятие не является самообеспечивающим, поэтому между ним и окружающей средой происходит постоянный обмен ресурсами и информацией. Сам факт его существования и дальнейшее выживание зависят от влияния окружающей среды. Чтобы продолжить свое функционирование, сельскохозяйственное предприятие вынуждено, с одной стороны, приспосабливаться к изменениям во внешней среде, а с другой - воздействовать на нее в силу своих возможностей.

Выявление факторов микро- и макросреды, их взаимосвязей позволяет тщательно изучить влияние, оказываемое на существенные аспекты деятельности сельскохозяйственных предприятий.

На основании результатов SWOT и PEST-анализов формируется стратегия деятельности сельскохозяйственного предприятия, которая с учетом его внутреннего потенциала адаптируется к существующим макроэкономическим и микроэкономическим условиям.

## АНАЛИЗ МАРКЕТИНГОВОЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «ППП КРЫМЭЛЕКТРОМОНТАЖ»

Улановская О.Н.[1] Муратова Г.С.[2]
[1]*ассистент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
[2]*студентка кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
agalakova.ok@gmail.com

**Введение.** Для завоевания большей доли рынка и лидирующих позиций современные компании прибегают к использованию различных маркетинговых инструментов. Эффективное их функционирование невозможно без учета факторов маркетинговой среды предприятия. Своевременно проведенный анализ микро- и макро среды увеличит шансы компании в конкурентной борьбе и освободит от нежелательных рисков, возникающих на всем пути развития и функционирования предприятия.

**Цель и задачи исследования.** Изучить и проанализировать основные факторы микро- и макросреды ООО «ППП Крымэлектромонтаж», учитывая современное состояние Крымского полуострова, его экономику, политику, демографическую структуру, технологическую базу и другие составляющие, которые оказывают непосредственное влияние на ООО «ППП Крымэлектромонтаж».

**Методика исследования.** В ходе исследования были использованы методы сбора вторичной и первичной информации.

**Результаты исследования.** Известно, что маркетинговая среда предприятия оказывает непосредственное влияние на деятельность фирмы, повышая или понижая ее значимость на рынке. На деятельность предприятия «Крымэлектромонтаж» сильное воздействие оказывают факторы микросреды, к которым относятся следующие: потребители, контактные аудитории, посредники, поставщики, конкуренты.

Рассмотрим более подробно факторы микросреды предприятия.

Одним из наиболее важных элементов воздействия на фирму являются потребители. Так как компания ориентирована в основном на оптовую торговлю различными видами машин и оборудования, то подавляющим числом потребителей являются юридические лица. Наиболее крупными покупателями являются Россия, как основной и крупнейший импортер электросварочной продукции, так и страны СНГ: Молдова, Казахстан, Беларусь, Грузия, Таджикистан и др.

Контактные аудитории также оказывают воздействие на деятельность фирмы. К ним относятся различные организации, проявляющие интерес к выпускаемой предприятием продукции:

- финансовые круги, представленные банками (ГенБанк, РНКБ), брокерскими фирмами («InEx Group», компания IEK), акционерами;
- контактные аудитории средств массовой информации. К ним относятся: телевидение (Первый Крымский, ИТВ, Миллет), радиостанции (Радио Вести FM, Авторадио, Радио Крым), газеты «Сорока-Крым», «Объявления Крыма»;

- контактные аудитории органов государственной власти и управления (Совет министров Республики Крым, Крымский ЦСМ).

Важным фактором микросреды являются также конкуренты. Основными конкурентами данного предприятия являются: Краснодарский завод электросварочного оборудования, занимает равную долю рынка с ООО «ППП Крымэлектромонтаж» – 22%, а также опытный завод «СЭЛМА», который также является заметным лидером, его доля на рынке региона составляет 21%.

Необходимо отметить, также, важность и значимость поставщиков, ведь именно поставка качественного сырья и материалов, готовых машин и оборудования на предприятие «Крымэлектромонтаж» будет способствовать увеличению спроса и максимизации прибыли. Основные поставщики представлены предприятиями различных стран мира (СНГ, Германия, Венгрия, Италия и Китай).

Посредниками ООО «ППП Крымэлектромонтаж» являются различные торговые представители, фирмы-организаторы товародвижения, агентства по оказанию маркетинговых услуг и кредитно-финансовые организации.

Макросреда предприятия, в частности, экономические факторы оказывает непосредственное влияние на деятельность ООО «ППП Крымэлектромонтаж». В период энергетической блокады со стороны Украины многие предприятия, в том числе и ООО «ППП Крымэлектромонтаж» понесли значительные убытки за счет приостановки своей производственной деятельности. Еще одним негативным примером ухудшения экономического положения предприятия и крымского региона в целом может служить применение санкций со стороны европейских стран. Так, запрет на поставку сырья, материалов, комплектующих изделий иностранным фирмам может привести к значительному снижению прибыли и банкротству. В этой связи, выходом из кризисной ситуации станет переориентация на новые рынки сбыта и, при необходимости, диверсификация продукции.

Следующим немаловажным фактором макросреды является политико-правовой, дающий представление о намерениях государства в отношении деятельности предприятия. Так, присоединение Крыма к России повлекло за собой значительные изменения в экономической, финансовой, кредитной, правовой системе Республики Крым, что значительным образом отразилось на деятельности многих компаний.

Анализ социально-демографического фактора позволяет рассмотреть влияние таких показателей, как демографическая структура, уровень образования, рост населения, уровень доходов жителей Крыма. Так, на Крымском полуострове наблюдается значительный рост населения, в его структуре преобладают жители молодого и среднего возраста, это положительно сказывается на предприятиях, ведь именно такой состав населения больше интересуется развитием, а значит и чаще пользуется представленной на рынке продукцией и услугами.

Технологическая составляющая показывает воздействие развития науки и техники на деятельность предприятия. Так, в 2015 году в Крыму была создана региональная технологическая платформа «Устойчивое развитие Крыма», которая позволяет анализируемому предприятию выбирать стратегические направления инновационного развития, развить технологический потенциал компании, получать определенную часть денежных средств от частных источников финансирования.

**Выводы.** Таким образом, ООО «ППП Крымэлектромонтаж» для выхода из кризисной ситуации и получения максимального эффекта от производственной деятельности должен учитывать все факторы маркетинговой среды. Такой анализ позволит предприятию с наименьшими потерями достичь поставленных целей и укрепить собственные позиции.

# КЛИОМЕТРИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: ДИАЛЕКТИКА ВОЗЗРЕНИЙ

Ярош О.Б.[1]
[1]*д.э.н., профессор кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
yarosh.tnu@gmail.com

**Введение.** Исторический перелом, переживаемый Россией на рубеже веков, усиливает актуализацию опыта борьбы, выживания и созидания в обществе, охваченном всеобщим кризисом, который связан с ослабленными темпами производства, падением жизненного уровня, усилившимися политическими катаклизмами. В настоящее время общество вновь оказалась перед выбором варианта общественного развития и необходимостью переосмысления основных положений, связанных с пониманием тенденций, традиций и характера своего развития.

**Цель и задачи исследования.** Целью данного исследования является рассмотрение клиометрического подхода, как инструмента для исследования переломных моментов развития общества. В круг задач, которые ставятся, включены: обзор методологического базиса клиометрики, систематизация научных воззрений и рассмотрение генезиса возникновения этого направления.

**Методика исследования.** Современный этап развития научной мысли четко определил тенденцию к рассмотрению объектов и процессов в сочетании и взаимосвязи составляющих их компонентов, что предоставляет новые возможности для научного поиска на основе клиометрического подхода, позволяющего усилить итоговый результат исследования за счет междисциплинарного взгляда на предмет исследования. Клиометрика, как самостоятельное направление оформилась к 80-м годам XX века и стала междисциплинарной областью, которая включает в себя экономику, историю, социологию и демографию. Методологический базис этого направления сориентирован на анализ конкретно-исторических задач. Клиометрические исследования делятся в настоящее время на два основных течения. Первое - направлено на соединение истории с экономической теорией без использования инструментов математического анализа. Оно связано с работами 1950—1960-х гг. С. Кузнеца и У. Ростоу. Хотя их не принято причислять к новой экономической истории, в исследованиях этих ученых нашел отражение кейнсианский подход**.** Однако он не получил в последствии широкого развития, поскольку использовал идеи и методы неоклассики. Второе - предполагает соединение истории со статистикой, исключая экономическую теорию. Он определяется как количественная история. Данное течение изучает направление развития политических процессов, занимается анализом исторических документов и рассматривает долгосрочные мегатренды исторического роста. Целесообразность выбора данного подхода обусловлена возможностью его широкого применения в междисциплинарных областях.

**Результаты исследования.** Вплоть до недавнего времени в общественных науках практически безраздельно господствовала концепция линейно-поступательного характера исторического развития. В публикациях последних лет можно заметить смещение научной мысли в новом циклическом направлении исследований динамики социально-экономического развития общества. Появился ряд концепций и моделей, представляющих исторический путь России в колебаниях между двумя достаточно устойчивыми полюсами-аттракторами таким образом возникла концепция колебательно-волнообразной динамики развития общества. Применение инструментария клиометрики в современных реалиях позволяет дать ответ на вопрос, насколько революции и социально–экономическая дестабилизация усиливает расслоение общества и с какой оценочной скоростью общество «восстанавливается» после резких смен геоэкономических и геополитических курсов. В схожем ключе были представлены работы Р. Фогеля по экономической антропологии, как части неоинституционального анализа. В рамках этого течения вводился новый метод

исследования - ретропрогнозирование. Современные отечественные экономисты считают, что основоположниками этой версии клиометрики можно считать А.Л. Чижевского, который выдвинул гипотезу о количественной корреляции между циклами солнечной активности и интенсивностью исторических событий, а также Н.Д. Кондратьева, доказавшего путем обработки значительных баз исторической информации существование «длинных волн». Продолжение этих идей было в трудах, касающихся анализа истории национальных счетов А.Л. Вайнштейна и др. В России работы в данном направлении проводятся Ю. Латовым они, связанны с разработкой теории зависимости от предшествующей траектории развития или ретропрогнозное экономико-математическое моделирование исторических процессов. Несмотря на значительную разницу в подходах институциональной экономической истории, точкой соприкосновения всех ее направлений является интерпретация истории, как чередования точек бифуркаций и полос движения по аттрактору.

**Выводы**. В публикациях последнего десятилетия можно заметить смещение научной мысли в новом циклическом направлении исследований динамики социально-экономического развития общества. Появился ряд концепций и моделей, представляющих исторический путь России в колебаниях между двумя достаточно устойчивыми полюсами-аттракторами. По своей сущности эта идея очень близка к синергетике. Только в последние несколько лет, некоторые аспекты этой проблематики стали разрабатываться Ю.В. Латовым, Л.И. Бородкиным. За рубежом исследования в этой области ведет П.В. Турчин, который стал основоположником нового подхода, названного «клиодинамикой». Клиометрическая школа значительно расширила круг экономического анализа и позволила по-новому взглянуть на уже существующие исторические примеры, а с учетом цикличности экономического развития может служить хорошим инструментом для дальнейших исследовательских поисков.

## ПРЕДПОСЫЛКИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Жаринова В.Е.[1]
[1]*студентка кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления КФУ им. В. И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Полюхович Е.А.
elena_work3@mail.ru

**Введение.** Современное общество – общество потребления, на первом месте в котором стоят интересы и потребности покупателей. Следовательно, работа специалистов торговли подразумевает максимальное удовлетворение запросов и пожеланий потребителей, которое должно быть обеспеченно высоким качеством производимой продукции и услуг. Важную роль также играет ценовой фактор, то есть стоимость товаров и услуг, которая напрямую зависит от возникающих в процессе производства и реализации, издержек, снижение которых возможно только при использовании различных логистических методов и приемов на протяжении всего цикла доведения товаров и услуг до потребителя. Логистика оказывает значительное воздействие на экономическое развитие Российской Федерации, особенно в период введения санкций. Правильное понимание роли логистики позволяет стране успешно развиваться в экономическом, социальном и политическом отношениях.

**Цели и задачи исследований**. Целью данной статьи является рассмотрение тенденций и перспектив развития логистики в Российской Федерации. Исходя из поставленной цели, определены следующие задачи: на основании изучения направлений развития логистики в странах с развитой экономикой, охарактеризовать проблемы развития логистики в Российской Федерации; обосновать тенденции и перспективы ее развития в период введения санкций.

**Методика исследований**. Исследование проводилось на основе анализа отечественной статистики, данных, представленных на официальных сайтах органов государственного управления Российской Федерации, изучения научных работ отечественных исследователей, посвященных проблемам развития логистики.

**Результаты исследований.** Логистика, как хозяйственная деятельность, это управление движением и хранение сырья, полуфабрикатов и готовой продукции в хозяйственном обороте с момента уплаты денег поставщикам до момента получения денег за доставку готовой продукции потребителю.

Исследованиями установлено, что в нашей стране рынок логистических услуг находится в стадии формирования, а общемировые тенденции в сфере логистики являются для отечественных предпринимателей отправной точкой для поиска новейших технологий, форм и способов обслуживания потребителей в условиях растущей конкуренции. На это влияет такой ряд факторов: отставание экономики страны от общемировой, нестабильная общеэкономическая ситуация, низкий уровень развития технологической, а также производственно-технической баз, отставание инфраструктуры и транспорта. Следовательно, развитие логистики на предприятиях должно занимать одно из важнейших мест, так как в будущем уровень конкуренции и рыночная активность будут возрастать, а запросы клиентов станут более высокими.

Развитие логистики в Российской Федерации имеет свою специфику, которая обусловлена множеством факторов: огромная территория с различными климатическими условиями, недостаток необходимой инфраструктуры, отсутствие опыта работы по созданию логистических систем в экономике. Поэтому развитие логистики требует инвестиций и научного подхода к реализации в практической деятельности на макроэкономическом и микроэкономическом уровне.

Данную тенденцию подтверждают результаты опроса предпринимателей, представляющих промышленность и строительство: 84% - считают логистику главным фактором воздействия на уровень удовлетворенности потребителей, 71% - главным фактором повышения дохода предприятия, и всего только 35% предпринимателей считают логистику главным управляющим приоритетом в своей компании. Это говорит о том, что на данный момент у отечественных предпринимателей отсутствует понимания вклада логистики в результаты деятельности предприятия.

Однако, несмотря на все проблемы развития логистики и отсутствия понимания важности логистики предпринимателями, Российская Федерация имеет множество перспектив для ускоренного развития логистики и достижения высокого уровня знаний и умений в сфере логистики.

В стране сейчас активно формируется рынок комплексных логистических операторов. Логистический оператор - компания, формирующая комплексную услугу по доставке товаров и грузов для покупателя и объединяющая отдельные услуги перевозчиков, экспедиторов, страховых, таможенно-брокерских и других компаний на всем пути следования груза. Их основные направления развития аналогичны тенденциям европейского рынка. В ближайшее время следует ожидать развития более тесного сотрудничества российских логистических компаний с клиентами в области оптимизации уровня запасов, совместного управления затратами предприятия и интеграции информационных систем.

В настоящий момент в Российской Федерации активно развивается аутсорсинг. Аутсорсинг – это передача неосновных процессов и функций внешним исполнителям. Аутсорсинг позволяет предприятиям концентрировать внимание на конкретную область деятельности фирмы, концентрировать ресурсы и фокусировать персонал на главных видах деятельности. Многие предприятия вводят в штатное расписание должность логиста и начинаю создавать службы логистики с целью повышение эффективности управления материальными, информационными, финансовыми и сервисными потоками

В соответствии с Программными документами Российской Федерации, предусмотрено уделять особое внимание опережающему развитию транспортного комплекса, как ключевого

фактора в снижении транспортных издержек в экономике.

В 2008г. принята Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2020 года. Транспортная стратегия определяет приоритеты государственной транспортной политики Российской Федерации и является основой для разработки целевых программ в области транспорта и смежных с транспортом отраслях экономики, решения социальных и других зависящих от транспорта проблем развития отдельных отраслей, регионов и экономики в целом. Реализация Транспортной стратегии Российской Федерации позволит достичь к 2020 году следующих основных результатов: будет завершено создание единой опорной транспортной сети без разрывов и «узких мест»; большинство населенных пунктов будет иметь постоянный доступ к основным наземным транспортным коммуникациям; наполовину вырастет подвижность населения; значительно повысится ассортимент и качество логистических услуг.

**Выводы**. Российская Федерация находится на пути развития логистики Анализируя, состояние дел в отечественной логистике, можно отметить, что сейчас она переживает этап ускоренного развития для которого характерны такие черты: как резкое возрастание числа компаний, имеющих отделы и службы логистики, расширяется практика использования стандартных логистических технологий в различных сферах бизнеса предприятий, попытки позиционирования логистики, как важного элемента стратегии компаний и т.д.

Осознавая огромный вклад логистики в повышение рентабельности бизнеса, владельцам компаний всё чаще начинают обращаться к специалистам в области логистики, что имеет большое значение в период введения санкций в отношении Российской Федерации.

## СЕКЦИЯ КАФЕДРЫ МЕНЕДЖМЕНТА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

(наименование секции)

# ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Фоменко Ю.О.[1]

[1]*студент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ*

научный руководитель: к.э.н., ст. преподаватель кафедры менеджмента устойчивого развития Пегушина А. А.

yuliafomenko2@yandex.ru

**Введение.** Система менеджмента организации построена для того, чтобы все протекающие в ней процессы осуществлялись своевременно и качественно. Отсюда то внимание, которое уделяют ей руководители организаций и специалисты, направленное на непрерывное совершенствование, развитие как системы в целом, так и её отдельных составляющих. Очевидно, что изучение и совершенствование системы менеджмента организации способствует скорейшему достижению поставленных целей и задач на всех уровнях управления.

**Цель и задачи исследований.** Цель исследования – раскрыть теоретические аспекты эффективности менеджмента. Для достижения поставленной цели в работе выделены следующие задачи: раскрыть сущность процесса оценки эффективности менеджмента; обозначить основные мероприятия по повышению эффективности менеджмента в организации.

Методика исследований. В исследовании применялись следующие методы: метод анализа и синтеза, обобщения, логического анализа.

**Результаты исследований**. Эффективность менеджмента подразумевает результативность управленческой деятельности, при которой достигаются задачи менеджмента и наиболее оптимально используются материальные, финансовые и трудовые ресурсы.

Особое значение в силу практической значимости отведено процессу оценки эффективности менеджмента. Отметим, что в науке выделены три группы принципов, которые определяют эффективность менеджмента, в частности:

1) приоритеты человеческого фактора – профессионализм всех сотрудников предприятия, включая руководство, мотивированная деятельность;
2) принципы критических факторов – усовершенствование информационных технологий, учет фактора времени, корпоративность;
3) принципы ориентирования – разработка цели, миссии и стратегии менеджмента, обеспечение соответствующего качества.

Алгоритм процесса оценки эффективности менеджмента представляет собой поэтапное выполнение следующих действий (рис.1).

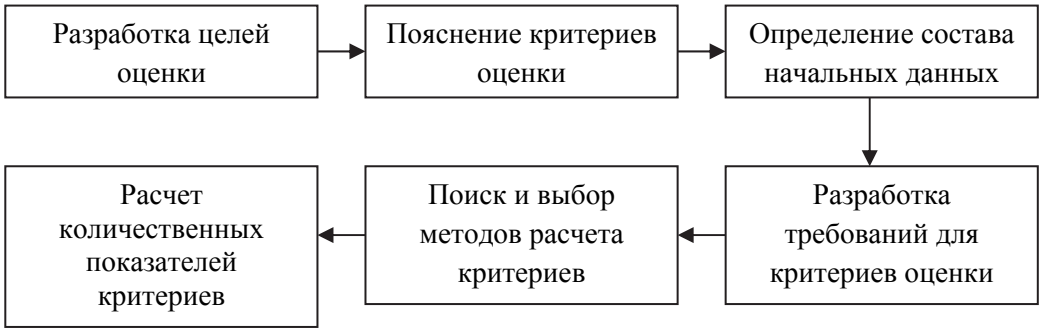



Рис.1. Алгоритм процесса оценки эффективности менеджмента

При этом основными критериями эффективного управления выступают показатели, характеризующие результативность работающих организационных систем и подсистем. К таковым критериям относят:

1) действенность – степень достижения целей организации;
2) экономичность – соотношение необходимого и реального расхода ресурсов;
3) качество – соответствие характеристик продукции (услуг) установленным стандартам и различным требованиям потребителей;
4) прибыльность – отношение доходов к сумме всех издержек;
5) продуктивность – соотношение объема продукции (услуг) за установленный период в натуральных, стоимостных и других показателях, и затрат ресурсов, соответствующих данному объему продукции;
6) качество трудовой жизни – существующие условия труда работников;
7) инновационная активность – введение новаторств в различных функциональных сферах деятельности организации.

Отметим, что улучшение показателей эффективности менеджмента в современных условиях возможно в результате разработки и применения организационно-технических мероприятий, в целом отражающих пути роста экономической эффективности управления.

Обозначим основные мероприятия по повышению эффективности менеджмента:

1. Совершенствование структуры организации, более целесообразное распределение функций, прав, ответственности.
2. Разработка и дальнейшая модернизация стратегии развития организации.
3. Создание эффективной информационной системы в организации.
4. Улучшение системы управления персоналом (подбор квалифицированного персонала, усовершенствование мотивационного механизма, осуществление мер по предотвращению возникновения конфликтных ситуаций).

5. Развитие форм совместного управления, повышение уровня самостоятельности и ответственности работников.
6. Формирование культуры организации, создание ценностей, которые принимаются и разделяются работниками.
7. Усовершенствование организации учета, производства и труда, сокращение времени, затраченного на производство.
8. Развитие технологий, усовершенствование оборудования и качества используемых ресурсов.

**Выводы.** Подводя итог, следует отметить, что улучшение показателей эффективности менеджмента возможно при соблюдении определенных требований к процессу повышения эффективности менеджмента, сущность которых заключается в следующем:

- проявление интереса со стороны руководства и его единство означает полную заинтересованность и объединение действий руководства в управленческом процессе, в реализации всех функций организации, в достижении поставленных целей;
- соблюдение менеджером принципов морали предполагает применение такого стиля руководства, который поспособствует развитию положительных внутренних и внешних факторов, воздействующих на организацию; формированию эффективных коммуникационных связей между аппаратом управления и подчиненными; улучшению климата в коллективе;
- участие всего руководящего состава в процессе преобразований, в частности, в последовательной работе при формировании организационной культуры предприятия, создании норм и ценностей;
- максимальное использование всех форм коллегиальности предполагает принятие коллективных решений, реализация которых поспособствует эффективному достижению поставленных целей организации;
- устранение проблемных зон в построении эффективной системы управления;
- поэтапное достижение целей в управлении от тактических к стратегическим.

## СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Гоменюк Ю.С.[1]
[1]*магистрант кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Искандаров А.И.
julija.gomenyuk@gmail.com

**Введение**. Общество в целом и экономика Республики Крым в частности, переживают объективно необходимый переломный этап развития, связанный с переходными проблемами. Предприятия и организации переходят к новому механизму функционирования, который характеризуется наличием элементов старой системы и условий, явлений и отношений качественно нового типа. Мировой опыт показывает, что важнейшей составляющей эффективного развития современных организаций является стратегический менеджмент как управленческая деятельность в конкурентной бизнес-среде.

Управление предприятием в условиях рыночной экономики невозможно без планирование хозяйственной деятельности на всех уровнях: стратегическом, тактическом и оперативном. Высший стратегический уровень, связан с жизненно важными для дальнейшего развития предприятия управленческими решениями.

Деятельность российских предприятий показывает, что они, как правило, концентрируют свои усилия на реализации краткосрочных целей и задач. Стратегические механизмы управления используются ими редко или не используются вообще.

Стратегический подход к управлению организацией имеет много преимуществ. Он позволяет руководству определить основные приоритеты развития, нацеливает менеджеров всех уровней управления на перспективное мышление, способствует четкой координации усилий персонала, делает организацию и страну, в которой она функционирует, более конкурентоспособной.

Большой вклад в изучение проблемы стратегического развития предприятия внесли такие зарубежные и отечественные ученые, как А. Чандлер, И. Ансофф, Г. Клейнер, Д. Хасси, М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова, С.А. Попов, Л.И. Евенко и другие.

**Цель и задачи исследования**. Целью исследования является разработка стратегии развития предприятия на основе ООО «Крымская строительная компания».

Объект исследования – ООО «Крымская строительная компания».

Исходя из цели исследования, были выделены следующие задачи:

- раскрыть понятие стратегии, используемое в экономической литературе;
- описать виды стратегии;
- определить цель стратегии.

**Методика исследования.** Для достижения поставленной цели и задач были использованы следующие методики исследования: анализ, синтез, собеседование, сравнение.

**Результаты исследования.** В самом общем виде стратегия может быть определена как эффективная деловая концепция, дополненная набором реальных действий, который способен 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.

В условиях ужесточающийся конкуренции развитие предприятия зависит от трех групп факторов: внутренней среды, внешней среды, динамических способностей.

Единой стратегии для всех предприятий не существует. Каждое предприятие даже одной отрасли уникально, поэтому индивидуально и определение его стратегии, которая зависит от его потенциала, а также от многих внешних факторов.

Стратегия, разрабатываемая предприятием, должна представлять собой совокупность нескольких стратегий. Эти стратегии должны быть согласованы и тесно взаимодействовать друг с другом. Стратегический выбор предприятия должен быть определенным и однозначным. Только в этом случае предприятие достигнет успеха.

**Вывод.** Таким образом, стратегия представляет собой совокупность действий, необходимых для достижения поставленных целей путем рационального использования ресурсов экономической системы. Цель стратегии – добиться долгосрочных конкурентных преимуществ, которые обеспечат производственной системе высокую рентабельность и жизнеспособность.

## МЕСТО СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

Хибер Ю. В.[1]
[1]*магистрант кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., доцент, зав. кафедрой Майданевич Ю.П.
maidanevich@rambler.ru

**Введение.** Семинарские занятия – это одна из основных форм организации учебного процесса, представляющая собой коллективное обсуждение студентами теоретических вопросов под руководством преподавателя. Семинарские занятия направлены на развитие самостоятельности мышления и творческой активности студентов, углубленное изучение

дисциплины, закрепление пройденного материала, овладение методологией научного познания, что является крайне важным в процессе обучения. От правильности организации проведения семинарского занятия зависит степень изученности материала и умение применять его на практике.

**Цель и задачи исследования.** Целью исследования является раскрытие сущности семинарского занятия и определение его места в современном учебном процессе.

Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи: раскрыть сущность понятия «семинарское занятие» и определить его назначение; привести формы семинарских занятий и выявить наиболее продуктивную в части усвоения материала; определить место семинарского занятия в учебном процессе.

**Результаты исследования.** Семинарские занятия как форма обучения имеют давнюю историю, восходящую к античности, в переводе с латинского означает рассадник. С XVII в. эта форма обучения используется в Западной Европе, а с XIX в. - в российских университетах. Семинарские занятия ранее носили практический характер, в процессе которого студенты, под контролем того или иного учёного, практически осваивали теоретический курс дисциплины, методику научного исследования.

Педагогическая эффективность применения семинарских занятий получила обоснование в трудах отечественных дидактов Б.П. Есипова, В.П. Стрезикозина, А.В. Усовой, В.В. Завьялова и других. В зарубежных источниках условиям эффективного применения семинарских занятий посвящены исследования Дж. Трампа и Д. Бейнам и т.д.

Семинар - это такая форма организации обучения, при которой на этапе подготовки преобладает самостоятельная работа учащихся с литературой и другими дидактическими средствами над вопросами и проблемами, а в процессе семинара происходит активное обсуждение, дискуссии и выступления учащихся, где они под руководством преподавателя делают итоговые заключения.

В современном обучении, на мой взгляд, семинарские занятия являются одним из основополагающих и важных видов практических занятий в любых областях научных знаний. Семинарские занятия являются инструментом развития у студентов культуры научного мышления и предназначены для углубленного изучения дисциплины, овладения методологией научного познания. Также, посредством семинарского занятия, студенты имеют возможность проявить свою самостоятельность, приобрести навыки ораторского искусства и психологических приемов. Семинар подразумевает участие всех присутствующих на занятие, способствуя налаживанию отношений в коллективе и мотивирую отстающих. Таким образом, семинар - это всегда непосредственный контакт со студентами, установление доверительных отношений, продуктивное педагогическое общение. Учитывая личностные качества студентов, преподаватель управляет дискуссией и распределяет роли. В процессе семинарских занятий реализуется принцип сотворчества, из чего следует, что семинар представляет собой интерактивное обучение, при котором и обучающийся и педагог являются субъектами учебного процесса. Процесс усвоения знаний более эффективен, если предполагает коллективные усилия. Главная цель семинара – обеспечить студентам возможность овладеть навыками и умениями использования теоретического знания применительно к особенностям изучаемой отрасли. На семинарах решаются такие педагогические задачи как: развитие мышления; овладение языком соответствующей науки, формулировками, понятиями; и другие.

Стоит отметить, что семинар важное средство контроля результата лекционных занятий. В зависимости от нацеленности семинарского занятия, преподаватель выбирает форму его проведения: 1) семинар-коллоквиум – является контролирующим, проводится с целью проверки усвоения ранее пройденного материала; 2) семинар - дискуссия; 3) семинар – конференция - проводится с целью углубления знаний, их укрепления, умения логически мыслить, излагать собственные взгляды и защищать их. Данная форма семинарских занятий является наиболее оптимальной и эффективной, так как позволяет более широко проработать проблематику, а также в процессе обсуждения получить и осмыслить новые подходы к

излагаемому материалу; 4) семинар - экскурсия – является информационным. Проводится с целью углубления знаний с помощью наглядного показа.

Продуктивному усвоению учебного материала способствует дискуссия на семинаре, как один из методов активного включения присутствующих в коллективный поиск истины, повышающий интенсивность и эффективность учебного процесса. Дискуссия приносит результат, если студент провел самостоятельную работу по подготовке к занятию и хорошо владеет обсуждаемой темы.

**Выводы**. В разработке методики семинарских занятий большую роль играет взаимосвязь семинара и лекции, семинара и самостоятельной подготовки обучающихся, способы и характер такой взаимосвязи. Задача преподавателя связать семинар и лекционное занятие таким образом, чтобы они не повторяли друг друга, но при этом сохранялась связь с основными положениями лекции.

Таким образом, на основании вышеизложенного можно сделать вывод, что в современном учебном процессе семинарские занятия имеют большое практическое значение, способствуя решению разнообразных дидактических задач, они дают возможность студентам научиться самостоятельно работать над выбранной проблематикой, свободно оперировать приобретенными знаниями, а в процессе обсуждения получить и осмыслить новые подходы к выбранной теме, что дает возможность высказать собственную точку зрения по обсуждаемому вопросу.

## УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ РИСКАМИ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ

Хайбулаев А. С.[1]
[1]*студент кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Вязовик С.М.
vsm-crimea@mail.ru

**Введение.** Одним из наиболее часто используемых понятий в экономике является инвестиционный риск, который является главным фактором инвестиционной привлекательности предприятия. Одним из важных условий стабильного функционирования экономики является реализация эффективной инвестиционной политики, которая ведет к увеличению объемов производства и продаж, росту дохода, а также к развитию различных отраслей в экономике.

На сегодняшний день, нестабильное состояние международного рынка, увеличение экономических рисков в международном бизнесе, связанных с глобализацией, нестабильным изменением курса валют, процентных ставок, курса на ценные бумаги, а также цен на сырьевые товары, что и определяет актуальность данного исследования.

Стоит отметить, что именно инвестиционные риски отражают некую вероятность потери определенной части доходов, при реализации инвестиционного проекта на международном рынке.

Для оценки рисковой ситуации нечетко формулируют критерии, которые не позволяют принимать грамотные инвестиционные решения, следствием чего является отпугивание инвесторов, поэтому предприятия сталкиваются с проблемой снижения риска и необходимостью повышения инвестиционной привлекательности.

**Цель и задачи исследования.** Изучение теоретических концепций и методологий управления инвестиционными рисками в международном бизнесе.

**Результаты исследования.** Цель процесса управления инвестиционными рисками заключается в том, чтобы обеспечить успешное функционирование международных предприятий в условиях риска, так как исключить возникновение нежелательных событий

невозможно без проведения мероприятий по защите от потерь. Основная задача проведения данных мероприятий состоит в снижении риска до более приемлемого уровня и минимизация ущерба от потерь.

Так, эффективное управление инвестиционными рисками способствует достижению приемлемого уровня рисков для самих инвесторов, что способствует созданию предпосылок для привлечения международных инвестиций.

К методам управления инвестиционным риском можно отнести проведение мониторинга деятельности посредника, посредством получения первичной информации об использовании операционных технологий, а также определения эффективности функционирования посредника.

Стоит отметить, что снижение инвестиционных рисков в международном бизнесе способствует повышению стоимости капитала, находящегося в инвестиционной деятельности. Создание инвестиционного потенциала выражается в определенном уровне накопления и его инвестиционной безопасности.

Систему управления инвестиционными рисками в международном бизнесе можно представить как сложный механизм воздействия управляющей системы на управляемую, то есть состоящую из объекта (инвестиционный риск, рисковые вложения капитала) и субъекта (руководитель предприятия, менеджер) управления, состоящую из такой последовательности: анализ и оценка инвестиционного риска, выбор методов управления с учетом оценки затрат и эффективности, снижение инвестиционного риска, контроль результатов и корректировка системы управления инвестиционными рисками.

На сегодняшний день, международные организации стали активно использовать методы по управлению инвестиционными рисками потому что, наблюдается усиление неравномерного экономического развития, международная интеграция, возникающие финансовые кризисы, глобализация рисков экономической деятельности, а также изменение финансовых потребностей потребителей.

**Выводы.** Таким образом, изучив теоретические концепции и методологии управления инвестиционными рисками в международном бизнесе можно сделать вывод, что эффективность управления инвестиционными рисками должна совпадать с конечной целью самого предприятия или государства в целом. Необходимо периодически мониторить очаги возникновения рисков с целью обеспечения максимальной сохранности капитала на предприятии международного уровня.

## ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ

Кирильчук Н.А.[1]

[1]*студент кафедры финансов предприятия и страхования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

научный руководитель: к.э.н., ст. преподаватель кафедры менеджмента устойчивого развития Пегушина А.А.

nadya130196@mail.ru

**Введение.** Стабильное функционирование любого предприятия непосредственно связано с грамотным управлением финансовыми ресурсами, а механизм управления финансовыми ресурсами предприятия, направленный на достижения его стратегических и тактических целей, получил название финансовый менеджмент.

Финансовый менеджмент как научное направление зародился в начале прошлого века в США и на первых этапах становления рассматривал в основном вопросы, связанные с финансовыми аспектами создания новых фирм и компаний, а впоследствии - управление финансовыми инвестициями и проблемы банкротства.

Принято считать, что начало данному направлению было положено Г. Марковицем,

разработавшим в конце 1950-х гг. теорию портфеля, на основе которой У. Шарп, Дж. Линтнер и Дж. Моссин через несколько лет создали модель оценки доходности финансовых активов (CAPM), связывающую риск и доходность портфеля финансовых инструментов. В отечественной практике вопросы управления финансовыми ресурсами стали изучаться позже, и в основном работы ученых были посвящены адаптации западных методов управления финансами.

**Цель и задачи исследований.** Целью исследования является изучение особенностей развития финансового менеджмента в России. Для достижения поставленной цели в работе обозначены следующие задачи: определить сущностное содержание понятия «финансовый менеджмент»; раскрыть содержание основных этапов развития финансового менеджмента в России; выделить основные проблемы в развитии отечественного финансового менеджмента.

Методика исследований. В исследовании применялись общенаучные методы анализа и синтеза, системный подход, метод логического анализа.

**Результаты исследований.** В настоящее время в отечественной литературе финансовый менеджмент рассматривается как управление денежными потоками в целях получения прибыли в перспективе и обеспечении текущей платежеспособности.

А. М. Литовских в книге «Финансовый менеджмент» дает следующее определение рассматриваемого понятия: «Финансовый менеджмент - система рационального и эффективного использования капитала, механизм управления движением финансовых ресурсов, направленный на увеличение финансовых ресурсов, инвестиций и наращивания объема капитала».

С точки зрения определения «финансов», финансовый менеджмент может быть представлен как процесс управления денежными фондами в процессе их формирования, распределения и использования для достижения поставленных целей.

В Российской Федерации отдельные элементы финансового менеджмента присутствовали на разных этапах экономического развития, но в полной мере финансовый менеджмент начал проявляется в период перехода к рыночным отношениям (табл.1).

Анализ литературных источников по исследуемой проблематике позволил раскрыть сущность каждого из этапов.

На первом этапе происходило формирование финансового менеджмента в России, который был направлен на строжайший контроль за правильностью проведения финансовых операций, а также на оптимизацию издержек.

Второй этап финансовой менеджмента связан с выделением функции финансового планирования, организации и контроля за деятельностью хозяйствующего субъекта.

Таблица 1.

Этапы развития финансового менеджмента в России

| | |
|---|---|
| 1 этап (1884-1994 гг.) | ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА |
| 2 этап (1990-1996 гг.) | ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД В ФИНАНСОВОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ |
| 3 этап (1993г.–наст. время) | СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД В ФИНАНСОВОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ |
| 4 этап (2008г.–наст. время) | РИСК-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД В ФИНАНСОВОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ |

Третий этап развития финансового менеджмента характеризуется применением системного подхода, который подразумевает разработку универсальных процедур для принятия решения, выделение элементов, входящих в систему финансового менеджмента, а также определение их взаимосвязей.

Важно отметить, что на фоне мирового финансового кризиса 2008 года, нестабильной экономической ситуации появилось новое направление в финансовом менеджменте – риск-

ориентированный менеджмент, для которого характерны ряд особенностей (рис.1).

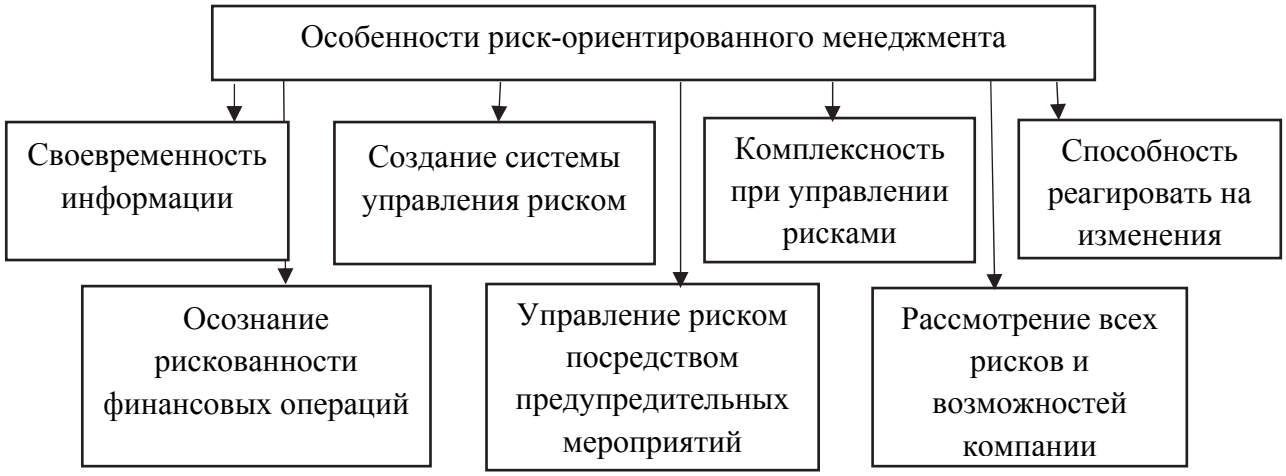



Рис.1. Особенности риск-ориентированного менеджмента

**Выводы.** Подводя итог, обозначим ряд проблем в развитии финансового менеджмента в России на современном этапе его становления:

- отсутствует системный подход в оценке финансового состояния многих отечественных предприятий;
- слабо развиты традиции управления финансами. Каждое предприятие применяет разрозненные методы управления финансами, основываясь либо на собственном опыте, либо на адаптированных американских или европейских моделях управления;
- недостаточное количество высококвалифицированных менеджеров и специалистов в области управления финансами;
- финансовая отчетность, которая является основанием оценки финансового состояния, часто не соответствует действительности, что делает невозможным принятие своевременных управленческих решений в области управления финансами.

## АНАЛИЗ РОЛИ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ В РАЗВИТИИ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Крючкова Д. Н.[1]
[1]*студентка кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Вязовик С.М.
vsm-crimea@mail.ru

**Введение.** В настоящее время, в период международной глобализации, а так же в условиях постоянного изменения структуры мировой экономики, предприятия, заинтересованные в успешной деятельности своей компании и максимизации прибыли, все чаще вступают в международные стратегические альянсы. Число компаний, ежегодно вступающих в международные стратегические альянсы постоянно растет. Следовательно, можно сделать вывод, что выбранная тема будет актуальна еще долгие годы.

Несмотря на большое число работ, посвященных межфирменному сотрудничеству, в зарубежной и отечественной научной литературе до сих пор ощущается недостаток данных

относительно роли международных стратегических альянсов для компании и экономики страны в целом. В связи с этим, имеет смысл дальнейшее изучение данного вопроса.

**Цель и задачи исследования.** Изучение роли международных стратегических альянсов для экономики, в условиях глобализации и при повышении международной конкуренции.

**Результаты исследования.** В настоящее время существует множество определений стратегических альянсов. Но если давать обобщенную и краткую формулировку данному понятию, то можно сказать, что стратегический альянс — это соглашение о кооперации между двумя или более компаниями на взаимовыгодной основе.

Стратегические альянсы начали свое активное развитие относительно недавно, в 90-е годы XX века. Несмотря на это, на сегодняшний день они являются неотъемлемой частью экономической системы, в том числе и международной.

Стратегический альянс — только один из множества способов проникновения компании в другую страну и расширения ее деятельности на международном рынке. Существуют также другие варианты: франчайзинг, лицензирование, экспортная деятельность и прямые иностранные инвестиции. Однако эти способы предполагают то, что компания будет действовать самостоятельно, либо наймет другую компанию для осуществления деятельности и достижения целей от своего имени. Обычно это компания, находящаяся на одном из нижних уровней системы распределения. Стратегический альянс же предполагает сотрудничество. Каждый участник стратегического альянса заинтересован в поддержании и реализации своих интересов, но использует сотрудничество как оптимальный и выгодный способ достижения собственных целей.

Стратегические альянсы предоставляют компаниям-участникам множество преимуществ. Во-первых, упрощает проникновение на внешние рынки. Во-вторых, позволяет обмениваться знаниями и опытом, а также разделять риски с партнерами по альянсу. В-третьих, стратегические альянсы повышают эффективность деятельности участников и конкурентоспособность каждой из компаний.

Стратегические альянсы разных типов охватывают различные сферы деятельности участвующих компаний. Комплексные стратегические альянсы предполагают сотрудничество во всех сферах, а функциональные охватывают только один из аспектов деятельности компании. Это может быть маркетинг, производство, финансирование, НИОКР или другие. На данный момент самыми распространенными являются альянсы, создаваемые для сотрудничества в сфере НИОКР. К этой группе относятся более половины всех стратегических союзов.

Следует отметить динамику развития стратегических альянсов. Согласно данным Организации экономического сотрудничества и развития, стремительный рост числа таких объединений произошел в 2000-2011 гг. В этот период в мире было создано около 180 тысяч альянсов, что в 2,5 раза больше, чем за предшествующее десятилетие, из них 62% - международные.

Примером удачного создания международного стратегического альянса является содружество Nestle и Coca-Cola, образованное для реализации холодного чая Nestea. Он был создан швейцарцами, а реализовался через громадную розничную сеть американской компании.

Все вышесказанное характеризует только положительные стороны создания альянсов, но существуют и отрицательные моменты, о которых должны знать участники. Можно сформулировать основные причины разрушения альянса: ошибки в расчетах проекта, несовместимость стратегий компаний-партнеров, окончание проекта под который заключается альянс, а также слияние или поглощение компаний в результате альянса.

Несмотря на это в настоящее время стратегические союзы являются самой перспективной формой объединения компаний. Так как заключение альянсов представляет собой один из наиболее быстрых и дешевых путей реализации глобальной стратегии.

**Выводы.** Исходя из результатов исследования можно сделать вывод, что вступление компании в международный стратегический альянс является хорошей перспективой дальнейшего развития, увеличения объемов прибыли, обретения признания на мировом рынке для новых и малоизвестных компаний, а так же способом выживания в условиях глобализации экономики и высокого уровня конкуренции на внутреннем и внешнем рынках.

# ФИНАНСОВОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОСРЕДСТВОМ САНАЦИЙ

Ляшенко Ю.А.[1]
[1]*магистрант кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Вязовик С.М.
yulia199413@gmail.com

**Введение.** Эффективная деятельность предприятия предполагает своевременное выявление неблагоприятных тенденций в своем развитии, использование определенных путей и средств улучшения финансового состояния. При этом очень важным является выявление и анализ причин финансового кризиса и соответственно правильный выбор санационных мероприятий для повышения его прибыльности.

**Целью исследования** является определение порядка финансового оздоровления предприятия и выявление возможных мер его осуществления.

**Задача исследования:** определить основные направления антикризисных мер и общую ожидаемую эффективность предприятий.

Методологическую основу исследования составил комплексный и системный подходы, анализ литературных источников, обобщение полученных результатов.

**Результаты исследования.** Для финансового оздоровления предприятий в условиях кризиса целесообразно проведение определенных мероприятий. В первую очередь это необходимость разработки новой или обновление существующей финансовой стратегии. При этом предприятие должно принять стратегию финансового оздоровления.

Финансовое оздоровление - это система мер и механизмов, направленных на улучшения финансового состояния предприятий, восстановление их ликвидности, платежеспособности, прибыльности, потерянных активов или доходов и тому подобное.

Задача санации состоит в определении основных направлений антикризисных мероприятий и общей ожидаемой эффективности. На основе стратегии финансового оздоровления разрабатываются более конкретные документы: планы маркетинга, производственные планы, графики работ, стратегии и тому подобное.

Процесс финансового оздоровления начинается с выявления и анализа причин финансового кризиса. Проведение такого анализа позволяет или принять решение о целесообразности проведения санации, или, если это сделать невозможно, по полной ликвидации.

Для проведения процесса санации необходимо определить ее цели и стратегию. На обоснованную стратегию разрабатывается система санационных мероприятий, формируется программа и проект плана санации. На конечном этапе осуществляется реализация этого плана.

Стратегические мероприятия по финансовому оздоровлению заключаются в:

- анализе и оценке производственного потенциала, производственных программ, политики доходов и инвестиций;
- разработке концепции финансового оздоровления предприятия: финансовой, маркетинговой, технической, управленческой, инвестиционной и тому подобное;
- разработке антикризисной финансовой программы и соответствующего плана мероприятий.

Антикризисная финансовая программа и план антикризисных мероприятий должны удовлетворять следующим требованиям:

- обеспечивать комплексное решение вопросов финансового оздоровления и восстановления экономического потенциала предприятия;
- быть подчиненным стратегическим интересам предприятия в целом;
- быть привлекательными для внешних инвесторов и обеспечивать привлечение достаточных объемов финансовых ресурсов;

- устанавливать количественные, измеримые и подконтрольные цели;
- содержать решения, решают существующие проблемы;
- конкретизировать задачи для структурных подразделений;
- предусматривать количественные и качественные последствия предложенных мероприятий;
- содержать конкретные сроки получения запланированных результатов.

План финансового оздоровления должен включать:

- производственную программу на ближайшие годы (название продукции, количество, стоимость);
- баланс денежных доходов и расходов (сумма необходимой помощи в разрезе отдельных источников показывают отдельно)
- расчет эффективности мероприятий, направленных на оздоровление предприятия.

План финансового оздоровления может быть составлен в форме бизнес плана. Такой бизнес-план направлен на восстановление платежеспособности и достижения эффективной деятельности с учетом предоставленной государственной поддержки для проведения санационных мероприятий.

Бизнес-план финансового оздоровления должен освещать следующие вопросы:

1. Общую характеристику предприятия и его финансовое положение.
2. Основные параметры проекта бизнес-плана.
3. Мероприятия по восстановлению платежеспособности и поддержке эффективной хозяйственной деятельности.
4. Рынок и конкуренция.
5. Маркетинговая деятельность предприятия.
6. План производства и его ресурсное обеспечение.
7. Финансовый план.
8. Обоснование сценариев преодоления наиболее вероятных рисков в процессе проведения финансового оздоровления предприятия.

Определенные причины не дают в большинстве случаев правильно и эффективно проводить финансовое оздоровление предприятия. Этими причинами являются: нецелевое использование государственных средств, должностные злоупотребления; несовершенство инструментария и методологического обеспечения финансовой поддержки санации предприятий; отсутствие действенного контроля за эффективностью расходования денежных ресурсов.

Существующая в России система государственной финансовой поддержки санации предприятий не является эффективной. Необходимо вводить новый подход, согласно которому поддержка будет заключаться не в прямой финансовой помощи отдельным предприятиям, которые оказались в кризисном состоянии, а в создании прозрачной системы ведения бизнеса.

**Выводы.** Для правильного и эффективного внедрения финансового оздоровления необходимо, со стороны предприятия разрабатывать новые финансовые стратегии, использовать альтернативные виды деятельности, внедрять производственные программы, улучшить уже существующие программы и прогрессивные технологии, реструктуризация, а со стороны государства: оптимизация системы налогообложения, целевое использование государственных средств, действенный контроль за деятельностью предприятия и тому подобное.

# АНАЛИЗ ТРАНСПОРТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК В РОССИИ

Мустафаева А.Н.[1]
[1]*студентка кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Вязовик С.М.
vsm-crimea@mail.ru

**Введение.** В связи с тем, что научно-технический прогресс имеет высокие темпы роста в мире, который является первопричиной роста внешней торговли, возрастает и роль транспорта во внешнеэкономических связях. Транспорт — это отличный дополнительный источник валютных поступлений для страны. Около 25% международной торговли в сфере услуг опирается на транспортные услуги.

Проанализировав различные источники, можно сделать вывод, что данная тема изучена во многих проявлениях еще со времен Древнего Рима. Практические и научно-методические аспекты транспортного обеспечения изучены в трудах таких ученых, как А.У. Альбекова, Б.А. Аникина, А.Г. Белоусова и других исследователей, которые сыграли свою роль в формировании и развитии логистики. Так же были изучены проблемы организации транспорта такими учеными, как Н.А. Атрохова, В.М. Бобкова, С.Г. Бычкова. Стоит отметить, что все же является нерешенным достаточное количество вопросов, которые так или иначе связаны с оптимизацией транспортного обеспечения с учетом особенностей внешних факторов, которые меняются и по сей день.

**Цель и задачи исследования.** Выделение основных проблем транспортного обеспечения, соответственно, задачами исследования являются: рассмотрение структуры перевозок в России и ее состояние; изучение и выявление проблем грузоперевозок в России; выделение путей преодоления препятствий развития.

**Результаты исследования.** Транспортное обеспечение (ТО) – это система, представляющая совокупность технических, технологических элементов; экономических, правовых, организационных воздействий; форм и методов управления транспортными процессами и операциями.

Если рассматривать конкретные виды транспорта, которые используются в перевозках, то различают следующие их виды: морские, речные, воздушные, железнодорожные, автомобильные и трубопроводные сообщения.

На сегодняшний день, Российская транспортная система – это 1600 тыс. км автопутей, около 300 из которых – железнодорожные. Они обладают явным преимуществом при использовании в различных климатических условиях. Как известно, самым показательным фактором развития транспортной системы страны является состояние дорог. В России же автомобильные пути отличаются низким уровнем развития, о котором следует говорить в силу изношенности автопарка, а также недостаточно организованная опорная сеть дорог, пронизывающая все области страны. Только 1/3 страны отвечает требованиям. что тормозит развитие данного вида грузоперевозок. Явной обсуждаемой на сегодняшний день проблемой является создание «системы взимания платы в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения транспортными средствами, имеющими максимальную массу свыше 12 тонн» («Платон»).

Что касается морского вида транспорта, то главным недостатком и причиной низкого % в структуре грузооборота страны является его низкие производственные мощности портов, которые в связи недостаточности глубин не в состоянии принять крупнотоннажные суда. Отечественные порты не всегда имеют возможность принять нефтепродукты, уголь из-за недостаточных пропускных мощностей. В таком случае, улучшить ситуацию в данной сфере может постройка новых портов на Балтике (Приморск) и улучшение действующих портов Юга России (Новороссийск, Туапсе, Темрюк).

Если автомобильный транспорт определяет уровень развития транспортной системы

страны, то воздушный – это показатель оценки научно-технического развития. Россия характеризуется низким уровнем технической базы, износом оборудования. В силу изменений в области экономики в 2,5 раза уменьшилось количество аэропортов в стране.

Решение всех этих препятствий и проблем транспортного обеспечения позволит повысить рост экономики России и уровня жизни населения, для которого есть все предпосылки, ведь определяющим фактором одной из главных ролей в обеспечении евроазиатских перевозок является географическое и политическое расположение России между двух быстро развивающихся всемирных центров деловой активности, Европой и Азией.

Не следует забывать, что постоянно изменяющиеся внешние условия напрямую влияют на уровень развития. Удорожание грузоперевозок происходит за счет повышения курса валют, а для отечественных предприятий это не выгодно. Следует всеми способами уменьшать издержки. Например, транспортируя газ в значительных объемах совершенно не рационально использование другого транспорта, помимо трубопроводного. А транспортировка нефтепродуктов (в силу их видового разнообразия) возможна фактически всеми видами перевозок: трубопроводным, железнодорожным, автомобильным, водным.

Внедрение и освоение новых коридоров и путей – это один из способов укрупнения доли грузоперевозок отечественных перевозчиков на транспортном рынке. В первую очередь, это дополнительный приток денежных средств государства от укрупнения объёма международных перевозок по всей России, учитывая увеличение транзита и эффективное применение производственного потенциала инфраструктуры транспортной системы. С помощью уменьшения таможенных пошлин на импорт частей для ремонта, отечественных судовладельцев можно экономически привлечь к размещению заказов на ремонт и техническое обслуживание собственных судов среди отечественных судоремонтных предприятий. На сегодняшний день, развитие определенных областей инфраструктуры транспорта происходит не повсеместно, за счет инвестирования в те объекты, которым необходимо развитие для их обслуживания. К примеру, одним из таких объектов стала подготовка к Олимпийским играм в Сочи.

Важно и повышение конкурентоспособности. Сотрудничество транспортников с Координационным советом отечественных товаропроизводителей, а через него – с ассоциациями и союзами экспортеров товаров может повысить конкурентоспособность российского экспорта и российских перевозчиков на международных рынках.

**Выводы.** В результате проделанного исследования было рассмотрено транспортное обеспечение и ее состояние в России, динамика грузооборота России. Было изучено состояние российских транспортных перевозок и в соответствии с этим можно сделать вывод, что транспорт оказывает сильное влияние на экономическое развитие страны. В стране, в которой грамотно развивают транспортную сеть в соответствии текущим условиям и потребностям, развивается и экономические, и политические отношения.

# АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ В ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ

Муждабаев Ю. Э.[1]
[1]*студент кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Вязовик С.М.
vsm-crimea@mail.ru

**Введение.** После присоединения Крымского полуострова в состав Российской Федерации туристская сфера потерпела немалые изменения. Европейский союз (ЕС) выдвинул ряд ограничительных мер касательно иностранных инвестиций в Республику, что повлекло за собой запрет на оказание туристский услуг, включая морские и транспортные сектора, заход судов в порта Крыма и различного рода иностранные инвестиции со стороны государств ЕС на полуостров.

Развитие туристской индустрии в Республике Крым требует привлечения инвестиционных ресурсов, обоснования инвестиционных проектов, разработки путей привлечения инвесторов, т.е. формирования инвестиционной привлекательности региона, что и обусловило актуальность настоящего исследования.

**Цель и задачи исследования.** Оценка состояния и выявление проблем развития инвестиционной привлекательности Крымского полуострова в туристической отрасли.

**Результаты исследования.** Крымский полуостров находится на границе умеренного и субтропического пояса, в связи с этим климатические условия полуострова являются достаточно мягкими, очень приближенными к средиземноморским. Климатические условия в северной равнинной части Крымского полуострова являются умеренно-континентальными, с небольшими осадками, короткой зимой и умеренно жарким летом. Полуостров по количеству тепла и влаги является одним из благоприятных мест для развития земледелия.

Значительным инвестиционным потенциалом данного региона обладает сфера туризма. Следует отметить, что Крым находится на пятом месте в России по числу размещенных туристов.

По многочисленным оценкам экспертов, около 79% всей туристической индустрии остается незамеченной, что в свою очередь ведет к значительным потерям в бюджете полуострова. В роли основных путей развития данного сектора рассматриваются 2 направления: включение в зону полуострова больших российский гостиничных операторов; упрощение различных законодательных условий для индивидуальных предпринимателей и небольших туристических фирм в области ведения собственного бизнеса.

В 2014 году, количество туристов составило около 3 миллионов человек, что в сравнении с 2013 годом сократилось в два раза. Примерно половина туристов посещает полуостров с целью пляжного отдыха. Остальная половина посещает с целью изучения культурно-исторических ценностей, экскурсий и т.д. Наиболее популярными среди туристов выступают такие города как Алушта, Ялта, Севастополь, Феодосия, Судак и Евпатория. За первую половину 2015 года, туристами было потрачено в Крыму около 65 миллиардов рублей, из которых более половины суммы израсходовано на проживание, 17,6 миллиардов на развлечения и различные транспортные услуги и около 5,7 миллиардов на сувениры и подарки. Сумма налогов полученных Крымом с туристической отрасли превысило 749 миллионов рублей, с учетом взимания у граждан налогов, предоставляющих туристам места для проживания.

С начала 2014 года была значительно улучшена транспортная связь Крыма с различными регионами России. Появилась возможность увеличить пропускную способность транспорта до 51 тыс. чел, более 9 тыс. легковых и около 1 тыс. грузовых автомобилей за одни сутки с Керченской переправы до Порт “Кавказ”. Данная ситуация обусловлена тем, что после присоединения Крымского полуострова к РФ, туристы начали активно посещать

полуостров в связи с путешествием и пляжным отдыхом.

За 2014 год аэропорт города Симферополя обслужил более 2,7 миллионов пассажиров, тем самым войдя в десятку самых крупных аэропортов Российской Федерации. Властями Крыма в 2014 было предпринято решение о реконструкции аэропорта, увеличив тем самым его пропускную способность. В данный момент ведутся реконструкционные работы, после завершения которых удастся увеличить число принимающих пассажиров до 3,2 миллионов человек за год т.е. увеличить пассажиропоток в 1,5 раза. До конца 2016 года к имеющимся в аэропорту направлениях прибавятся ещё 15 авиамаршрутов, тем самым появится возможность как прибывающим, так и отъезжающим пассажирам летать прямыми рейсами без пересадок. Это связано с тем, что за 2015 год число отдыхающих туристов составило порядка 4 миллионов 560тыс. чел., что на 22 % выше чем в 2014году.

Делая акцент на инвестировании, следует отметить, что за 3 месяца (апрель-июнь) 2015 года в Республику поступило около 4 миллионов 830 тыс. 700 долларов прямых иностранных инвестиций из различных стран, таких как: Узбекистан, Франция, Беларусь, Турция. Кипр также участвовал в инвестировании. Следует отметить, что в 2013г. в Крым поступило около 147 миллионов 305 тыс. долларов прямых инвестиций, а с Республики в свою очередь было отправлено в страны Европы (Польша, Венгрия, Латвия) около 201тыс. долл. прямых инвестиций.

Данную сложившеюся ситуацию можно объяснить введенными санкциями против России, которые предусматривали различные ограничения в сфере инвестиций на Крымском полуострове, после того как Крым стал частью Российской Федерации.

Для определения степени влияния санкций на инвестиционную и финансовую активность в Республике, требуется для начала выявить факторы оказывающие существенное влияние и характеризующие финансовую и инвестиционную ситуацию в 2015г. К ним можно отнести: падение курса национальной валюты, спад цен на "черное золото", влияние санкций на экономику страны и продолжительность снижения экономики на полуострове.

Следует отметить, что правительство Республики и Российской Федерации в совокупности осознают сложившеюся ситуацию и предпринимают ряд необходимых мер для выхода Крыма из рецессии с помощью различных экономических и налоговых льгот касающихся инвесторов Российской Федерации и других стран.

Наиболее важными решениями, которые были приняты Правительством Российской Федерации в данной сфере являются:

- Формирование СЭЗ «свободной экономической зоны» на 25 лет с возможностью дальнейшего продления. Таким образом, в соответствии новому закону, инвесторам предоставляется упрощенный визовый режим.
- Привлечение инвестиций в Республику при помощи институтов таких как: «Агентство Стратегических Инициатив» и «Деловая Россия»;
- Создание государственной программы Республики Крым «Туристское развитие и инновационная экономика»
- Привлечение инвесторов из стран Китая, Индии, Турции, Южной Кореи и стран Персидского залива, которые в свою очередь не поддержали санкции.

**Выводы.** Несмотря на то, что после вхождения в состав Российской Федерации туристская отрасль подверглась неблагоприятным воздействиям со стороны Евросоюза, что спровоцировало нежелательные последствия для развития туристской отрасли на полуострове, правительство предпринимает ряд стимулирующих мер по выходу Крымского полуострова из сложившейся ситуации.

Оценивая данное положение, политические, научные и предпринимательские прогнозы по поводу развития инвестиционной привлекательности полуострова и роста масштабов экономики оптимистичны.

# РОЛЬ ВСТРЕЧНОЙ ТОРГОВЛИ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ

Семухин М.[1]
[1]*студент кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Вязовик С.М.
vsm-crimea@mail.ru

**Введение.** Актуальность темы связана с быстрыми темпами развития встречной торговли. Будучи качественно новой формой организации коммерческих операций, она способствует установлению долгосрочного, эффективного, взаимовыгодного сотрудничества участников в сфере производства, что позволяет рассматривать ее как сферу интеграции экономики России, способствующую осуществлению структурных преобразований в народном хозяйстве.

**Цель и задачи исследования.** Исследование роли международной встречной торговли в мировой экономики. В соответствии с поставленной целью были определены следующие задачи: раскрыть сущность встречной торговли; охарактеризовать основные разновидности встречной торговли; определить перспективу и пути ее дальнейшего развития.

**Результаты исследования.** Встречной торговлей называют внешнеторговые операции, сделки или контракты, предусматривающие встречные обязательства экспортеров закупить у импортеров товары на полную стоимость или часть стоимости экспорта. С организационной точки зрения, международная встречная торговля представляет собой сделки, связывающие между собой экспортные и импортные операции. Для данной формы международных экономических отношений также характерна встречная закупка экспортерами товаров с целью продажи их другим странам. В роли инициаторов чаще всего выступают импортеры – это позволяет им закупать необходимую продукцию с частичной или полной оплатой ее собственными товарами или сырьем.

Международная встречная торговля классифицируется по организационным и экономико-правовым признакам. Традиционно выделяют 6 основных разновидностей встречной торговли:

1. Чистый бартер. Согласно В.А. Канашевскому, чистый бартер представляет собой «сделку, в которой расчеты за поставленный товар производятся встречной поставкой». Иными словами, оформляется контракт, в котором зафиксированы натуральные объемы обменивающихся товаров на основе мировых цен и с учетом стоимости за перевоз груза.
2. Клиринговое соглашение. Форма встречной торговли, при которой участники соглашения заключают контракт на закупку друг у друга товаров и услуг определенного количества и качества. Она предполагает отсутствие денежных расчетов, а сам контракт имеет продолжительный характер.
3. Свитч. Отличие этой разновидности товарообменных операций заключается в наличии «третьей стороны», которой по итогам заключения односторонней товарообменной сделки передаются права на долги, образовавшиеся в ходе ее заключения. Через поставку приемлемых для нее товаров, которыми располагает страна-дебитор, третья сторона компенсирует свой кредиторский актив.
4. Офсет. Сделки, часто использующиеся фирмами развитых стран. Они предполагают согласие экспортера закупить товары у импортера на сумму, составляющую определенную часть от экспортной поставки.
5. Встречная закупка. Заключение сделки обязывает экспортера закупить или обеспечить закупку через третью сторону товаров импортера, эквивалентных по стоимости его экспортной поставки.
6. Байбэк. Договор, предполагающий обязанность экспортера закупить товар у импортера, который будет произведен при помощи оборудования, поставленного

экспортером импортеру.

Встречная торговля классифицируется на виды, каждый из которых находит свое практическое применение в соответствии с поставленными целями субъектов хозяйственной деятельности.

Во времена существования натурального хозяйства, встречная торговля широко использовалась в виде бартера в экономических отношениях между людьми. Однако с появлением всеобщего эквивалента обмена, постепенно стала утрачивать свой смысл, уступив место товарно-денежным отношениям, и только во второй половине 20 века снова стала набирать популярность. Этому способствовали следующие причины:

- резкое увеличение цен на энергоносители;
- неравномерное экономическое развитие стран;
- перенасыщенность рынка товарами, порождающая проблему их сбыта. Данная ситуация была и является актуальной для экономически развитых стран. Необходимость в увеличении объемов сбыта, побуждает продавцов искусственно повышать конкурентоспособность своей продукции, предлагая покупателям расплачиваться за нее собственными товарами. В роли встречных платежей, в данном случае, могут выступать продукция, необходимая продавцам для их собственного производства;
- неудачно проведение экономических реформ, вынуждающее предпринимателей ограничивать денежные расчеты в пользу более широкого применения различных видов встречной торговли;
- экономические кризисы, порождающие инфляцию, безработицу и многие другие явления, создающие препятствия на пути международных экономических отношений.

На современном этапе своего развития, международная встречная торговля является одним из главных инструментов регулирования международного товарообмена, обеспечивающей укрепление экономического и производственного сотрудничества между государствами. Она позволяет отдельным странам проводить диверсификацию своего экспорта, способствует выходу на труднодоступные рынки сбыта, огражденные протекционистскими барьерами, и ускоряет международных процесс обмена товаров и услуг.

Экономически развитые страны видят выгоду в использовании встречной торговли, которая позволяет им проникать на рынки других стран с целью налаживания контактов и сбора рыночной информации. Для многих транснациональных компаний бартер является средством активного маркетинга, посредством которого они повышают свою конкурентоспособность, преодолевая различные нетарифные барьеры и ограничения. Во времена кризиса, трудности, связанные с получением кредитов, побуждают фирмы обращаться к альтернативной форме обмена. Как правило, встречная торговля особенно активизируется в такие периоды.

Для развивающихся государств международная встречная торговля представляется одним из способов повышения покупательной способности своего экспорта. Во многих странах создаются специальные программы по развитию встречной торговли. Опыт Сингапура показывает, что установление налоговых льгот тем компаниям, которые для реализации своей продукции используют встречную торговлю, может активно способствовать экономическому росту и общему благосостоянию страны.

**Выводы.** Таким образом, международная встречная торговля представляет собой динамично развивающуюся систему международных операций, осуществляющихся на основе встречных обязательств участвующих сторон. Увеличение ее доли в структуре международного товарооборота свидетельствует о повышении интереса со стороны ТНК к альтернативным способам обмена товаров, который позволяет находить новые рынки сбыта в условиях кризиса.

# ОСОБЕННОСТИ ВВЕДЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

Сердюк А. В.[1]
[1]*студентка кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Вязовик С.М.
vsm-crimea@mail.ru

**Введение.** В современном деловом мире, мы постоянно сталкиваемся с проведением различных переговоров, достижения общих договоренностей. Успешность проекта зависит от коммуникаций между собеседниками. Типичными ошибками в деловых переговорах является не желание уступить, следовать только своим интересам и это ведет к провалу.

На сегодняшний день идет серьезное давление политических сил на переговоры. И мы видим разрушение их. Из-за не стабильной политики, и присоединения Крыма к России, переговоры почти не возможны. Россия с Украиной не может прийти к общим целям и найти компромиссы. В нынешнем положении политики стран, международные переговоры просто не обходимы. Для их проведения необходимо, изучить и понять весь масштаб проблемы.

**Цель и задачи исследования.** Изучить процедуру исследования стратегии введения деловых переговоров, и выяснить особенности международных переговоров. Проанализировать понятийный аппарат.

**Результаты исследования.** Переговоры - это процесс, в котором стороны приходят к соглашению по вопросам, представляющим для них взаимный интерес. Международные переговоры - способ решения различных вопросов и конфликтов международной жизни, мирного разрешения споров, разработка международных правовых норм, основанный на контакте уполномоченных, юридических лиц соответствующих заинтересованных субъектов международного права. Различают виды международных переговоров: совещания, обмен мнениями, консультации. В политики и в бизнесе международные переговоры направлены на решение прагматически, рациональных и косвенных задач переговоры часто наполнены столкновением характеров, мнений, переплетением интриг, всплеском эмоций и амбиций. По форме переговоры подразделяются: телефонные, личные, прямые, не прямые осуществляемые путем переписок. Следует различать переговоры, которые ведутся внутри организации, между фирмой и ее дочерними организациями. Если в переговорах учувствуют хотя бы две стороны, то они носят международный характер. По степени завершения переговоры могут быть: промежуточными (обсуждаемые проблемы отличаются повышенной сложностью, сложно принять решение), предварительными (предшествуют личным контактам сторон), окончательным (завершаются подписанием итогового документа). Для особенности проведения переговоров прежде всего, нужно выделить цель, для проведения переговоров. Проводится анализ, и выявляются собственные интересы, интересы компании, положение нашей организации на рынке в отрасли. Привлечение партнеров и потенциальных покупателей. Виды деловых переговоров: официальные переговоры (субординацией, строгими процедурами, ограничение определенными правилами, четкими ролями), неофициальные переговоры (осуществляются в свободной атмосфере, без какого-либо давления). Внешние (направленные на связь с партнерами), внутренние (переговоры между коллегами, советом директоров и т.д.) Основными принципами, являются нацеленность на результат только в нашу пользу (полная победа в переговорах) поиск решения и совместный анализ решения, при котором в выигрыше будут обе стороны. Для второго метода желательно проявление взаимного доверия. В этот момент партнеры сразу обозначают свои цели, расставляют приоритеты. При проведении переговоров следует использовать основные конструктивные приёмы: поиск совместного решения проблемы, компромисс (при котором участники идут на взаимные уступки) если не было достигнуто соглашении. Деловые переговоры включают, в себя коммуникацию, то есть передачу информации с помощью определенных способов: символов, сигналов, и различных информационных носителей. В

менеджменте выделяют понятие: коммуникация-это взаимосвязь с участниками процесса переговоров для совместной работы и достижения определенных целей, которые преследуют партнеры.

Переговоры может осуществлять как один человек, так и целый коллектив (команда), при этом вся ответственность будет лежать на нем. Когда переговоры ведет коллектив или команда, она должна включать в себя специалистов разных областей, мастеров своего дела, что повышает результативность беседы. Если переговоры решаются на нашей стороне, то это несет определенные выгоды: отсутствие затрат на передвижение, психологическое преимущество, комфорт. Если переговоры на территории оппонента, то и в этом есть свои плюсы: можно придержать документы, сосредоточится на деле, увидеть заинтересованность в других темах проанализировать деловой круг оппонента. Существует стратегия и классификация ведения деловых переговоров. Классификация стратегий деловых переговоров: стратегии с точки зрения давления на партнера, стратегия с точки зрения эмоций одного из участников, стратегия напряжения (стратегия выведения противника)

Технология выбора стратегий в переговорном процессе зависит от предмета переговоров его участников, и конкретных условий рынка. Среди стратегий ведения переговоров можно выделить три, каждая из которых задает свою линию их проведения. Стратегия нечестной игры, когда каждая из сторон стремится выиграть время, найти самое уязвимое место. Стратегия жесткого прессинга подходит для переговоров, где каждая из сторон ставит цель – победить любой ценой. Стратегия взаимных компромиссов, где взаимные уступки, компромиссы как бы дополняют друг друга. При этом каждый из участников переговоров видит, и осознает сильные и слабые стороны друг друга и в определенной степени учитывает интересы партнера. Завершение переговоров, каждая сторона на переговорах должна согласиться с принимаемым решением и быть заинтересованной, чтобы и другая сделала это. Если вы не согласны с тем, что предлагает другая сторона, и не можете достичь согласия относительно других возможных вариантов, вы имеете право не принимать предложения, поскольку переговоры предполагают добровольное согласие с решением обеих сторон.

**Выводы.** Основываясь только на одну теорию нельзя научиться правильно, осуществлять деловые коммуникации. Для этого требуется непосредственный опыт, который поможет применять знания на практике. Навыки делового общения являются необходимым для бедующих менеджеров и экономистов. Эти навыки в бедующем могут сыграть важную роль при заключении сделки, или подписании контракта.

# ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Шевцова В. Л.[1]
[1]*магистрант кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., доцент, зав. кафедрой Майданевич Ю.П.
maidanevich@rambler.ru

**Введение.** Современная рыночная экономика представляет собой сложную систему разнообразных производственных, коммерческих, финансовых и информационных структур, взаимодействующих на фоне разветвленных правовых норм, которые объединяются единым понятием – рынок.

**Цель и задачи исследования.** Изучить основные факторы, оказывающие влияние на конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции и определить направления повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции.

**Результаты исследования.** Доброкачественная, «здоровая» конкуренция - фундаментальная основа успешного развития рынка. Каждому предпринимателю необходим стимул, который подталкивал бы его к получению положительных результатов своей деятельности. Занимаясь предпринимательской деятельностью, владелец может достичь успеха в том случае, если его бизнес будет наиболее совершенным и иметь определенные преимущества наряду с бизнесом другого хозяина, или, как это принято называть, конкурента.

Деятельность многих предприятий характеризуется повышенным риском вследствие общего кризисного состояния экономики страны, проблем на рынках материально-технических ресурсов, финансовых услуг и других объективных причин. Однако, опыт деятельности большого количества предприятий, в том числе, если не в первую очередь, аграрного сектора экономики страны, доказывает, что их кризисное положение является следствием недостаточно глубокого понимания и учета критических для выживания и развития организации факторов внешней среды, а именно поведения потребителей, конкурентов, правильного выбора партнеров, создания конкурентоспособных товаров и услуг, использование надежных источников информации и тому подобное. То есть большое количество проблем, стоящих перед предприятиями можно решить благодаря совершенствованию управления их производственно-коммерческой активностью и прежде всего совершенствования управления конкурентоспособностью, как сферой деятельности, которая должна определять все другие сферы хозяйствования предприятия, функционирующего в условиях рыночной экономики.

Наличие конкуренции в АПК возможна только при наличии существование мощных рынков сбыта, увеличения объемов сельскохозяйственной продукции в предприятиях различных организационно-правовых форм хозяйствования. При этом главной движущей силой развития конкуренции является фактор времени.

Повышение конкурентоспособности продукции вызывает необходимость создания в предпринимательских структурах службы маркетинга, основная задача которой – управление производственной и сбытовой деятельностью предприятия, обеспечение выявления потребностей потребителей, производство продукции, соответствующей этим потребностям и предоставления услуг, продвижение товаров к потребителям и получение на этой основе максимальной прибыли.

Главными факторами повышения конкурентоспособности продукции является качество, себестоимость и цена реализации продукции. Они влияют на уровень конкурентоспособности продукции, а поэтому должны иметь оптимальное экономически обоснованное соотношение. Необходимо учитывать и факторы косвенного воздействия. такие как производительность труда, материально-техническое обеспечение, специализация

производства, экономическая политика государства, поскольку они также влияют на конкурентоспособность продукции. При этом без вмешательства государства, при решении проблемы повышения конкурентоспособности производства сельскохозяйственной продукции не обойтись.

Вследствие роста в нашей стране неплатежеспособности предпринимательских структур и населения, потери мотивации труда на производстве высококачественной продукции, повышении производительности труда и эффективности производства снизился уровень конкурентоспособности сельского хозяйственной продукции. Для устранения этого и с целью обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции необходимо отработать финансово-кредитную, налоговую и ценовую политики в агропромышленном производстве, стимулировать развитие предприятия с различными формами собственности и хозяйствования, развивать рыночную инфраструктуру, повысить эффективность работы маркетинговых служб и служб менеджмента, обеспечить товаропроизводителей достоверной рыночной информации и рекламой, совершенствовать антимонопольное законодательство относительно формирования рыночных отношений и развития конкуренции в агропромышленном комплексе страны.

Чтобы повысить конкурентоспособность отечественной продукции, необходимо осуществить ряд мероприятий. В частности, создать условия для стабилизации и наращивания производства сельскохозяйственной продукции; наложить мораторий на импорт продовольствия; средства, которые используются для закупки сырья и материально-технических ресурсов в других странах, направить на инвестирование собственного товаропроизводителя; установить строгий контроль за регулированием экономического механизма хозяйствования в агропромышленном комплексе: установить цены на сельскохозяйственную продукцию, которые бы не только возмещали понесенные на ее производство расходы, но и обеспечивали бы определенную массу прибыли для расширенного воспроизводства; внедрить государственную поддержку всех субъектов производства независимо от форм хозяйствования; установить систему льгот для отдельных видов сельскохозяйственной продукции, уменьшить налоговое давление на аграриев; восстановить интеграционные процессы сельского хозяйства с перерабатывающими и торговыми организациями.

Сельскохозяйственные предприятия должны проводить целостную и обоснованную номенклатурную политику, которая поможет предприятию не только контролировать конкурентоспособность товаров на рынке, но и развивать ее, что позволит в значительной степени избежать рисков основной деятельности. Все эти меры должны предусматривать также внедрение прогрессивных систем технологий, создавать преимущества в цене и качестве.

Проведение политики вертикальной диверсификации номенклатуры продукции сельскохозяйственного предприятия, позволит усовершенствовать организационно-экономический механизм предприятия, активизировать производственную и сбытовую деятельность и, как результат - повысить его конкурентоспособность на внутреннем и внешних рынках.

Сегодня конкурентные преимущества получает тот, кто может быстрее ввести научные исследования в производственную и сбытовую деятельность. Закрепление отечественной продукции сельского хозяйства на мировых рынках может быть достигнуто за счет успешного внедрения инноваций в технологию производства продукции.

**Выводы.** Главными факторами повышения конкурентоспособности продукции является качество, себестоимость и цена реализации продукции. Они определяют уровень ее конкурентоспособности, а поэтому должны приобретать оптимальные значения. Необходимо учитывать и факторы косвенного воздействия, такие как производительность труда, материально-техническое обеспечение, специализация производства, экономическая политика государства, поскольку они также влияют на конкурентоспособность продукции.

# ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ

Сорока Е.Н.[1], Шинкаренко А.А.[2]
*[1,2]студентки кафедры финансов предприятия и страхования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., ст. преподаватель кафедры менеджмента устойчивого развития Пегушина А.А.
alina.shinkarenko.96@mail.ru

**Введение.** В современных экономических условиях обеспечение устойчивого развития экономической деятельности без учета факторов риска невозможно. Риск-менеджмент как инструмент современного управления является одним из наиболее динамично развивающихся направлений менеджмента.

**Цель и задачи исследований.** Целью исследования является изучение тенденций развития риск-менеджмента в России. Для достижения поставленной цели определены следующие задачи: раскрыть сущностное содержание понятия «риск-менеджмент»; охарактеризовать особенности риск-менеджмента в отечественной практике. Методы исследований: метод анализа, синтеза, обобщения.

**Результаты исследований.** В настоящее время учеными–экономистами не выделено однозначного подхода к определению сущности понятия «риск-менеджмент». В энциклопедическом словаре Ефимова С.Л. «Экономика и страхование» приводится следующее определение: «Риск-менеджмент - целенаправленные действия страховщика и/или сюрвейера (аджастера) по ограничению или минимизации риска в системе экономических отношений». Словарь-справочник терминов нормативно-технической документации трактует термин «риск-менеджмент» как «…процесс принятия решений по управлению, основанный на анализе возможных угроз, их последствий, а также возможностей или вероятности успеха». Риск-менеджмент рассматривается и как составной элемент системы управления на предприятии, представляющий собой процесс подготовки и реализации мероприятий, цель которых – снижение опасности принятия ошибочных решений и уменьшение возможных негативных последствий нежелательного развития событий в ходе реализации принятых предпринимателем решений. Риск-менеджменту в современном понимании предшествовал ряд этапов его становления и развития (рис.1).

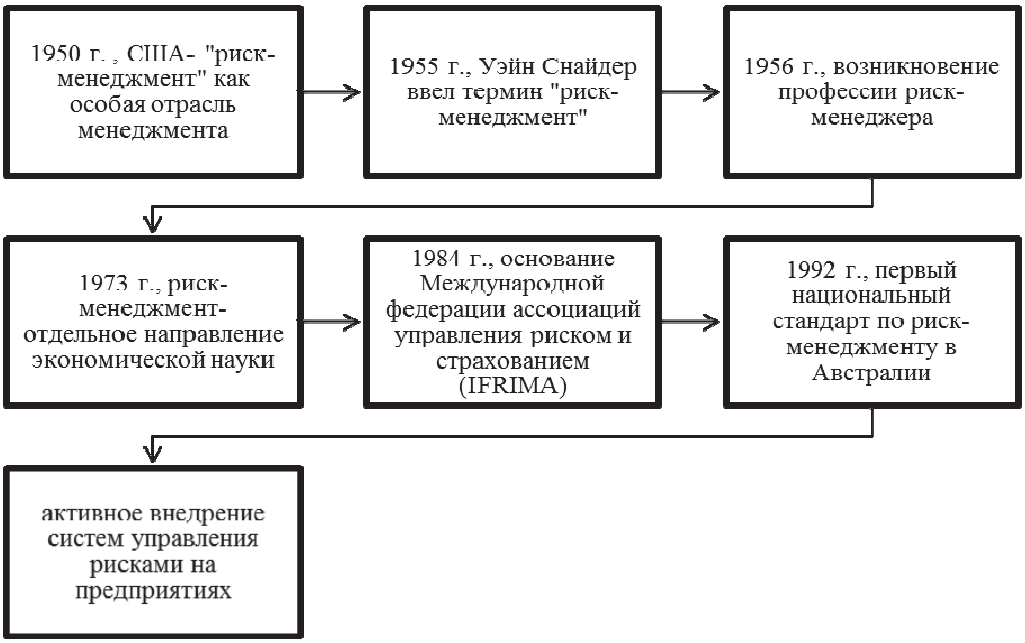



Рис. 1. Основные этапы развития риск-менеджмента

«Русским обществом управления рисками» было проведено независимое исследование «Портрет риск-менеджмента в России», посредством которого были выделены следующие перспективы и методы государственной поддержки риск-менеджмента в Российской Федерации (рис.2).

Рис. 2. Перспективы и методы государственной поддержки риск-менеджмента

В отечественной практике направление риск-менеджмента развивается весьма своеобразно и сопровождается следующими особенностями:

- второстепенность в иерархии корпоративных ценностей, эпизодичность и отсутствие системности в использовании и, как следствие, низкая эффективность. Действия, предпринимаемые организациями по сокращению риска, нельзя назвать в полной мере риск-менеджментом, поскольку отсутствует главная его черта – комплексность;
- частое замещение риск-менеджмента страхованием, в связи с непопулярностью и незрелостью его идей в современном управлении.

Можно выделить основную причину сложившейся ситуации, связанную с дефицитом доступных технологий управления рисками в малом и среднем бизнесе; адекватной нормативно-справочной базы; информационной инфраструктуры.

**Выводы.** Обобщая вышеизложенное, риск-менеджмент можно охарактеризовать как дополнительный инструмент непрерывного совершенствования действующей системы управления на предприятии, который направлен на повышение качества выполняемых работ и результативности системы менеджмента в целом.

В заключении можно также отметить, что практика управления рисками в Российской Федерации широкого распространения еще не получила, но все же прослеживается положительная тенденция организации процесса управления рисками в деятельности ведущих предприятий. Среди приоритетных направлений риск-менеджмента в деятельности отечественных предприятий следует выделить разработку системы превентивных мер, направленных на профилактику рисков; минимизацию негативных последствий, причиняющих вред хозяйственному субъекту; возможность получения в ситуации риска дополнительного дохода или иных коммерческих преимуществ.

# СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Цепкова Я. С.[1]
[1]*магистрант кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Искандаров А.И.
Yarka17@rambler.ru

**Введение.** Под сбытовой политикой предприятия в наиболее широком смысле следует понимать выбранные ее руководством совокупность сбытовых стратегий маркетинга (стратегии охвата рынка, позиционирования товара и т.д.) и комплекс мероприятий по формированию ассортимента выпускаемой продукции и ценообразованию, по формированию спроса и стимулированию сбыта, заключению договоров продажи товаров, товародвижению, транспортировке, по инкассации дебиторской задолженности, организационным, материально-техническим и прочим аспектам сбыта.

Основной проблемой в исследуемой области является то, что при наличии жесткой конкуренции главная задача сбытовой политики предприятия - обеспечить завоевание и сохранение организацией предпочтительной доли рынка и добиться превосходства над конкурентами.

**Цель и задачи исследования.** Целью работы является исследование механизма сбытовой политики предприятия и его роли в эффективности деятельности предприятия.

Эффективная реализация сбытовой политики возможна при успешной реализации следующих задач в области сбытовой деятельности:

1) производственные мощности оптимально загружены благодаря заказу потребителей;

2) рационально выбраны каналы продвижения товаров;

3) минимизированы совокупные затраты в хозяйственном цикле товара, включая расходы на послепродажное обслуживание и потребительский сервис.

Сбытовую политику предприятия целесообразно ориентировать на:

а) получение предпринимательской прибыли в текущем периоде, а также обеспечение гарантий ее получения в будущем;

б) максимальное удовлетворение платежеспособного спроса потребителей;

в) долговременную рыночную устойчивость организации, конкурентоспособность ее продукции;

г) создание положительного имиджа организации на рынке и признание ее со стороны общественности.

**Результаты исследования.** Сбытовая политика, сформулированная на основе целей и задач сбыта, должна соответствовать бизнес-концепции организации, а также принятому курсу действий. Сбытовая политика зависит от внутренних и внешних условий функционирования предприятия, и для ее разработки необходим их детальный анализ, а также возможностей организации. Рынок предоставляет конкретному производителю разные возможности для сбыта и одновременно накладывает на его деятельность определенные ограничения. Производитель, заинтересованный в эффективности сбыта своей продукции, должен знать реальное положение дел на рынке и на этой основе принимать обоснованные решения по реализации товаров. Сбытовая политика строится на основе упорядоченного анализа потребностей и запросов, восприятий и предпочтений, свойственных потребителям продукции организации. Потребности и запросы покупателей постоянно меняются. Эффективная сбытовая политика тем самым должна быть направлена на постоянное обновление ассортимента и повышение разнообразия предлагаемых покупателям услуг.

В рамках этих представлений организация должна перестраивать свою деятельность быстрее и эффективнее, чем конкуренты, учитывая интересы, связанные с сохранением и повышением благополучия как самой организации, так и потребителей, общества. Сбытовая

политика организации должна служить базой для разработки ее снабженческой, производственно-технологической, инновационной и финансовой политики.

Выбор путей распределения товаров и услуг – важнейшая задача предприятия. Пути распределения влияют на весь комплекс маркетинга.

Многообразные связи и отношения между участниками рынка – продавцами и покупателями – можно рассматривать как единую цепочку различных каналов распределения, то есть тех реальных путей, по которым поток товаров и услуг идет в направлении от производителей к потребителям.

Чтобы сбыт произведенной продукции был стабильным, необходимо изучать тенденции развития спроса, причем не только в своем сегменте рынка, но и как минимум, в смежных.

Качество работы службы товародвижения зависит от всех промежуточных звеньев сложнейшей сети, которых в современных условиях потребительского рынка может быть достаточно много. При этом надо исходить из того, что для укрупненных групп товаров (производственные, потребительские) система товародвижения может иметь значительные отличия. Принимая решения по тому или иному звену, необходимо учитывать системность и комплектность решений – не одно из них не должно вступать в противоречие с другими звеньями и со всей системой в целом.

Стремясь к минимальным затратам на товародвижение, руководство должно изучать возможности многовариантных решений – обработку и оформление заказов, выбор транспортных средств, маршрутов, складов, управление уровнем заказов и так далее.

В систему товародвижения входят элементы как внутренней, так и внешней среды. К элементам внутренней среды относятся:
- обработка и оформление заказов;
- контроль изделий, отправляемых в качестве запасных частей;
- подбор оптимальных партий товаров с позиций заказов покупателей и использования транспортных средств;
- упаковка товаров в соответствии с требованиями транспортировки;
- оформление таможенных документов и страховок;
- отгрузка и контроль за движением грузов.

**Выводы**. Предлагаются следующие пути совершенствования сбытовой деятельности:
- выявить тот вид продукции, который имеет ряд преимуществ над другими;
- выявлять потенциальных потребителей;
- производить товар, нужный покупателю;
- поставлять продукцию соответствующего качества;
- обеспечить эффективную доставку продукции или создать удобные условия для отгрузки;
- согласовывать условия оплаты с покупателями;
- предлагать свой товар в наиболее удобное время года, а не тогда, когда вдруг понадобились деньги;
- обходиться минимумом посредников;
- осуществлять повышение квалификации;
- пользоваться услугами консультантов по маркетингу;
- сокращать транспортные расходы по доставке продукции;
- усиливать государственную поддержку малых предприятий.

Таким образом, система товародвижения должна обладать определенной пространственной разветвленностью, управлять процессами товародвижения на различных стадиях оформления и движения грузов.

# ИНФОРМАТИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР ПЕРЕХОДА НА ИННОВАЦИОННЫЙ ТИП РАЗВИТИЯ АПК

Вистман Б.В.[1]
[1]*магистрант кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Доможилкина Ж.В.

**Введение**. Аграрная отрасль России нуждается в переходе на инновационный тип развития, при котором важную роль играет развитие новых технологий, позволяющих увеличить производительность, снизить себестоимость производства, улучшить качество продукции.

Для АПК становится необходимым формирование конкурентной стратегии и достижение конкурентных преимуществ на основе использования результатов инновационной деятельности, направленной на обеспечение нового уровня взаимодействия факторов производства благодаря использованию современных научно-технических достижений. Основу инновационной деятельности составляет разработка и эффективное использование инновационных товаров и услуг, что невозможно осуществить без информационной обеспеченности, которая не может быть достигнута без использования современных информационных технологий.

Успешный переход на интенсивный путь развития агропромышленного комплекса на базе новейших технических средств и технологий возможен лишь при использовании автоматизированных информационных систем (АИС), при высоком уровне информированности работников всех сфер АПК, что обуславливает актуальность исследования.

**Цели и задачи исследований**. Цель исследования – проанализировать настоящее состояние использования современных информационно-коммуникационных технологий в деятельности АПК и определить первоочередные задачи, решение которых необходимо для обеспечения перехода АПК на инновационный тип развития.

**Методика исследований** государственной политики в области информатизации является формирование и развитие национальной информационной инфраструктуры РФ, представляющей собой совокупность баз и банков данных, технологий их ведения и использования, информационно-телекоммуникационных систем и сетей, функционирующих на основе единых принципов и по общим стандартам.

**Результаты исследований**. «Организационный, социально-экономический и научно-технический процесс создания оптимальных условий для удовлетворения информационных потребностей и реализации прав граждан, органов государственной власти, органов местного самоуправления, организаций, общественных объединений на основе формирования и использования информационных ресурсов» называется информатизацией. Информатизация стала одним из наиболее значимых направлений мирового научно-технического процесса, важнейшим фактором развития современного общества.

Информатизация АПК – это процесс создания и внедрения новейших средств микроэлектроники, компьютерной техники, программного обеспечения во все сферы производственной, организационно-экономической, научной и социальной деятельности сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности в целях кардинального улучшения условий труда и качества жизни населения. Процесс этот должен реализовываться с учетом политики формирования единого информационного пространства страны.

Информатизация АПК предполагает:

1. широкое освоение новых интенсивных технологий сельскохозяйственного производства с использованием возможностей электронной техники, контрольно-измерительной аппаратуры и микропроцессорных средств с последующим применением

робототехники;

2. применение новейших информационно-коммуникационных технологий для решения задач управления отдельным производством и АПК в целом;

3. перестройку сельскохозяйственной науки на базе методов системного анализа, информатики, математического моделирования и широкого использования ЭВМ в научных исследованиях и проектных разработках;

4. широкое внедрение интенсивных автоматизированных и автоматических технологий в перерабатывающей промышленности — от диспетчеризации производства до заводов и цехов-автоматов;

5. значительные социальные изменения в сельском хозяйстве, повышение привлекательности и престижности сельскохозяйственного труда, в первую очередь, для молодежи.

Информатизация АПК должна реализовываться по следующим направлениям: информатизация производства, информатизация управления агропромышленным производством на уровне района, региона, информатизация образования, информатизация социальной сферы села, информатизация аграрной науки.

Информатизация производства, в свою очередь, разделяется на: информатизацию технологических процессов; информатизацию организационно-экономического управления предприятиями.

Информатизация технологических процессов осуществляется по трем направлениям: информатизация контроля и управления отдельными технологическими операциями путем использования комплекса приборов и датчиков для оснащения сельскохозяйственных машин и оборудования встроенными микропроцессорными системами; создание пакетов прикладных программ для специалистов для решения отдельных технологических задач; разработка компьютерных технологий управления всем процессом производства продукции.

**Выводы**. На сегодняшний день реализована государственная программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы», где в разделе «Создание общих условий функционирования сельского хозяйства» было определено создание единой системы информационного обеспечения АПК (ЕСИО АПК) как средства по формированию системы государственного информационного обеспечения в сфере сельского хозяйства, т.к. в своевременной информации нуждаются и государственные органы управления.

Автоматизированная информационная система Минсельхоза России (АИС) обеспечивает информационную поддержку деятельности Минсельхоза, Россельхознадзора, процессов управления отраслью, регулирование производства и агропродовольственных рынков. Функционально она предназначена для обеспечения руководства и специалистов достоверными и оперативными данными о результатах оценки состояния и анализа ситуаций, информационной поддержки процессов принятия решений в интересах управлению отраслью.

При этом достигается интеграция в рамках отраслевой системы «АГРОСИС», обеспечивающей ведение и публикацию информации из базы данных общероссийских и международных классификаторов, применяемых в сельском хозяйств.

Для дальнейшей эффективной информатизации деятельности АПК необходимо

1. Создание и реализация единого информационного пространства.

2. Переход к промышленной технологии при разработке систем информатизации с целью перехода к целенаправленному высокоэффективному применению современных информационно-коммуникационных технологий на всех уровнях функционирования АПК.

3. Разработку комплексных программ информатизации АПК на уровне района (региона).

4. Разработки государственной программы информатизации АПК, включающей источники финансирования этапов разработки и внедрения современных информационных технологий в повседневную практику с/х производителей.

# ВЛИЯНИЕ ТНК НА РАЗВИТИЕ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ

Якубова Э. С.[1]
[1]*студентка кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Вязовик С.М.
vsm-crimea@mail.ru

**Введение.** На современном этапе развития транснациональные корпорации оказывают огромное влияние на системы мирового хозяйства. С одной стороны, транснациональные корпорации являются основным объектом развития международных отношений, а с другой стороны, они сами же являются мощным механизмом, который оказывает колоссальное воздействие на них.

Вопросам о влиянии транснациональных корпораций на формирование системы мирового хозяйства посвящены работы ученых Ч.П. Киндлебергера, Дж. Даннинга, Р. Робинсона, а также Э. А. Грязнов, И. В. Зубарев и И.К. Ключников.

Однако, несмотря на то, что многие авторы посвятили свою деятельность на раскрытие данной темы, но на сегодняшний день вопрос является нераскрытым и актуальным, потому как ТНК быстро развивается и постоянно совершенствуется.

**Цель и задачи исследования.** Анализ факторов, влияющих на формирование мирового хозяйства.

**Результаты исследования.** Существуют несколько как отрицательных, так и положительных факторов влияния деятельности транснациональных корпораций на системы мирового хозяйства. С негативной точки зрения идет посыл на то, что монополисты ведут сговор между собой, устанавливают завышенные цены и тем самым не дают развитие среднему и малому бизнесу. Вот, например, в 2014 году Китайская власть зафиксировала ценовой сговор 12 японских компаний-производителей автозапчастей, которые были оштрафованы на 1,24 миллиарда юаней (около 201 миллион долларов). Еще один штраф в размере 1,6 миллиона юаней (около 260 тысяч долларов), заплатил дилер немецкой автомобильной марки BMW за манипулирование ценами на рынке и вступлении в монопольный сговор.

В 2015 году власти США оштрафовали пять из крупнейших банков мира таких как JPMorgan, UBS, Barclays, Citigroup и RBS на 5,7 млрд долларов за монопольный сговор и манипуляции на валютном рынке. На протяжении пяти лет торговцы валютой использовали частные электронные чаты для манипулирования обменными курсами. Заговорщики специально придумали несколько методов, главным из которых был метод влияния на цены ежедневного фиксирования обменного курса. Они устанавливали ежедневный уровень обменного курса так, чтобы помочь предпринимателям и инвесторам должным образом оценить их активы и долговые обязательства, которые они держат в нескольких валютах. Такие действия нанесли сильный ущерб "бесчисленным потребителям, инвесторам и институтам в целом мире".

Но кроме негативного влияния, существует и позитивное влияние, которое состоит в том, что ТНК могут развивать систему мирового хозяйства. Потому как ТНК могут позволить себе внедрять инновационные методы или программы, разрабатывать новую продукцию, тем более из-за того, что инновационные программы очень затратные, развитие могу позволить себе только транснациональные корпорации. К таким компаниям относится General Motors —это крупнейшая американская автомобильная корпорация, автогигант, которые на протяжении 77 лет являлись крупнейшим производителем автомобилей в мире.

Также сюда можно отнести крупную корпорацию Apple, которая занимается разработкой и продажей бытовой электроники, программного обеспечения и персональных компьютеров. Apple является одной из крупнейшей в мире и самой ценной технологической компанией, которая может себе позволить выпуск новых моделей или серии моделей

несколько раз в год. Так в корпорации Apple количество реализованных iPhone увеличилось на 200 000 устройств, и за 2014 год было продано 170 миллионов телефонов. То есть не каждые корпорации могут позволить себе такой выпуск нововведений.

По подсчетам экспертов такие корпорации как Apple, Google, Budweiser, Colgate, eBay, General Electric, IBM и McDonald´s обеспечили мировой экономике 10 млн рабочих мест, а их совокупный доход превышает объем ВВП любой страны мира, за исключением Китая и Японии, составляя $4,2 трлн.

**Выводы.** Транснациональные корпорации были, есть и будут важнейшими действующими лицами в современном мировом хозяйстве, которое невозможно переоценить в системе международных экономических отношений.

Транснациональные корпорации стремятся превратить мировую экономику в международное производство, тем самым дать толчок ускорению развития научно-технического прогресса как в техническом уровне и качестве продукции, как и в эффективности производства и управления предприятиями. Поэтому ТНК создают свои филиалы, в виде промышленных, маркетинговых и торговых фирм, устанавливают контроль над целыми отраслями промышленности разных стран, в которых они непосредственно действуют. Транснациональные корпорации превратились в доминирующую движущую силу международного разделения труда и рыночного производства, то есть в главный фактор развития мировой экономики.

## СЕКЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА

(наименование секции)

# БУХГАЛТЕРСКИЙ ИНЖИНИРИНГ

Абдурашитова Ф.Ф.[1]
[1]*студентка кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: ассистент Кулякина Е.Л.
fieridiea@mail.ru

**Введение**. За последние несколько лет понятие «инжиниринг» довольно прочно закрепилось в финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Развитию бухгалтерского инжиниринга благоприятствовали отрасли знаний, обеспечивающие повышение уровня развития и применение современных инструментальных методов, основанных на базе компьютерных технологий.

Все инструменты бухгалтерского, аналитического и финансового инжиниринга функционируют на основе электронных технологий. Электронные технологии способны полностью изменить как производственные процессы, так и бизнес-процессы компании.

**Цель и задачи исследования.** В ходе изучения данной темы были определены следующие цели: модернизация теоретической и методологической базы управленческого и стратегического учета платежеспособности и ликвидности институционных единиц, разработка методики их комплексного применения на основе использования современных компьютерных технологий обработки информации, адаптированной в современных условиях деятельности коммерческих организаций.

**Задачи исследования** – совершенствование методологии бухгалтерского инжиниринга; 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 применение бухгалтерского инжиниринга берет свое начало еще в 70-х годах XX в. с использованием в ФРГ автоматизированных нулевых балансов. По состоянию на сегодняшний день специалисты выделяют около сотни видов инструментов бухгалтерского инжиниринга, которые характеризуются применением математического аппарата, специфического программного обеспечения, использованием структурированных планов счетов, различных видов балансов, и т. д.

Концепция бухгалтерского инжиниринга является наиболее эффективным инструментом для последующего развития системы стратегической отчетности организаций, этим самым позволяющей на базе бухгалтерского баланса моделировать новые виды стратегических отчетов в зависимости от требований пользователей и методологических возможностей внедренной в организации системы стратегического учета.

Инструменты бухгалтерского инжиниринга выражаются в виде самых различных моделей: концепции производных финансовых отчетов; инжиниринговые системы управления на основе плана счетов; функциональные модели бухгалтерского учета; ситуационно-матричная модель бухгалтерского учета; модель эффективного использования ресурсов и др.

Создание инжиниринговой методологии основано на фундаментальных бухгалтерских теориях: информационной, организационной, событийной, позитивной, стоимостной и контрольной.

Инжиниринговые подходы ориентированы на использование учетного принципа «денежные средства/чистые пассивы», обеспечивающего получение дезагрегированного показателя собственности (чистые пассивы), определяемого в результате гипотетической реализации активов и гипотетического удовлетворения обязательств в соответствующих ситуации ценах. Структурированный инжиниринговый план счетов конструируется на органичном сочетании структурной, адаптивной, интеграционной и аналитической архитектоники, создающейся на основе инструментов экономического и контрольного инжиниринга с целью построения эффективной системы бухгалтерского управления экономическими процессами.

Учетно-аналитическое обеспечение инжиниринга сформировано такими позициями, как: агрегированные бухгалтерские проводки, составляемые по разделам стратегических, прогнозных, фактических бухгалтерских балансов, разделам рабочих, структурированных и других планов счетов; учетно-контрольные точки, т. е. отдельные позиции в финансовом, управленческом, стратегическом и налоговом учете — счета, мегасчета, субсчета 1-го, 2-го, 3-го порядка, аналитические счета и т. д.; размерность учета, построенная на измерителях — стоимость, время, ситуации, временные и территориальные фракталы; алгоритмы — последовательность обработки учетной информации и получения итоговых данных; драйверы, ведущие итерации инжиниринговых процессов — корректировочные, специализированные, гипотетические и другие агрегированные проводки.

Допустим, в качестве экономических агрегатов будут использоваться разделы бухгалтерского баланса, то более 10 000 бухгалтерских проводок преобразуются в 8 агрегированных:

I. Увеличение собственности:

1) Д-т разд. I баланса «Внеоборотные активы» К-т разд. III баланса «Капитал и резервы»;

2) Д-т разд. II баланса «Оборотные активы» К-т разд. III баланса «Капитал и резервы»;

3) Д-т разд. IV баланса «Долгосрочные обязательства» К-т разд. III баланса «Капитал и резервы»;

4) Д-т разд. V баланса «Краткосрочные обязательства» К-т разд. III баланса «Капитал и резервы».

II. Уменьшение собственности:

5) Д-т разд. III баланса «Капитал и резервы» К-т разд. I баланса «Внеоборотные активы»;

6) Д-т разд. III баланса «Капитал и резервы» К-т разд. II баланса «Оборотные активы»;

7) Д-т разд. III баланса «Капитал и резервы» К-т разд. IV баланса «Долгосрочные обязательства»;

8) Д-т разд. III баланса «Капитал и резервы» К-т разд. V баланса «Краткосрочные обязательства».

Практическое применение бухгалтерского инжиниринга помогает решить ряд проблем: получение достоверной информации, описывающей положение организации; своевременное обеспечение информацией внутренних и внешних пользователей, способствующее принятию соответствующих управленческих решений; дают возможность учитывать все возможные риски и др.

Бухгалтерским инжинирингом рассматриваются такие вопросы, как экономические ситуации, собственность, инновации, платежеспособность, финансовое положение, риски, резервная система предприятий

**Выводы.** Таким образом**,** бухгалтерский инжиниринг позволяет организациям продуктивно отвечать на изменения, происходящие в экономике, приспосабливая для данных целей уже имеющие место быть, либо создавая ранее не известные бухгалтерские инструменты и операционные схемы.

## ПРАКТИКА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ В СРАВНЕНИИ С МИРОВЫМ ОПЫТОМ

Абляметова М. А.[1]

[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

научный руководитель: к.э.н., доцент Ежакова Н. В.

ablyametova.mn@mail.ru

**Введение.** На начальном этапе своего функционирования налоговая система Российской Федерации вызвала кризисные явления в механизме распределения финансовых ресурсов миллионов граждан в пользу государства, а поэтому сформировала четкий стереотип несправедливости, который трансформировался в довольно развитый институт сокрытия доходов. В этой ситуации налоговое законодательство доказало свою недееспособность в поиске оптимального отношения налоговых ставок, налоговых льгот, которые бы учитывали сложную социально-экономическую ситуацию в стране на фоне кризисных явлений во всех сферах общественной жизни.

В отличие от отечественных реалий совсем другой подход к плательщикам налогов с доходов физических лиц в иностранных государствах, где состояние демократии и общественные нормы в значительной степени оказывают влияние на построение и функционирование фискальной политики, которая прежде всего направлена на решение социальных вопросов и экономическую мотивацию домохозяйств, а уже потом на обеспечения правительства финансовыми ресурсами.

**Цель исследования** сводится к раскрытию особенностей механизма налогообложения доходов физических лиц как инструмента достижения социальной стабильности в Российской Федерации и зарубежных странах. Данная цель предусматривает решение следующих задач:

- рассмотреть особенности налогообложения НДФЛ в Российской Федерации;
- провести сравнительный анализ системы налогообложения доходов физических лиц в Российской Федерации и в зарубежных странах.

**Методика исследований** базируется на общенаучных методах анализа, приемах

систематизации и обобщения теоретического и практического материала, которые позволяют определить значение процесса налогообложения доходов физических лиц для государства.

**Результаты исследований.** В условиях создания в России социально ориентированной рыночной экономики поиск путей совершенствования собственной системы налогообложения доходов физических лиц с учетом мировых достижений в этой сфере является весьма актуальным.

Вопросу изучения налоговых систем иностранных государств и порядка налогообложения физических лиц посвящается достаточно научных трудов, в частности весомых результатов достигли В.Д. Василик, Я.В. Литвиненко, И.Д. Якушик и др.

Иностранные системы прямого налогообложения доходов физических лиц имеют уже достаточно апробированную временем практику становления и развития на базе глубокого осознания каждым налогоплательщиком своей конституционной обязанности — уплаты налогов.

Значительные социальные расходы и постоянное внимание государства к налогоплательщику постепенно воспитали свою налоговую культуру, которая совершенно отличается от отечественных реалий. Также по-другому понимается и сущность категории «налог»: в Германии - это поддержка, которую граждане предоставляют государству; в Великобритании - это обязанность перед государством; в США налог понимается как «такса»; во Франции - как обязательная плата. Для нашего государства, как ни прискорбно, понимание данной финансовой категории сводится лишь к принудительному платежу.

В отличие от Российской Федерации, где порядок, ставки, правила налогообложения налогом с доходов физических лиц устанавливаются исключительно на общегосударственном уровне, в иностранных государствах органам местного самоуправления предоставлено достаточно широкое право в сфере налоговой юрисдикции. В таких странах Европы, как Болгария, Кипр, Эстония, Греция, Латвия, Норвегия, Румыния, личный подоходный налог относится к местным налогам, а в Бельгии, Дании, Финляндии, Швеции и Швейцарии органы местного самоуправления самостоятельно определяют ставки, по которым будут облагаться доходы граждан.

Достаточно интересной является практика взимания налога в Китайской Народной Республике. Государство предоставляет право налоговым агентам компенсировать затраты на обеспечение уплаты налога в размере 2% от суммы удержанного налога. В отличие от отечественных реалий, в которых передовые компьютерные технологии в процессе представления налоговой отчетности только начали применяться на практике, в Австралии определение налогового обязательства и суммы налога, подлежащего возврату, с помощью информационных технологий уже достаточно широко апробировано. Рядовой налогоплательщик может воспользоваться через сеть Интернет так называемым tax calculator - налоговым калькулятором, работа которого построена по принципу алгоритма. Задавая сумму полученного дохода и параметры, которые являются характерными для плательщика налога (льготы, скидки, расходы), программа самостоятельно рассчитывает необходимые фискальные показатели.

Налоги на наследство, как одна из составляющих подоходного налогообложения в развитых странах мира, не играет значительной роли, если рассматривать его с точки зрения эффективного фискального инструмента. В некоторых странах, таких как Италия, Люксембург, Австралия, Канада и Новая Зеландия, наследство вообще не рассматривается как объект, с которого уплачивается налог.

Мировой Налоговый кодекс закрепляет такие основные требования, которых нужно придерживаться при создании эффективной налоговой системы, а именно, введение единого общего кодекса на все налоги вместо множества налоговых законов, отказ от протекционистских налогов. Эти условия являются обязательным для выполнения в контексте интеграции в мировую экономику.

Опыт развитых стран свидетельствует, что подоходное обложение – действенный инструмент перераспределения в условиях зрелой демократии с четко определенными

условиями общественного договора, с высоким уровнем жизни и доходов населения, поэтому совершенствование налогообложения доходов граждан в Российской Федерации должно происходить в направлении обеспечения принципа социальной справедливости.

Итак, можно уверенно утверждать, что налогообложение доходов населения в России требует коренной перестройки, которая должна базироваться на использовании передового зарубежного опыта, а не сводиться к копированию модели налогообложения других стран.

**Выводы.** Экономика каждого государства имеет свои особенности, которые следует учитывать при построении эффективной налоговой системы. Конечно, государства с высоким уровнем развития экономики при налогообложении доходов граждан решают задачи, которые не являются ключевыми для российского общества. Это связано с тем, что уровень развития нашей экономики значительно ниже развитых стран, однако, опираясь на их опыт, можно вмонтировать определенные мировые достижения в российскую систему налогообложения. Требуется активизация государственной политики высоких доходов граждан, прежде всего – для экономического активного населения, что обеспечивает процесс генерации первичных доходов как объекта налогообложения (доходы граждан различных категорий экономически активной части населения).

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Акимова Г.Л.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: ассистент Кулякина Е.Л.
gulsumakimova@mail.ru

**Введение.** В данной работе рассмотрены проблемы развития бухгалтерского учета, которые на сегодняшний день во многом связаны именно со сближением российского учета с международными стандартами финансовой отчетности. Подчеркнуты положительные аспекты внедрения МСФО в РФ, а также отмечены уже пройденные этапы внедрения данных стандартов в РФ. Выделен ряд проблем, связанный с переходом на МСФО, и отрицательные аспекты внедрения МСФО в РФ. На основе проведенного анализа сделан вывод о целесообразности внедрения МСФО в РФ.

**Цель и задачи исследования.** Выявить важнейшие аспекты проблемы развития бухгалтерского учета в условиях современной экономики.

**Результаты исследования.** Бухгалтерский учет является ключевым моментом деятельности любой организации. Выполнение основной задачи бухгалтерского учета — формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, иными словами, финансовая отчетность, должна быть своевременной, точной и соответствовать определенным требованиям, правилам ведения бухгалтерского учета. С развитием общества во всех его сферах, а именно в экономической сфере, принципы ведения бухгалтерского учета претерпевают изменения и также развиваются. Современные условия требуют нового подхода к ведению бухгалтерского учета на предприятиях. На сегодняшний день существует ряд проблем, связанный с применением на практике требований ведения бухгалтерского учета. Следовательно, актуальность вопроса развития бухгалтерского учета в современных условиях не вызывает сомнений. Количество проблем, связанных с бухгалтерским учетом в РФ является достаточно большим. Среди них можно выделить: отсутствие использования в управленческом и финансовом учете автоматизации вычислительных работ. Автоматизация позволила бы упростить алгоритм составления и анализа бухгалтерской отчетности, повысить качество и оперативность составления экономической информации. Кроме того, необходимо совершенствование методики изложения учебных дисциплин, так

как подготовка специалистов бухгалтерского учета должна отвечать требованиям современной рыночной экономики и региональным потребностям. Но наиболее остро в современном мире стоит вопрос о сближении российского учета с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Международные стандарты финансовой отчётности — определенные документы, включающие в себя правила составления финансовой отчётности. Информация, которая отражена в данных документах, является необходимой потенциальным партнерам, инвесторам и т. д. для принятия ими экономических решений в отношении организации. Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО принята и исполняется в России с 1998 года. Во время внедрения стандартов МСФО в России было достигнуто:

1. Использование новых понятий (деловая репутация, условные обязательства, сегментная информация);

2. Дисциплина МСФО включена в программы Российских вузов;

3. Обязательный перевод на МСФО консолидированной финансовой отчетности определенных хозяйствующих субъектов (консолидированная финансовая отчетность должна предоставляться организациями, попавшими под действие Закона № 208-ФЗ, начиная с отчетности за 2012 год) и т. д. В 2011 году были признаны применимыми на территории РФ первые 63 стандарта и интерпретаций. 25 ноября 2011 года Министерство финансов утвердило приказ № 160н о введении МСФО в Российской Федерации.

Рассматривая положительные аспекты внедрения МСФО, необходимо отметить, что МСФО представляют собой стандарты, основанные на принципах. Среди используемых принципов можно выделить принцип непрерывности деятельности. Данный принцип заключается в том, что финансовая отчетность предприятия составляется в обязательном порядке, основываясь на допущении о непрерывности деятельности организации. Этот принцип не применяется в том случае, если руководство компании намеревается прекратить ее деятельность по собственной инициативе, либо если руководство вынуждено ликвидировать свою фирму из-за отсутствия каких-либо альтернатив. осторожности, уместности и ряда других. Также используется принцип начисления. В данном принципе говорится о необходимости учета фактов, влияющих на финансовое состояние организации, в том отчетном периоде, в котором определенная операция была произведена. Причем момент получения или выплаты денежных средств не принимается во внимание. Кроме того, используются принципы уместности, осторожности и т. д. Данные принципы не являются жестко прописанными правилами, что отличает МСФО от некоторых национальных правил составления отчетности. Это позволяет избежать поиска лазеек в четко прописанных правилах и дает возможность следовать именно духу принципов. Можно сказать, что введение МСФО является неким «шагом» на пути к развитию Российских фирм — расширение сотрудничества российских предприятий с иностранными партнерами, привлечение зарубежных инвестиций, публикация финансовых отчетов, подготовленных в соответствии с МСФО. Но переходу на МСФО в России мешает ряд проблем: - Российские стандарты бухгалтерского учета значительно отличаются от МСФО. Например, план счетов бухгалтерского учета и корреспонденция счетов являются одним из ключевых моментов в Российских стандартах бухгалтерского учета, тогда как бухгалтерские счета не упоминаются в МСФО. А именно для корреспонденции счетов в МСФО используются названия элементов отчетности, а не обозначенные бухгалтерские счета. Трудности адаптации МСФО к российской экономике, необходимость обучения и переподготовки персонала, значительные затраты, нежелание руководства организаций предоставлять и отражать прозрачную и полную информацию в финансовой отчетности в более открытом доступе. Используемые в России национальные стандарты учета — положения по бухгалтерскому учету (ПБУ) — необходимы для построения учета в стране, так как полный переход к МСФО, что означает отказ от ПБУ и национальных традиций учета, снизит международный имидж России. Лишь слаборазвитые страны не имеют национальных стандартов учета. Муниципальным, государственным унитарным предприятиям, которые

непосредственно не связанны с проблемой выхода на международный рынок, экономически нецелесообразно переходить на МСФО. Также возникает вопрос о необходимости внедрения стандартов МСФО для малого бизнеса, целевая аудитория которого не включает в себя иностранный рынок. Кроме того, введенные санкции в отношении России распространили свое действие на многие крупные российские компании, ограничив определенные аспекты их деятельности с иностранными партнерами.

**Выводы.** Таким образом, внедрение стандартов МСФО в современных условиях требует тщательного обоснования необходимости, а также требует выделения определенного типа компаний, которым использование этих стандартов действительно нужно. Внедрение стандартов необходимо именно крупным компаниям, имеющим доступ к иностранному рынку или стремящимся его получить.

## БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС КАК ЭЛЕМЕНТ МЕТОДА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Акимова Г.Л.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
Научный руководитель: к.э.н., доцент Цугунян А.М.
gulsumakimova@mail.ru

**Введение.** Бухгалтерский баланс – это основная форма отчетности и он служит основным источником информации как для внешних, так и для внутренних пользователей. При этом бухгалтерский баланс выполняет множество различных функции. Например, экономическую функцию, формирует финансово-экономические показатели деятельности предприятия, также и экономико-правовую функцию, обеспечивает имущественную обособленность хозяйствующего субъекта, определяет состояние финансов предприятия на конкретный момент, которое определяется, если знать взаимосвязи между явлениями, устанавливаемые правильной корреспонденцией счетов, то есть сбалансированностью.

**Цель и задачи исследования.** Целью данной работы являются изучение бухгалтерского баланса как в теории так и на практике как элемента метода бухгалтерского учета, а задачами выступают исследование самой сущности бухгалтерского баланса его классификации ,также изучить строения баланса, требования предъявляемые к балансу ,анализ подготовительных работ перед составлением бухгалтерского баланса; исследование порядка составления бухгалтерского баланса и выявление взаимосвязи бухгалтерского баланса с другими формами отчетности.

**Результаты исследования.** Бухгалтерский баланс на сегодняшний день является отчетом организации о состоянии ее хозяйственных средств и источников их покрытия на определенную дату, выполняя, таким образом, свою главную экономическую функцию в обществе. Данная функция заключается в том, что она отражает имущественное состояние организации; определяет способность организации выполнять свои обязательства перед третьими лицами; отражает финансовый результат за отчетный период, то есть прибыль у предприятия или убыток; позволяет строить оперативное финансовое планирование, осуществлять контроль денежных средств; является источником информации для внешних пользователей.

Состоит баланс из двух основных статей Актива и Пассива, таблица в которой сопоставляются имущественные средства с источниками их формирования. Она используется для отражения системы интервальных показателей, характеризующих источники образования каких-либо ресурсов и направления их использования за определенный период, а сбор и группировка данных, основанная на использовании двойственного отражения информации, называется балансовым обобщением. Балансовое обобщение предполагает и соответствующую организацию текущих учетных записей - таким

образом, чтобы в результате любой проведенной и отраженной в учете хозяйственной операции балансовое равенство не нарушалось. Разновидностей балансов огромное количество санируемый, книжный, генеральный и др., и все они обладают определенной спецификой ,но тесно взаимодействуя между собой обеспечивают в целом баланс в экономике.

**Выводы.** На сегодняшний день среди всех форм бухгалтерской отчетности бухгалтерский баланс значится на первом месте. Он является богатым источником информации, на его базе раскрывается финансово-хозяйственная деятельность организации. Бухгалтерский баланс имеет огромное значение для руководителей предприятий, так как он отражает необходимые для принятия управленческих решений показатели. По данным бухгалтерского баланса можно определить обеспеченность средствами, правильность их использования, соблюдение финансовой дисциплины, рентабельность, выявить недостатки в работе и их причины, а также разработать мероприятия по улучшению финансового положения.

## ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В КРЫМУ

Антошкина А.Д.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: старший преподаватель Шарапова И.С.
stasya-ant@mail.ru

**Введение.** Актуальность данной темы заключается в необходимости формирования эффективной и гибкой налоговой системы России, которая будет способствовать развитию малого и среднего бизнеса. Предприниматели малого и средние класса в нашей стране формируют основную прослойку налогоплательщиков. От их экономического положения в значительной степени зависят доходы бюджета, инвестиционная активность населения, эффективность социальной политики.

**Целью исследования** является изучение проблем применения упрощенной системы налогообложения в Крыму.

Задача исследования – раскрыть проблемы использования упрощенной системы налогообложения в Крыму.

**Методика исследований** основана на использовании общенаучных и прикладных приемов и методов, позволяющих раскрыть особенности выбора системы налогообложения субъектами хозяйствования.

**Результаты исследований**. Федеральным законом от 29.11.2014 № 379-ФЗ Республике Крым предоставлено право законами республики устанавливать пониженные ставки налогообложения для налогоплательщиков, использующих специальные налоговые режимы.

Законом Республики Крым от 29.12.2014 № 59-ЗРК/2014 «Об установлении ставки налога, уплачиваемого при применении упрощенной системы налогообложения на территории Республики Крым» на 2015–2016 годы по налогу, уплачиваемому при применении упрощенной системы налогообложения: 1) налоговая ставка устанавливается в размере 3%, в случае если объектом налогообложения являются доходы (статьёй 346.20 Налогового кодекса Российской Федерации налоговая ставка установлена в размере 6%); 2) в случае если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, налоговая ставка устанавливается в размере 7% (статьёй 346.20 Налогового кодекса Российской Федерации налоговая ставка установлена в размере 15%).

Принятие региональных нормативно-законодательных актов на территории Республики Крым обеспечило увеличение числа юридических лиц и индивидуальных предпринимателей,

работающих на упрощенной системе налогообложения. До принятия региональных законодательных актов на упрощенной системе налогообложения находилось 14736 субъектов предпринимательской деятельности. По состоянию на 01.07.2015 на упрощенной системе налогообложения находилось 37559 субъектов предпринимательской деятельности. Таким образом, количество субъектов предпринимательской деятельности, работающих на упрощенной системе налогообложения, увеличилось в 2,5 раза.

На конец 2014 г. на патентной системе находилось 3604 индивидуальных предпринимателя. По состоянию на 01.07.2015 на патенте находилось 25008, то есть рост составил 6,9 раза. Таким образом, можно сказать, что данное направление налоговой политики в части снижения налогового бремени на малый и средний бизнес с целью его активизации и развития дало положительные результаты.

**Выводы.** Однозначно упрощенная система налогообложения — это гибкий и удобный инструмент, который позволяет с одной стороны регулировать налоговую нагрузку для субъектов малого бизнеса, а с другой стороны оптимизировать доходы в бюджет за счет налоговых платежей.

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ «ГОТОВАЯ ПРОДУКЦИЯ» В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЕ И НОРМАТИВНО-ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ АКТАХ

Аппалонова А.В.[1]
[1]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Верндского*
научный руководитель: к.э.н., доцент, Богданова Ж.А.
devchonish16@rambler.ru

**Введение.** В условиях рыночной экономики организациям предоставлены значительные права и возможности в реализации своих экономических интересов, организации производства. Для каждой организации важную роль играет готовая продукция. Ее выпуск и реализация влияют на финансовые результаты работы организации, ведь реализация готовой продукции - это основной источник формирования ее доходов.

В современных рыночных условиях успешная деятельность каждой организации заключается в повышении уровня экономической производительности изготовления продукции для дальнейшего повышения спроса на нее, с целью увеличения прибыли.

Таким образом, актуальность данной статьи заключается в том, что большинство организаций Российской Федерации занимается производством и реализацией продукции и потому необходимо понимать, что под собой подразумевает непосредственно сам термин. Для этого необходимо, в первую очередь, изучить данное понятие, трактуемое в экономической литературе, а также в нормативно-законодательных актах.

**Цель** данного **исследования** заключается в сравнении различных подходов к определению термина «готовая продукция».

**Задачи:** сравнить термины, предложенные различными авторами, а также прописанные в нормативно-законодательных актах Российской Федерации, а также зарубежных.

**Методика исследований.** Методической базой исследования выступали научные публикации и учебные издания российских авторов, так же нормативно-правовые акты и законодательства в области учета готовой продукции.

**Результаты исследования.** При исследовании вопросов учета готовой продукции особую значимость имеет раскрытие ее экономического содержания. Понятие готовой продукции можно охарактеризовать с разных сторон.

Определение данного понятия на основе различных источников экономической литературы представим в таблице 1.

Таблица 1

**Понятие готовой продукции**

| Автор/книга | Определение |
|---|---|
| Астахов В.П. «Теория бухгалтерского учета» | Готовая продукция – это изделия и полуфабрикаты, полностью законченные обработкой, соответствующие действующим стандартам или утвержденным техническим условиям, принятые на склад или заказчиком. |
| Кондраков Н.П. «Бухгалтерский учет» | Готовая продукция – часть материально-производственных запасов, предназначенных для продажи, технические и качественные характеристики которых соответствуют условиям договора или требованиям иных документов в случаях, установленных законодательством. |
| Врублевский Н.Д. «Учет выпуска и продаж продукции в промышленности» | Готовой продукцией называется продукция, которая полностью закончена обработкой, принята техническим контролем, сдана на склад, или принята заказчиком, согласно акту приемки. |
| Захарьин В.Р. «Учет готовой продукции в соответствии с методическими указаниями Минфина РФ» | Готовая продукция – это изделия, которые полностью закончены обработкой, соответствуют техническим условиям, требованиям заказчика, сданы на склад или заказчику, о чем свидетельствует приемо-сдаточная документация. |

Таким образом, по данным таблицы 1 важно отметить, что все авторы сводятся к мнению, что «готовая продукция» - это, во-первых, изделия, полностью законченные обработкой, во-вторых, принятые на склад или заказчиком. Одним словом, касательно термина все авторы единогласны.

Рассматривая законодательно-нормативные акты, отметим, что ПБУ 5 «Учет материально-производственных запасов» дает следующее определение готовой продукции: «готовая продукция является частью материально-производственных запасов, предназначенных для продажи (конечный результат производственного цикла, активы, законченные обработкой (комплектацией), технические и качественные характеристики которых соответствуют условиям договора или требованиям иных документов, в случаях, установленных законодательством)».

В международной практике отсутствует конкретное определение готовой продукции. Так, согласно Международному стандарту финансовой отчетности 2 «Запасы», готовая продукция входит в состав запасов, под которыми следует понимать: «активы, которые: предназначены для продажи; прошли предпродажную подготовку; материалы, используемые в процессе производства или для предоставления услуг».

В Украине термин «готовая продукция» встречается в ПСБУ 9 «Запасы». Там он обозначен как: «продукция, которая изготовлена на предприятии, предназначена для продажи и соответствует техническим и качественным характеристикам, предусмотренным договором или другим нормативно-правовым актом».

**Выводы.** Подводя итоги исследования, необходимо отметить, что в экономической литературе все авторы практически единогласны в определении термина «готовая продукция». Но, все же будет правильным использовать определение, данное Положением бухгалтерского учета 5 «Учет материально-производственных запасов», которое следующим образом: «это часть материально-производственных запасов, предназначенных для продажи (конечный результат производственного цикла, активы, законченные обработкой (комплектацией), технические и качественные характеристики которых соответствуют условиям договора или требованиям иных документов, в случаях, установленных законодательством)».

Также, важно отметить что в Российской Федерации, как и в зарубежной практике, учету готовой продукции не выделено отдельных стандартов, она входит в состав запасов.

# ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В СВОБОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЕ

Архипенко В.В.[1]
[1]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Егорченко Т.И.
vskbyh@mail.ru

**Введение**. Себестоимость продукции - синтетический, обобщающий показатель, характеризующий все стороны деятельности предприятия, а также отражающий эффективность его работы. При этом, наиболее важным при планировании затрат является их группировка по экономическим элементам и по калькуляционным статьям расходов. При группировке по экономическим элементам производится объединение однородных по экономическому содержанию затрат независимо от их назначения и места возникновения. Группировка затрат по калькуляционным статьям расходов производится в зависимости от их назначения и места возникновения. В данной работе рассмотрены основные составляющие себестоимости, а также уменьшение затрат, за счет налоговых льгот.

**Цель и задачи исследования**. Основной целью исследования является расчет влияния специального налогового режима СЭЗ (свободная экономическая зона) на общие затраты предприятия, связанные с налогообложением, а также расчет примерной экономии от вступления в СЭЗ. Основными элементами системы управления себестоимостью являются прогнозирование и планирование, нормирование затрат, учет и калькулирование, анализ и контроль за себестоимостью. Все они функционируют в тесной взаимосвязи друг с другом.

**Методика исследования**. Основным методом исследования в данной работе является анализ, материалом для которого служат: инвестиционный проект, договора подряда, проектно-сметная документация, стройбизнес-план, статистическая отчетность (Ф № 5-з), пояснительные записки к годовым отчетам, данные бухгалтерского учета (журнал-ордер № 10-с, приложения к нему – № М-10 «Отчет материально-ответственного лица» и М-29 «Отчет о расходовании строительных материалов в сравнении с производственными нормами расхода», акты на списание затрат, платежные поручения и счета на оплату материалов), а также оперативные данные.

**Результаты исследования.** В рассматриваемом проекте структура себестоимости включает следующие элементы:

| | |
|---|---|
| Прямые затраты, в том числе: | 80% |
| - стоимость материалов | 55% |
| - расходы на эксплуатацию машин | 10% |
| - расходы на оплату труда рабочих | 15% |
| Накладные расходы | 15% |
| Сметная прибыль | 5% |

При расчетной стоимости инвестиционного проекта 2 090 110 729,00 руб. структура расходов и предполагаемая сметная прибыль составят (руб.):

| | |
|---|---|
| Прямые затраты, в том числе (80%): | 1 672 088 583, 20 |
| - стоимость материалов 55 % | 1 149 560 900, 95 |
| - расходы на эксплуатацию машин 10 % | 209 011 072, 90 |
| - расходы на оплату труда рабочих15 % | 313 516 609, 35 |
| Накладные расходы 15% | 313 516 609, 35 |
| Сметная прибыль 5% | 104 505 536, 45 |

Проведем сравнительный анализ налоговых отчислений для участника Свободной Экономической зоны и при общем режиме налогообложения:

| Отчисления в бюджет и фонды в СЭЗ: | Общий режим налогообложения: |
|---|---|
| Налог на прибыль 6% (с 4 по 8 годы вступления в СЭЗ (средний показатель) | Налог на прибыль 20 % |
| ПФР 6% | ПФР 20% |
| ФОМС 0.1% | ФОМС 5.1% |
| ФСС 1.5% | ФСС 2.9% |
| ФСС НС 0.9% | ФСС НС 0.9% |
| Итог: 8.5% | Итог: 30.9% |

Принимая во внимание расчетный фонд заработной платы, сделаем расчет отчислений в бюджет до полной реализации инвестиционного проекта (руб.):

| Период | Фонды СЭЗ 8,5 % | Фонды 30,9 % | Экономия |
|---|---|---|---|
| 2015 | 732 169, 01 | 2 661 649, 69 | 1 929 480, 68 |
| 2016 | 1 025 036, 62 | 3 726 309, 59 | 2 701 272, 97 |
| 2017 | 1 444 856, 34 | 5 252 477, 75 | 3 807 621, 41 |
| 2018 | 1 757 205, 63 | 6 387 959, 29 | 4 630 753, 66 |
| 2019 | 1 952 450, 70 | 7 097 732, 54 | 5 145 281, 84 |
| 2020 | 2 050 073, 24 | 7 452 619, 19 | 5 402 545, 95 |
| 2021 | 2 172 101, 41 | 7 896 227, 47 | 5 724 126, 06 |
| Итого: | 11 133 892, 95 | 40 474 975, 52 | 29 341 082, 57 |

Исходя из прогнозируемых оборотов, проведем расчет отчисления по налогу на прибыль (руб.):

| Период | Налог на прибыль в СЭЗ (средняя ставка 6%) | Налог на прибыль 20 % (18% местный бюджет, 2% федеральный) | Экономия |
|---|---|---|---|
| 2018 | 7 493 539, 48 | 24 978 464, 93 | 17 484 925, 45 |
| 2019 | 9 388 705, 55 | 31 295 685, 17 | 21 906 979, 62 |
| 2020 | 9 973 814, 94 | 33 246 049, 08 | 23 272 234, 14 |
| 2021 | 9 115 326, 38 | 30 384 421, 29 | 21 269 094, 90 |
| Итого: | 35 971 386, 35 | 119 904 620,47 | 83 933 234, 12 |

Налог на имущество составляет 1% для Республики Крым, а для других субъектов РФ 2,2 %, однако в СЭЗ предусмотрена льгота по налогу 10 лет. Из расчета введения объектов в эксплуатацию экономия до 2021 составит 40 111 462,00 руб., что составляет 1,91 % от стоимости всего проекта.

Отчисления по НДФЛ составят 17 791 800,00 рублей.

Из расчетных отчислений в бюджет до 2021: 178 171 395,99 руб. При участии в СЭЗ возможна экономия для предприятия в размере 113 274 316,69 руб., которые было бы необходимо доплатить в бюджет при общем режиме налогообложения, что от суммы вложений в проект составляет 5,42 %

**Выводы.** Вступление в СЭЗ позволяет экономить значительные средства, что заметно скажется на себестоимости строительства объектов инвестиционного проекта, сделает его более привлекательным для инвесторов и снизит риски, связанные со сроком окупаемости проекта и его реализации. В результате проведенного анализа установлено, что вступление в СЭЗ дает предприятию при реализации инвестиционного проекта экономию средств. Кроме этого создаются новые рабочие места, совершенствуется инфраструктура населенного пункта (при строительстве комплекса за счет инвестиций прокладываются новые инженерные сети, строятся новые электроподстанции), а также сэкономленные средства позволяют подготавливать новые инвестиционные проекты.

# ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЁТА РАСЧЁТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

Баталова А.С.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н. Глушко Е.В.
Alieka95@mail.ru

**Введение.** Организация и ведение бухгалтерского учета в организациях строго регламентированы. Их главная задача состоит в утверждении такой группы правил, реализация которых обеспечила бы максимальный эффект от ведения учета. При этом под эффектом в данном случае понимается своевременное формирование финансовой и управленческой информации, ее достоверность и полезность для широкого круга заинтересованных пользователей.

Одно из важнейших мест в процессе учёта занимает учет расчетов с поставщиками и подрядчиками. Зачастую от эффективности организации учётного процесса по данному участку зависит и состояние расчётов в целом по организации.

**Цель и задачи исследований.** Главной целью исследования является рассмотрение теоретических аспектов учёта расчётов с поставщиками и подрядчиками

**Результаты исследований.** Под поставщиками и подрядчиками принято понимать предприятия, поставляющие всякого рода товарно-материальные ценности (ТМЦ), а именно: товары, сырьё, материалы, топливо; оказывающие услуги (посреднические, арендные, коммунальные) и выполняющие разные работы (строительные, ремонтные, модернизирующие и др.).

Для функционирования любой организации необходимо электричество, связь, отопление. Для тех организаций, которые не располагают личными помещениями требуется помещение арендовать. Арендодателем также выступают поставщики. Организации, занимающиеся ремонтными работами, очень часто обращаются за помощью подрядчиков.

Все организации, без исключения, как государственные, так и те, которые ведут предпринимательскую деятельность, имеют поставщиков или подрядчиков, также, если предприятие велико, - и тех и других.

К основными задачам учета расчетов с поставщиками и подрядчиками относятся:

1) своевременное отражение точной и правдивой информации по расчётам с поставщиками и подрядчиками за товары, работы, услуги, а также предоставление данной информации внутренним пользователям (руководителю, директору, сотрудникам) для принятия управленческих решений и внешним пользователям (кредиторам, аудиторам) для своих целей;

2) предоставление информации контролирующим органам для проверки соблюдения законодательства РФ по части ведения данного участка учёта;

3) контроль за состоянием дебиторской и кредиторской задолженности;

4) постоянный контроль за соблюдением форм расчётов с поставщиками и подрядчиками;

5) своевременная выверка расчетов с дебиторами и кредиторами для исключения просроченной задолженности.

Для учета расчетов с поставщиками и подрядчиками предназначен счет 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками», который необходим для систематизации информации по расчётам за:

- приобретенные ТМЦ, выполненные работы или оказанные услуги, включая предоставление электроэнергии, газа, пара, воды и т.п., а также услуги, связанные с доставкой или переработкой ТМЦ (товаров, сырья, материалов) и прочего;

- ТМЦ, работы и услуги, на которые расчетные документы от поставщиков или подрядчиков не поступили (так называемые неотфактурованные поставки);
- излишки ТМЦ;
- полученные услуги по перевозкам, в том числе расчеты по недоборам и переборам тарифа, а также за все виды услуг связи и др.

Все хозяйственные операции, производимые в момент приобретения ТМЦ, принятые работы и услуги сторонних организаций (поставщиков и подрядчиков) отображаются на счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» вне зависимости от даты оплаты.

Нередко в момент расчетов со сторонними организациями (поставщиками и подрядчиками) на предприятии возникает два вида задолженностей, а именно: дебиторская и кредиторская.

Дебиторская задолженность представляет собой сумму долгов причитающуюся организации от поставщиков и подрядчиков, сотрудников организации, физических лиц.

Кредиторская задолженность возникает, когда организация должна денежные средства поставщикам и подрядчикам, за отгруженные товарно-материальные ценности.

Как дебиторская, так и кредиторская задолженности является нежелательным явлением в учетном процессе любой организации, однако, этого процесса невозможно избежать. Нормально функционирующим организациям остается лишь балансировать уровень дебиторской и кредиторской задолженности и не допускать сомнительных долгов.

**Вывод.** В современных условиях своевременное обращение денежных средств, а также тщательно поставленный учет расчетных операций с поставщиками и подрядчиками оказывают значительное влияние на финансовые результаты предприятия, среди которых основное место занимает прибыль от реализации товарной продукции.

## УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Белкина Е.А.[1]
[1]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., профессор Сурнина К.С.

**Введение.** В данной статье рассматриваются аспекты, которые отражены в учетной политике и их беспрекословное выполнение в дальнейшем предоставляет пользователям достоверную информацию для принятия ими управленческих решений.

**Цель и задачи исследований.** Целью работы является рассмотрение основных моментов, отраженных в учетной политике и влияющих на правильную организации и методику учёта, анализа и аудита. Для достижения поставленной цели были поставлены следующие задачи: изучить теоретические основы организации учёта, анализа и аудита; рассмотреть пути совершенствования организации учётной политики предприятия.

**Методика исследований**. В основу методики данного исследования являются общенаучные методы познания, принципы и методы исследования экономических отношений и явлений в их развитии и взаимосвязи: теория и практика, исторический и логический, анализ и синтез, индукция и дедукция.

**Результаты исследований.** Система бухгалтерского учета – это своеобразный механизм подготовки и отражения информации об имущественном и финансовом положении предприятия. Благодаря этой информации внутренние и внешние ее пользователи имеют представление о реальном положении дел на предприятии. Создание целостной системы учета предполагает активное применение специфического элемента регулирования бухгалтерского учета и отчетности - учетной политики предприятия. На наш взгляд вопросу содержания и выбора учетной политики следует уделить особое внимание,

поскольку от правильности формирования и прозрачности учетной политики зависит обоснованность организации бухгалтерского учета активов, обязательств, капитала, доходов и расходов, что в свою очередь влияет на качество информации, предоставляемой пользователям для принятия управленческих решений.

Считаем, учетная политика - это совокупность принципов, методов и процедур, используемых предприятием для составления и представления и анализа финансовой отчетности. Существуют и другие варианты определений учетной политики. Так некоторые авторы считают, что учетная политика придает системе бухгалтерского учета организации максимум определенности, однозначности, из множества стоимостных решений фиксируют выбор методов учета организации, о чем информируют пользователей финансовой отчетности. Отличия российской и зарубежной учетной политики возникли вследствие осознания необходимости централизованного регулирования бухгалтерского учета, из-за его общественного значения и возможности удовлетворять потребности в информации различных категорий пользователей. В связи с реформированием бухгалтерского учета и появлением учетной политики в учете наши свое отражение и международные стандарты учета и отчетности.

Итак, учетная политика как категория терминологического аппарата бухгалтерского учета отражает выбранные методы учета в соответствии со стратегическими планами руководства организации и раскрывает их для посторонних пользователей с целью сопоставимости учетных данных для предоставления достоверной информации о финансовом состоянии предприятия как возможного объекта инвестирования.

Объектом учетной политики следует понимать любую норму или позицию организации по организации и ведению бухгалтерского учета, по которым существуют альтернативные варианты.

Отметим, что подход в России к определению учетной политики несколько отличается от принятого в международной практике. Зарубежная учетная политика включает как выбор альтернатив среди рекомендованных МСФО, так и методику, основанную на профессиональных суждениях. Требования же нашего законодательства являются обязательными и не предусматривают каких-либо отклонений. Поэтому при формировании всей системы учета не следует ограничиваться определением, приведенном в нормативных документах. более правомерным определением учетной политики считаем определением учетной политики как инструмента управления системой бухгалтерского учета.

**Вывод**. В настоящее время актуальность учётной политики велика, так как сложившаяся экономическая ситуация в России непосредственно оказывает влияние на финансовое состояние организации. Поэтому выбор учетной политики напрямую влияет на качество и достоверность информации о ее деятельности, которую субъекты хозяйствования предоставляют пользователям для принятия ими управленческих решений. Необходимо также отметить, что учетная политика является составной частью финансовой отчетности организации и должна отражаться в примечаниях к финансовым отчетам. Следовательно, именно учетная политика позволяет совместить ведение бухгалтерских операций их анализ и составление финансовой отчетности. Без такого регламентирующего предписывающего документа и его соблюдения бухгалтерский учет не будет соответствовать принципу последовательности, а финансовая отчетность не будет понятна пользователям

Таким образом, учетную политику современной организации в широком смысле можно определять как систему бухгалтерского учета, анализа и аудита в конкретном хозяйствующем субъекте, в узком смысле – нормативный внутренний документ системы ведения бухгалтерского учета, отражающий специфические и вариантные способы бухгалтерского учета, применяемые конкретной организацией.

# ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

Белошейкина Ю.В.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н. Глушко Е. В.
uliabelosheykina@mail.ru

**Введение.** Предприятия малого бизнеса играют важную роль в развитии экономики страны. С каждым днем количество предприятий данного типа значительно увеличивается, они являются ведущим сектором в экономике, играют важную роль при становлении ВНП, определяют его структуру, качество и темпы экономического роста. Во всех развитых странах малый бизнес составляет примерно 60 – 70% всего экономического рынка.

В настоящее время среди предприятий малого бизнеса присутствует высокий уровень конкуренции, что и является основной проблемой при создании предприятий данного типа. Наличие довольно высокой конкуренции, обусловлено тем, что для предприятий малого и среднего бизнеса государством были созданы благоприятные условия для их открытия и функционирования, а так же введены упрощения в ведении учета, в связи с чем наблюдается стремительный темп роста малых предприятий на экономических рынка РФ.

**Цель исследования** сводится к выяснению и раскрытию основных проблем при ведении учета на малых предприятиях, разработке рекомендаций и совершенствований учета в условиях высокой конкуренции.

**Методика исследований** базируется на общенаучных методах анализа экономического рынка и функционирования на нем предприятий малого бизнеса, анализ основных ошибок, препятствующих развитию данных предприятий и их эффективному функционированию.

**Результаты исследований.** Предприятия малого бизнеса занимают значительную часть на рынке, они способны быстро реагировать на внешние изменения, при этом не всем из них удается эффективно функционировать.

Помимо наличия уровня высокой конкуренции, недостаточной поддержки со стороны государства и других факторов, основной проблемой предприятий данного типа является недостаточная компетентность сотрудников, занимающихся организацией и ведением учета на этих предприятиях, а так же невысокая финансовая обеспеченность, наличие небольшого стартового капитала денежных средств на них.

Для эффективного функционирования малых предприятий необходимо осуществлять следующий ряд организационных мероприятий:

1) При создании предприятия проводить тщательный отбор кадров на место главного бухгалтера и персонала бухгалтерской службы. Поскольку, от работы этой службы будет зависеть правильность отображения реальной экономической ситуации на предприятии и в дальнейшем разработка и принятие управленческих решений, создания стратегий развития.

2) Проводить организацию учета поэтапно, начиная с создания бухгалтерской службы или назначения главного бухгалтера, в зависимости от предприятия и его специфики, и заканчивая созданием системы внутреннего контроля бухгалтерского учета.

3) Разрабатывать эффективную учетную политику и план счетов в зависимости от направленности работы предприятия.

На предприятиях малого бизнеса стараются прибегнуть к минимизации расходов. Исходя из этого, считаем целесообразным отбор и введение в должность сотрудников с высоким квалификационным уровнем, во избежание в дальнейшем экономических потерь, вызванных неправильностью ведения учета.

Ведение качественного учета влияет на дальнейшее функционирования предприятия, так как его данные служат информационной основой для:

- Возможности контроля над текущей деятельностью на предприятии;

- Предоставляет информацию, направленную на планирования его стратегии и тактики, при функционировании в данных условиях, а так же дальнейшего роста и развития;
- Ухода от субъективности принятия решения (т.е. все решения принимаются на основании определенных показателей, присутствующих, на данном предприятии).

Для повышения оперативности и аналитики учета на предприятиях малого бизнеса, следует прибегать к помощи ЭВМ и специально созданных бухгалтерских программ, например, таких как «1С Предприятие». Это поможет модернизировать и автоматизировать ведение учета, что значительно облегчит работу бухгалтеру, уменьшит время на ведение учета, а так же снизит риск создания ошибок.

Так же необходимо максимально упростить первичные документы и определить оптимальную периодичность их составления. Созданные средства вычислительной техники и разработанные специальные методики регистрации первичной информации позволяют осуществлять сбор исходных данных, минуя стадию выписки бумажного документа, что значительно уменьшает время необходимое для составления отчетности и ведения учета в целом.

Одним из плюсов, которые так же можно выделить на предприятиях малого бизнеса, является то, что они самостоятельно могут выбирать систему организации бухгалтерского учета, к которой можно отнести:

1) Выбор регистров для ведения бухгалтерского учета;
2) Выбор форм первичных документов, которые применяются в учете;
3) Выбор системы документооборота;
4) Составления рабочего плана счетов, согласно утвержденному плану счетов в РФ.

Предприятие может использовать самостоятельно разработанные регистры, ведомости и таблицы для ведения учета, но при наличии в них обязательных реквизитов: дата начала и окончания ведения регистра или период за который он составлен, наименования регистра предприятия, наименование должности лица ответственного за ведение данного регистра, его подпись с указанием фамилии и инициалов.

**Выводы**. Функционирование и развитее предприятий малого бизнеса играет важную роль в формировании ВНП страны и экономическом росте в целом.

Ключевым моментом при организации бухгалтерского учета на таком предприятии является умение совместить рациональное использование денежных ресурсов, времени и при этом не забывать про профессиональные качества персонала.

Использование ЭВМ при ведении бухгалтерского учета значительно сэкономит время и улучшит качество учетной информации в целом.

Обобщая, пришли к выводу, что достигнуть максимальной эффективности функционирования предприятий малого бизнеса, при этом следуя принципу минимизации затрат, возможно только при выполнении следующих условий:

- Четко и правильно разработанной учетной политики и рабочего плана счетов;
- Использование для ведения учета ЭВМ;
- Создание собственных регистров для упрощения ведения учета, при этом обязательное использование необходимых реквизитов для их составления;
- Приоритет на выбор компетентного персонала, во избежание возникновения ошибок в ведении учета на предприятии.

# ОБ УЧЁТЕ ОБЩЕХОЗЯЙСТВЕННЫХ РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Безверхняя Л. В.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Грекова В. А.
kill_me-95@mail.ru

**Введение.** При ведении хозяйственной деятельности любой организации возникают расходы, связанные с управлением предприятия и организацией его деятельности. Затраты на управление на предприятиях большинства отраслей хозяйствования постепенно увеличиваются как по абсолютной величине, так и относительно общей суммы расходов экономического субъекта. В современных условиях хозяйствования, очевидно, что именно накладные расходы постепенно становятся более управляемыми с точки зрения резервов экономии, роста рентабельности и прибыли на предприятии, а не основные расходы.

**Цель и задачи исследования** Целью исследования является систематизация теоретических аспектов учёта общехозяйственных расходов.

Для осуществления поставленной цели необходимо выполнить задачу, заключающуюся в изложении теоретических аспектов учёта общехозяйственных расходов, их практическом применении и определение проблем организации учёта общехозяйственных расходов.

**Методика исследований** учёта общехозяйственных расходов организации основывается на диалектическом методе, системном подходе к изучаемым процессам и явлениям.

**Результаты исследований.** К общехозяйственным расходам относятся затраты на управление предприятием, организацию его хозяйственной деятельности и содержание общего имущества. В состав общехозяйственных затрат входят:

1) затраты на оплату труда с отчислениями на социальные нужды сотрудников административно-управленческой и общехозяйственной деятельности;

2) плата за аренду помещений общехозяйственного и управленческого назначения;

3) расходы на ремонт основных средств и иного имущества общехозяйственного и управленческого назначения;

4) амортизационные отчисления по основным средствам и иному имуществу общехозяйственного и управленческого назначения;

5) затраты на охрану;

6) затраты, связанные с подбором персонала и подготовкой кадров;

7) коммунальные расходы;

8) представительские расходы;

9) канцелярские и расходы;

10) почтово-телеграфные расходы и на оплату услуг связи;

11) затраты и т. д.

На протяжении всего отчетного периода общехозяйственные расходы накапливаются на одноименном счете 26, т.е. отражают по дебету счета 26 «Общехозяйственные расходы»:

1) Использованы материалы, запасные части в общехозяйственных нуждах

Д-т сч. 26 К-т сч. 10, 21;

2) Начислена заработная плата административного и общехозяйственного персонала

Д-т сч. 26 К-т сч. 70;

3) Начислены взносы в пенсионный фонд, ФСС и фонд обязательного медицинского страхования с заработной платы административного и общехозяйственного персонала

Д-т сч. 26 К-т сч. 69;

4) Отражена стоимость работ (услуг), выполняемых сторонними организациями (консультационные, аудиторские услуги) в состав общехозяйственных затрат

Д-т сч. 26 К-т сч. 60, 76;

5) Начислена амортизация основных средств (нематериальных активов) управленческого и общехозяйственного назначения Д-т сч. 26 К-т сч. 02, 05.

К общепроизводственным расходам относятся расходы, связанные с управлением, организацией и содержанием производственных подразделений. В этом случае, элементами общепроизводственных расходов является оплата труда сотрудников, задействованных в обслуживании производства (со всеми начислениями); стоимость запасных частей и материалов, используемых в обслуживании и ремонте технологического оборудования; арендная плата за пользование производственными помещениями, оборудованием, машинами и другими, используемыми в производстве, основными средствами; эксплуатационные затраты основных средств, которые задействованы в производстве непосредственно; затраты, связанные с ремонтом, демонтажем производственного оборудования; недостачи и потери от простоев, порча ценностей при производстве и на складах и т.д. Общепроизводственные расходы накапливаются на одноименном счете 26.

Общехозяйственные и общепроизводственные расходы связаны с производством продукции (выполнением работ, оказанием услуг), т. е. они обеспечивают работу предприятия в целом. Следовательно, в отличие от основных (прямых) затрат эти расходы считаются накладными (косвенными).

В конце отчетного периода счета 25 и 26 закрываются. Расходы, накопленные на них, списываются на дебет счетов: 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства» или 90 «Продажи» пропорционально методики, которая должна быть установлена в учетной политике организации для целей бухгалтерского учета (ПБУ 1/2008).

В практической деятельности организации может возникнуть вопрос, как отражать общехозяйственные расходы в бухгалтерском учёте, если доходов от своей деятельности предприятие не получает.

Общехозяйственные расходы, как и остальные расходы, необходимо учитывать не зависимо от того, приведут ли они к получению дохода или нет (пп. 16-18 ПБУ 10/99). Следовательно, даже если предприятие не получает от своей деятельности доходов, эти расходы всё равно необходимо полностью отражать на счетах бухгалтерского учёта.

Общехозяйственные расходы, отражаемые на одноимённом счете 26, учитывают либо на счете 20 «Основное производство», либо сразу же на счете 90 «Продажи» - в расходах на производство продукции, либо учитываются на счете 97 «Расходы будущих периодов».

В первом случае общехозяйственные расходы учитывают, как составной элемент затрат основного производства, т.е. по дебету счета 20, формируя полную себестоимость готовой продукции, во втором случае они будут учитываться по дебету счета 90-2, т.е. непосредственно формировать финансовый результат (убыток) отчетного периода.

В третьем случае затраты не будут учитываться в себестоимости (формировать убыток), до тех пор пока хозяйственный субъект не начнет получать доходы. С момента получения доходов, данные затраты необходимо перенести на себестоимость продукции (работ, услуг), с производством которой они были связаны. Методику данного переноса расходов будущих периодов на себестоимость, в соответствии с п. 65 Положения по ведению бухгалтерского учета и отчетности, предприятие должно определять самостоятельно.

**Выводы.** В целом общехозяйственные и общепроизводственные расходы обеспечивают работу предприятия. Общехозяйственные расходы являются затратами на управление предприятием, организацию его хозяйственной деятельности. Как и остальные расходы, их необходимо учитывать независимо от того, приведут ли они к получению дохода или нет. Конкретный порядок списания общехозяйственных расходов согласно ПБУ 1/2008 должен быть закреплен в учетной политике организации для целей бухгалтерского учета.

# ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА ОБЩЕХОЗЯЙСТВЕННЫХ РАСХОДОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Боева В. Н.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: ассистент Кулякина Е.Л.
boeva-95@inbox.ru

**Введение.** Формирование затрат производства являются ключевым и в то же время наиболее сложным элементом формирования и развития производственно-хозяйственного механизма предприятия, охваченного системой бухгалтерского финансового учета. Это от его тщательного изучения и практического применения будет зависеть успех производства отдельных видов продукции, рентабельность продукции и мест их в производстве, определение резервов для снижения издержек в производстве, определение цены продукта, расчет затрат и выгод национального дохода, внедрение нового оборудования, технологий, организационных и технических мер, а также обоснования решения о производстве новых видов продукции и снятия с производства устаревших.

Учет затрат на производство занимает лидирующии позиции в общей системе бухгалтерского учета. В условиях самостоятельного планирования самими предприятиями номенклатуры продукции и свободных (рыночных) цен, применения действующей системы налогообложения возрастает значимость методически обоснованного учета затрат на производство на предприятиях.

Анализ затрат может помочь определить эффективность расходов, для того, чтобы выяснить, не являются ли они чрезмерными. Важной составной частью расходов организации являются общехозяйственные расходы.

**Цель исследования** состоит в том, чтобы изучить, понять и исследовать методику учета общехозяйственных расходов на предприятии.

**Методика исследования** базируется на изучении нормативно-законодательной базы, учебных пособий и электронных ресурсов по теории бухгалтерского учета.

**Результаты исследований**. Каждый бухгалтер предприятия, выбирает общую систему налогообложения, ежемесячно формирует затраты, составляющие себестоимость готовой продукции.

Себестоимость реализованной продукции включает в себя все различные расходы, среди них важным показателем являются общехозяйственные расходы.

Если предприятие должно провести обобщение данных о расходах, не связанных с производственной деятельностью или косвенно связанных с ней, то общехозяйственные расходы оцениваются одним целым по организации.

Для того, чтобы вести учет затрат, в бухгалтерском учете, используют счет 26 «Учет общехозяйственных расходов».

Общехозяйственные расходы включают в себя:
- расходы по оплате труда административного отдела и аппаратов управления;
- отчисления от фонда оплаты труда вышеперечисленного состава (фонд социального страхования, медицинского страхования, пенсионный);
- затраты на командировочные расходы и служебные поездки;
- затраты на приобретение канцтоваров, на услуги типографии, почтовые услуги;
- расходы на содержание другого хоз. персонала;
- расходы на прочие налоги и перечисления;
- расходы на коммунальные услуги непроизводственных зданий.

Аналитический учет включает в себя использование счета 26 «Общехозяйственные расходы» по спланированным статьям сметы.

Аналитический и синтетический учет затрат на производство должны вестись в тесной

взаимосвязи. Аналитика по счету ведется в ведомости № 15 по установленной номенклатурой статье расходов, которая заполняется помесячно на основании типовых разработочных таблиц по каждому виду работ отдельно, согласно статей калькуляции. Аналитический учет по ведомости № 15 предусматривает ведение оборотов по счетам 96 «Резервы предстоящих расходов» и 97 «Расходы будущих периодов». Итоги формируются с начала года, отражая остатки по всем отчетным периодам. Данную ведомость заполняют на основании специально созданных таблиц и первичных документов.

Косвенные общехозяйственные расходы - это часть накладных расходов, поэтому ее состав и размер рассчитывается по смете.

Синтетический учет затрат ведется бухгалтерией с использованием счета 26 «общехозяйственные расходы». Этот собирательно-распределительный счет не имеет остатков на конец месяца, как и субсчетов.

Учет и использование этих затрат проводится с применением активного собирательно-распределительного счета 26 «Общехозяйственные расходы».

Счет планирования и учета 26 ведется по типовой номенклатуре статей.

Общехозяйственные расходы, списанные на готовую продукцию, необходимо распределить по каждому отдельному виду одним из способов: пропорционально, когда общехозяйственные расходы вносят в часть затрат на готовую продукцию; по способу списания, когда расходы, собранные на счете 26, относятся на текущие расходы.

В учетной политике предприятия в обязательном порядке должен быть прописан метод списания затрат.

В первом методе составляют бухгалтерскую запись: Дт 20 Кт 26. Списывается часть суммы, собранной по ведомости 15, часть расходов осядет на готовую продукцию в Дт 43, и оставшаяся часть – на реализованную продукцию в Дт 90.2.

Вторым методом является запись: Дт 90 Кт 26. Полностью вся сумма списывается, скопившаяся на этом счете.

Второй метод сокращает накладные расходы и оптимизирует процесс проверки и упрощает процесс списания общехозяйственных расходов.

Использовать второй метод можно, если вся выпущенная готовая продукция, к которой относятся затраты на счете 26, полностью реализована или если сумма общехозяйственных расходов по отношению к сумме всей себестоимости незначительна.

Данный порядок формирования и списания общехозяйственных расходов применяется на практике предприятиями, работа которых напрямую связана с процессом производства продукции, для грамотного учета состава затрат, влияющих на себестоимость выпускаемой продукции и непосредственно на финансовый результат.

Надлежащее ведение счета 26, на прямую от которого зависит прибыль, полученная предприятием, соответственно, начисленный и перечисленный налог на прибыль, не даст возможности проверяющим органам наложить на вашу организацию взыскания и штрафы.

**Выводы.** Учет общехозяйственных расходов на предприятии являются более сложными, чем все другие расходы, так как эти расходы включают в себя множество различных калькуляционных статей с различными характеристиками динамики изменения. Некоторые косвенные затраты, такие как амортизация основных средств, зависят от производственных мощностей. Эти расходы остаются относительно неизменными независимо от изменения объема продаж и производства. Дискреционные расходы изменяются только в зависимости от решения, принятых руководством.

# ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТА СЕБЕСТОИМОСТИ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ КАЗЕИНА

Богосян М.В.[1]
[1]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент, зав. кафедрой Пожарицкая И.М.
m_bogosyan@rambler.ru

**Введение.** Молочное производство является комплексным производством, в котором из одного многокомпонентного сырья - молока - можно произвести огромное количество различных молочных и/или кисломолочных продуктов. Перечень продукции из молока очень широк и постоянно продолжает расширяться за счет изобретения/изготовления новых видов молочной продукции из вторичного молочного сырья, а именно из пахты, сыворотки, обезжиренного молока, что диктует необходимость разработки методик определения себестоимости продукции каждого нового вида продукта.

**Цель и задачи исследований.** Цель данного исследования – изучить особенности формирования себестоимости в молочной промышленности при производстве продукции из вторичного молочного сырья, в частности при производстве казеина. Задачи исследования включают изучение особенностей технологического процесса производства казеина, произведение расчета себестоимости тонны сухого казеина, оценка результатов калькулирования.

Методика исследования базировалась на методе калькулирования производственной себестоимости побочной продукции молочного производства.

**Результаты исследований.** Технологические процессы производства молока, молочных и кисломолочных продуктов достаточно объемны и громоздки. В учебном пособии А.В. Востроилова, И.Н. Семеновой, К.К. Полянского приведена схема выработки сливочного масла различными способами, на основании которой автором работы приводится упрощенная схема технологического процесса производства сливочного масла (рис. 1).

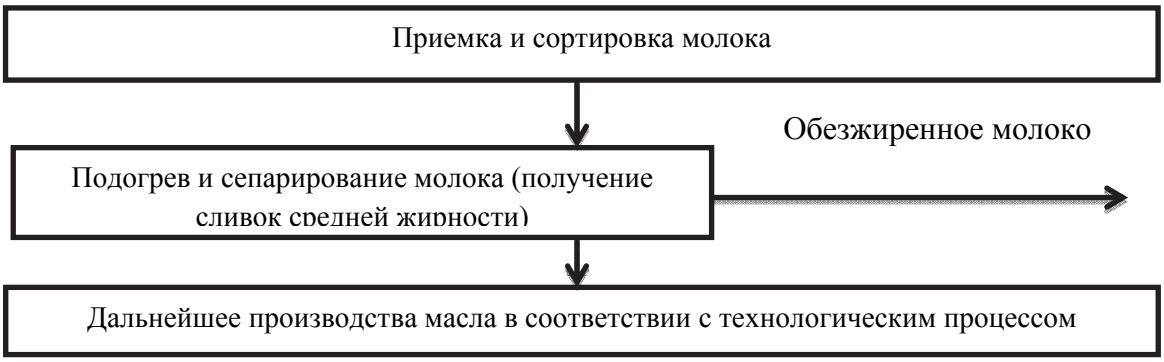



Рис. 1. Упрощенная схема выработки сливочного масла

Таким образом, на первой же стадии производственного процесса появляется такой побочный продукт как обезжиренное молоко, которое служит сырьем для производства казеина.

В учебном пособии Н.А. Тихомировой «Технология молока и молочных продуктов. Технология масла (технологические тетради)» приводятся данные по расходу молока для производства 1 т масла. Так, для производства 1 т масла необходимо 25 т молока жирностью 3,0 % или 19 т молока жирностью 4,5 %. Отметим, что при производстве масла получается обезжиренного молока около 70 % от общей массы сырья.

При производстве казеина используют линию для получения казеинового сгустка непрерывным способом, в технической характеристике которой указано, что для

производства 1 т сухого казеина необходимо 40 т сырья (т.е. обезжиренного молока).

По данным The Dairy News, средняя закупочная цена на сырое молоко от населения

15,3 руб./л., что выше уровня аналогичного периода 2015 г. на 8,6%, минимальная цена - 13 рублей за литр, максимальная - 19 рублей за 1 литр.

По данным ITC, база TradeMap, при экспорте Российской Федерацией казеина в 2014 году стоимость единицы (у.е. / т) составила 10 162.

Произведем расчет.

Для производства 1 т масла необходимо 25 т молока жирностью 3,0 %. При закупочной цене на молоко 19 рублей за литр общая стоимость составит 475 000 рублей.

Из 25 т молока мы получим около 70 % обезжиренного молока, то есть 17,5 т, из которых можно произвести 437,5 кг сухого казеина. По экспортным ценам 2014 года общая сумма реализации произведенного казеина составит 4445,875 условных единиц, что в пересчете в рубли – 284 536 рублей (курс 1 усл. ед = 64 руб).

При определении себестоимости основного продукта производства многие ученые рекомендуют вычитать стоимость побочной продукции по цене реализации, тем самым определяют конечную производственную себестоимость основного продукта. В нашем расчетном примере стоимость побочной продукции по цене реализации составляет около 60 % стоимости основного сырья. В данном примере не учитывались никакие другие затраты, входящие в себестоимость продукции молочного производства. На наш взгляд, вопрос об определении производственной себестоимости основного продукта (масла) и побочного продукта (казеина) путем уменьшения себестоимости основного продукта на сумму от реализации побочного продукта является дискуссионным.

**Выводы.** Считаем, что при формировании себестоимости основного и побочного продукта следует поступать следующим образом:

во-первых, в точке разделения определить себестоимость обезжиренного молока;

во-вторых, уменьшить себестоимость основного продукта на стоимость обезжиренного молока;

в-третьих, учитывать себестоимость обезжиренного молока при формировании себестоимости побочного продукта.

Указанные меры позволят точнее формировать себестоимость основного и побочного продукта в молочном производстве.

## РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ ОБ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВАХ В УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКЕ ОРГАНИЗАЦИЙ

Борсеитова М.А.[1]

[1]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

научный руководитель: к.э.н., доцент, зав. кафедрой Пожарицкая И.М.

remzi18@mail.ru

**Введение.** Одной из составляющих внеоборотных активов, которые всегда имеют важное значение для функционирования предприятия независимо от вида хозяйственной деятельности и составляют значительную часть его имущества, являются основные средства. Они необходимы для производства продукции, выполнения работ, оказания услуг, поэтому их отсутствие делает невозможным осуществление хозяйственной деятельности любого предприятия. Кроме того, обеспеченность предприятия основными средствами в необходимом объеме и их эффективное использование является одним из важнейших факторов увеличения объема производства продукции, выполнения работ или оказания услуг, что, в свою очередь, влияет на финансовый результат деятельности организации.

В связи с этим очень важно уделить особое внимание выбору совокупности принципов и методов учета основных средств и закреплению их в учетной политике в процессе ее формирования. Однако несмотря на то, что исследование процесса формирования и содержания учетной политики организаций стали предметом внимания многих отечественных и зарубежных ученых, большинство из них рассматривают лишь общие вопросы в данной области, поэтому некоторые вопросы остаются дискуссионными, а потому требуют дальнейшего научно-технического исследования и уточнения, что обуславливает актуальность темы исследования.

**Цель и задачи исследований.** Цель исследования – разработка рекомендаций по совершенствованию организации учета основных средств посредством учетной политики. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: исследовать процесс формирования учетной политики организаций и предложить ее модель в части учета основных средств.

**Методика исследований.** В ходе данного научного исследования был проведен обзор и критический анализ следующих законодательных актов: Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ, ПБУ 1/2008 «Учетная политика», ПБУ 6/2001 «Учет основных средств».

**Результаты исследований.** В Российской Федерации бухгалтерский учет в целом и основных средств в частности на любом предприятии осуществляется в соответствии с требованиями внешних нормативно-правовых документов (Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ, Национальных ПБУ, Налогового кодекса РФ, Инструкции по применению Плана счетов бухгалтерского учета и др.) и его внутренних документов, основным из которых является учетная политика.

Учетная политика представляет собой внутренний нормативно-правовой документ предприятия, в котором закрепляется комплекс выбранных из числа предусмотренных законодательством методических принципов и процедур организации и ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности, а также приемов учета, разработанных предприятием самостоятельно, исходя из потребностей и специфики деятельности субъекта хозяйствования.

Формирование учетной политики осуществляется организацией самостоятельно с учетом требований действующего законодательства. Так, общие требования по формированию и содержанию учетной политики предприятия регламентируются Федеральным законом «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ, а также ПБУ 1/2008 «Учетная политика».

Как показывает практика, формируя учетную политику организации, как правило, недостаточно полно отражают в ней методические принципы и приемы, используемые ими для ведения бухгалтерского учета, тогда как для рациональной и эффективной организации бухгалтерского учета необходимо более подробное «руководство» по учету каждого объекта, в том числе и основных средств.

Кроме того, с целью эффективной организации учетного процесса к учетной политике организации целесообразно разработать и закрепить ряд документов, дополняющих учетную политику.

Учитывая все вышесказанное с целью совершенствования организации учета основных средств нами была разработана модель учетной политики в части основных средств, которая позволит максимально детально регламентировать учет данных активов в организации (рис.1).

Оптимальная структура учетной политики организации в части основных средств

I. Основная часть

1. Критерии признания основных средств учете
2. Классификация основных средств организации по группам в целях начисления амортизации согласно требованиям налогового законодательства
3. Состав постоянно действующей комиссии по вводу, списанию, определению срока полезного использования и переоценке основных средств
4. Порядок определения сроков полезного использования основных средств
5. Методы начисления амортизации основных средств в разрезе их групп (видов)
6. Порядок и условия проведения переоценки основных средств
7. Порядок и условия проведения улучшения (модернизации, достройки, реконструкции, дооборудования и т.д.) объектов основных средств

Порядок и условия списания объектов основных средств с баланса организацииПланирование и прогнозирование среды

II. Приложения

1. Рабочий план счетов в части основных средств с указанием синтетических и аналитических счетов их учета
2. Перечень используемых первичных документов по учету основных средств (рекомендуемых законодательством и разработанных самостоятельно)
3. График документооборота в части основных средств
4. Оперограммы используемых типовых форм первичного учета основных средств
5. Порядок проведения инвентаризации объектов основных средств

Рис.1. Модель учетной политики организации в части основных средств

Разработанная в результате проведенных исследований модель представляет собой оптимальную, на наш взгляд, структуру учетной политики в части основных средств, которая может быть использована организациями при формировании их учетной политики.

**Выводы.** Итак, формирование учетной политики в части основных средств выступает одним из важнейших этапов составления учетной политики предприятия, которая, в свою очередь, является важным инструментом рациональной и эффективной организации учетного процесса. Оптимальная структура учетной политики в части основных средств должна состоять из двух частей: основной части, регламентирующие методические аспекты учета основных средств в организации, а также приложений к учетной политике, включающих рабочий план счетов, график документооборота, оперограммы первичных документов и порядок проведения инвентаризации в части основных средств.

# ОПТИМИЗАЦИЯ РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Бродовая А.Д.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Торопова И.С.
anya.brodovaya@mail.ru

**Введение.** В условиях постоянного роста конкуренции предприятия различных отраслей должны одновременно повышать качество своей продукции, снижать затраты на ее производство и предлагать достаточно дифференцированную продукцию с целью наилучшего удовлетворения существующего спроса. Особенно актуальными являются проблемы снижения издержек производства, поскольку расходы являются одним из основных ценообразующих факторов. Рассматривая расходы в аспекте повышения конкурентоспособности, можно констатировать, что в них отражаются все стороны хозяйственной деятельности предприятий. Уровень конкурентоспособности связан с объемом и качеством продукции, использованием рабочего времени, сырья, материалов, оборудования, затратами на оплату труда, проявляется в себестоимости продукции, непосредственно включается в расходы предприятия. Поэтому оптимизация и управление затратами предприятия позволит положительно повлиять на уровень конкурентоспособности предприятия.

**Цель и задачи исследований.** Исследование существующих методов управления затратами, которые базируются на экономии и рациональном использовании ресурсов, их анализ и эффективность использования для повышения конкурентоспособности предприятия.

**Методика исследований.** В процессе написания статьи были использованы следующие методы научных исследований: теоретический анализ литературных источников и материалов сети Internet; анализ – разделение объекта исследования, а именно расходов предприятия, на составные части; обобщение – позволяет отразить полученные результаты исследования.

**Результаты исследований.** Расходы - это денежная оценка стоимости материальных, трудовых, финансовых, природных, информационных и других видов ресурсов на производство и реализацию продукции за определенный период.

Объектом системы управления затратами предприятия выступает затратный механизм, который включает выполнение следующих функций:

- Учет - предполагает наблюдение, измерение и регистрацию фактов расходования ресурсов в процессе хозяйственной деятельности предприятия;
- Анализ - осуществляется с целью определения степени рациональности затрат и оценки влияния соответствующих факторов на их уровень;
- Планирование - осуществляется с целью определения необходимого уровня затрат для обеспечения эффективной работы предприятия, а также исчисления прибыли;
- Организация - заключается в определении мест формирования затрат и центров ответственности с целью отслеживания причин перерасхода или экономии и выявления ответственных за это лиц;
- Руководство - заключается в принятии решений в сфере расходов с целью обоснования целесообразности производства отдельных видов продукции, выборе техники и технологии, формировании товарного ассортимента предприятия.

Опыт лидеров, которым удалось добиться снижения расходов и оптимизировать свои доходы, говорит о том, что существуют определенные направления, которые позволяют повысить эффективность использования имеющихся ресурсов. Проведя мониторинг их деятельности, можно говорить о следующих типах программ сокращения расходов:

1) работа над снижением трудоемкости бизнес-процессов;
2) пересмотр принципа поощрения персонала;
3) оптимизация логистических каналов;
4) оптимизация использования активов и капитала;
5) снижение цен на закупки;
6) использование новых технологий;

Примером снижения трудоемкости бизнес-процессов могут быть централизация функций, упрощение документооборота, перераспределение функций внутри компаний и т.д.

Распространенным примером пересмотра принципа поощрения персонала является, когда часть «фиксированной» заработной платы переводится в категорию «переменной» и выплачивается в виде бонуса за достижение определенных показателей. Это связывает часть фонда оплаты труда с результатами работы сотрудников, и в случае невыполнения предприятием планов позволяет снизить расходы, связанные с заработной платой.

Следующим типом программ сокращения расходов является пересмотр руководителями компании процесса закупки. Во многих случаях этого можно достичь путем сокращения количества складов или частичного их объединения. Освободившиеся средства мы получим путем сокращения времени поставки и сроков обработки заказа, а также переработки неликвидных и устаревших запасов.

В рамках работы над оптимизацией продуктов и каналов распределения определяются продукты, товары, каналы распределения, регионы и виды бизнеса, которые не являются рентабельными.

Следующее направление программ по снижению затрат - это оптимизация активов и использования капитала, в ходе которого анализируется и повышается эффективность использования основных фондов и капитала. В рамках направления всегда рассматривается возможность продажи или выделения непрофильного бизнеса, альтернативного использования активов (возможность перепрофилирования, сдачи в аренду).

Таким образом, управление затратами - это сложный экономический процесс, направленный на формирование оптимального уровня затрат предприятия. Управлять затратами означает:

1) организовать учет затрат в подразделениях;
2) анализировать структуру затрат и ее влияние на результаты деятельности предприятия;
3) принимать обоснованные управленческие решения;
4) планировать уровень расходов;
5) планировать прибыль с учетом объемов осуществляемых расходов;
6) формировать действенную систему мотивации работников к уменьшению расходов;
7) контролировать уровень затрат и принимать меры для их уменьшения.

**Выводы.** Любое предприятие в экономической системе рассматривается как самостоятельная единица деятельности, независимо от владельцев капитала. Осуществление деятельности предприятия невозможно без осуществления административных расходов. Уровень расходов отражает достижения и недостатки работы как предприятия в целом, так и каждой структуре подразделения.

Систематическое снижение затрат имеет важное народнохозяйственное значение, поскольку помогает при стабильных рыночных ценах увеличивать прибыль на каждый рубль затрат, повышает конкурентоспособность продукции.

Функции управления затратами первичные относительно производства, то есть для достижения определенного производственного, экономического, технического или другого результата сначала нужно понести расходы. Поэтому цель управления затратами состоит в достижении намеченных результатов деятельности предприятия наиболее экономичным способом.

# ФОРМИРОВАНИЕ СОВРЕМЕННОЙ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА КАПИТАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Бузина Е.Ю.[1]
[1]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., профессор Сурнина К.С.

**Введение.** В данной статье рассматриваются аспекты, которые отражены в учетной политике и их беспрекословное выполнение в дальнейшем предоставляет пользователям достоверную информацию для принятия ими управленческих решений.

**Цель и задачи исследований.** Формирование современной методики анализа собственного и заемного капитала с использованием компьютерных технологий, что позволит определить наиболее рациональные способы использования ресурсов, сформировать оптимальную структуру средств и капитала, разработать прогнозы эффективной деятельности в будущем.

**Методика исследований**. Чтобы достичь поставленных целей, была выбрана следующая система методов: сравнение, метод средних и относительных величин, балансовый метод, способ цепных подстановок, способ абсолютных и относительных разниц, индексный метод, прием долевого участия, прогнозные и трендовые методы анализа, комплексный многофакторный анализ и другие

**Результаты исследований.** Вопросы структурного формирования капитала, ее рационального перераспределения, повышения экономического статуса собственного капитала, возвратности заемных средств и эффективности функционирования капитала в экономической литературе по экономическому анализу являются недостаточно изученными. Анализ капитала рассматривается с позиций анализа финансовой отчетности и как направление финансового анализа при раскрытии методики финансового состояния организации.

Капитал представляет собой часть финансовых ресурсов, задействованных организацией в оборот и приносящих доход с этого оборота. В дипломной работе исследованы различные составляющие капитала, исходя из отечественного опыта проведения анализа капитала, и предложена классификация капитала, в основу которой положены классификационные признаки и групповой характер разделения капитала.

Применительно к целям комплексного анализа исследования капитала для внешних и внутренних пользователей целесообразно классифицировать и разделить капитал на собственный и заемный. Нами выделены достоинства и недостатки собственного и заемного капитала как экономико-аналитических категорий.

Анализ эффективности использования капитала организаций проводится с помощью различного типа моделей и методов, позволяющих структурировать и идентифицировать взаимосвязи между основными показателями. Оценка системы методов и приемов анализа позволила выделить три группы методов, которые могут использоваться при анализе собственного и заемного капитала: общенаучные, специальные и экономико-математические.

Использование комплекса различных методов экономического анализа предусматривает наличие информационной базы для проведения аналитических работ. В качестве основных источников информации необходимо использовать данные бухгалтерской отчетности, налоговой отчетности и учетные регистры по счетам бухгалтерского учета, отражающие информацию о движении и состоянии собственного и заемного капитала. Рациональность размещения имущества с одной стороны и платежеспособность организации по текущим долгам с другой стороны, для предупреждения банкротства, в анализе используется показатель чистый оборотный капитал.

**Выводы.** По результатам качественно проведенного анализа нами разработаны

следующие предложения и рекомендации, которые, по нашему мнению, могут быть использованы в промышленной организации:

-принять к сведению информационно-аналитические модели, методики экономического анализа, предложенные для комплексной диагностики, оценки и прогнозирования собственного и заемного капитала экономических субъектов разных сфер бизнеса;

- внедрять прогнозные стратегии формирования и использования собственного и заемного капитала с использованием программного продукта «Альт-финансы»;

- внедрять рекомендуемые методики расчета аналитических показателей применительно к новым форматам бухгалтерской отчетности согласно Приказу Министерства Финансов РФ от 02.07.2010 №66н «О формах бухгалтерской отчетности организации»;

- необходимо увеличивать число оборотных средств для улучшения коэффициента маневренности собственных оборотных средств. Данный показатель является одним из ключевых при анализе финансовой устойчивости.

Считаем, что предложенные рекомендации методического и практического характера способствуют повышению результативности комплексного экономического анализа собственного и заемного капитала организации, стабильности и эффективности развития общества, приращению капитала и укреплению коммерческих и финансовых позиций на рынках.

## ПРОБЛЕМА УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Черникова Ю. А.[1]
[1]*студентка кафедры учёта, анализа, аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., старший преподаватель Глушко Е. В.
iulia.chiernikova.1996@mail.ru

**Введение.** Переход отечественных предприятий на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) может нести за собой как положительные, так отрицательные эффекты. Среди положительных можно выделить увеличение прозрачности, совершенствование мощностей сопоставимых показателей, и, таким образом, облегчение доступа к международным рынкам капитала.

К отрицательному эффекту можно отнести отсутствие гарантий поступления инвестиций. К тому же, например, размер чистой прибыли согласно российским стандартам будет достаточно высоким по сравнению с МСФО. Также с переходом на МСФО потребуется значительное увеличение рабочей силы и денежных затрат для оценки положительного экономического эффекта от нововведений. А на первоначальном этапе осуществить это будет достаточно сложно.

В Российской Федерации проблема оценки и учёта основных средств является наиболее важной для организаций при составлении финансовой отчётности, согласно МСФО, что вызвано высокой долей основных средств в составе активов для большинства российских предприятий.

Главными целями учета объектов основных средств являются правильное документальное оформление и своевременное отражение в учетных регистрах их поступления, внутреннего перемещения и выбытия, правильный расчет амортизации основных средств, а также своевременный контроль за затратами на их восстановление.

Предоставление полной и достоверной информации об объектах основных средств и их структуре определяет правильность их учета.

**Целью исследований** является изучение и анализ проблемных сторон отечественного учета объектов основных средств при переходе на международные стандарты финансовой отчетности для дальнейшего их искоренения.

**Методика исследования** основывается на общенаучных методах анализа, наблюдения и статистики, которые позволяют изучить и проанализировать проблемные стороны в области учета основных средств российских организаций в условиях перехода на международные стандарты финансовой отчетности.

**Результаты исследований**. Отчет предприятия во многом зависит от правильного учета объектов основных средств. Все дело в том, что большинство российских организаций имеют довольно высокую долю объектов в составе своих активов. При этом как в российских положениях по бухгалтерскому учету (РПБУ), так и в МСФО предусмотрен особый порядок учета ОС. Некоторые отличия в стандартах учета заслуживают особого внимания бухгалтера.

Далее подробно рассмотрим различия РПБУ и МСФО.

Прежде всего, расхождением являются цели составления финансовой отчетности, а также то, для кого данная отчетность предназначена. Так, финансовой отчетностью, составленной в соответствии с МСФО, пользуются действительные и потенциальные инвесторы, финансовые институты. Отчетность, составленная в соответствии с РПБУ, предназначена для контролирующих фискальных органов, органов государственного управления и статистики в целях проверки правильности составления налоговой отчетности. Упомянутые пользователи финансовой отчетности преследуют различные интересы и имеют различные потребности. Именно поэтому правила, которые лежат в основе составления финансовой отчетности, исторически развивались в различных направлениях.

Подобно МСФО, в РПБУ объекты основных средств при первоначальном признании отражаются по фактической стоимости, однако в отличие от МСФО фактическая стоимость определяется в соответствии с ценой приобретения, предусмотренной договором (т. е. величина возмещения не дисконтируется).

Согласно МСФО, объект основных средств подлежит проверке на предмет обесценения при возникновении признаков того, что его балансовая стоимость может быть выше его возмещаемой величины. В РПБУ же требование проверки активов на предмет обесценения к основным средствам не применяется. Объект основных средств, не способный приносить российскому предприятию экономические выгоды, подлежит списанию в полной сумме.

Когда на отечественном предприятии основное средство находится на консервации или в процессе восстановления, начисление амортизации приостанавливается. Согласно же МСФО, объект основных средств амортизируется, даже если он простаивает, но прекращает амортизироваться, если он удерживается для продажи.

Согласно МСФО, расчетные оценки срока полезного использования и остаточной стоимости, а также метод амортизации объекта основных средств анализируются на предмет необходимости их пересмотра как минимум на каждую годовую отчетную дату.

В отличие от МСФО, в РПБУ срок полезного использования основного средства пересматривается только в случае повышения первоначально принятых нормативных показателей его функционирования.

В целом, подобно МСФО, прибыль или убыток от выбытия основного средства рассчитывается как разница между суммой поступлений от его выбытия и балансовой стоимостью этого объекта. Однако сумма поступлений от продажи не рассчитывается на нетто-основе.

Согласно МСФО, в фактическую стоимость включаются все затраты, непосредственно связанные с доставкой актива до предусмотренного местоположения и приведением его в рабочее состояние, требуемое для использования его по назначению, что предполагает готовность актива к эксплуатации в запланированном руководством режиме. При этом не требуется, чтобы понесенные затраты были внешними или дополнительными.

Требования РПБУ в отношении определения подлежащих капитализации затрат,

непосредственно относящихся к приобретению/созданию основного средства, аналогичны требованиям МСФО, за исключением следующего:

1) фактическая стоимость основного средства формируется на счете учета вложений во внеоборотные активы и отражается на этом счете до тех пор, пока данный объект не будет готов к использованию организацией в качестве объекта основных средств;

2) капитализируемые затраты по займам включают только проценты;

3) в стоимости объекта, сооружаемого самой организацией, могут быть капитализированы сверхнормативные затраты, связанные с неэффективным использованием ресурсов;

4) в стоимость объекта основных средств включаются административные общехозяйственные расходы, непосредственно связанные с его приобретением, сооружением или изготовлением.

**Выводы.** Одной из важнейших проблем, с которыми сталкиваются многие хозяйствующие субъекты при переходе на МСФО, является учет основных средств. В данной статье рассмотрены особенности признания основных средств в качестве объектов бухгалтерского учета в РСБУ и в МСФО, произведена сравнительная характеристика формирования первоначальной стоимости объектов основных средств, проведен сравнительный анализ подходов к начислению и отражению в учете амортизации основных средств и особенности бухгалтерского учета выбытия основных средств согласно РСБУ и МСФО. Таким, образом, были приведены основные различия между РПБУ и МСФО в области учета основных средств, не позволяющим до конца перейти отечественным предприятиям на международные стандарты.

## МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ СОГЛАСНО НАЦИОНАЛЬНОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

Дариуш М.А.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
Научный руководитель: к.э.н., доцент Джаферова Л.Р.
mariya.dariush@mail.ru

**Введение.** В настоящее время национальная система бухгалтерского учета и финансовой отчетности России ориентированы на международные стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности (далее МСФО) серии IAS (International Accounting Standards) и IFRS (International Financial Reporting Standards), об этом свидетельствует ряд законодательно-нормативных документов, которые не просто оговаривают необходимость использования МСФО но и официально вводят в действие отдельные МСФО, которые подвергаются рассмотрению со стороны Министерства Финансов.

В июле 2010 года был принят Федеральный закон № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности», согласно которому:

- консолидированная финансовая отчетность составляется в соответствии с МСФО (п. 1 ст. 3);

- был определен круг организаций, обязанных составлять консолидированную финансовую отчетность по МСФО, начиная с отчетности за год, следующий за годом, в котором МСФО признаны для применения на территории РФ.

Постановлением Правительства РФ от 25 февраля 2011 г. № 107 утверждено Положение «О признании международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации».

Именно поэтому, компании, которые попали под действия Закона «О консолидированной финансовой отчетности», возникла обязанность составлять, представлять и публиковать консолидированную финансовую отчетность в соответствии с МСФО начиная с отчетности за 2012 год.

Российские компании, которые ведут учет по международным стандартам, сталкиваются с множеством отличий МСФО и национальных стандартов бухгалтерского учета (ПБУ) при учете материально-производственных запасов, и из-за этого перед ними возникает ряд трудностей.

Все это обусловило актуальность темы нашего научного исследования. Чтобы успешно справиться с этой задачей, необходимо выяснить отличия международных правил учета материально-производственных запасов от требований национальных стандартов бухгалтерского учета (ПБУ).

**Целью** научно-исследовательской работы является сравнительный анализ отдельных моментов ПБУ 5/01 "Учет материально-производственных запасов" и МСФО 2 "Запасы".

**Методика исследований.** Теоретической и методологической основой исследования послужили фундаментальные положения по бухгалтерскому учету 5/01 "Учет материально-производственных запасов" и международные стандарты финансовой отчетности 2 "Запасы".

**Результаты исследований.** ПБУ ориентирован, прежде всего, на требования законодательства, в то время как МСФО, направлен, в первую очередь, на удовлетворения информационных интересов внешних пользователей бухгалтерской отчетности. При рассмотрении ПБУ 5/01 "Учет материально-производственных запасов" и МСФО 2 "Запасы" можно увидеть, что у них есть, как сходства так и различия.

При рассмотрении наших материалов, можно выделить следующие сходства в ПБУ и МСФО:

- в целом совпадают понятия «запасы»;
- используются правила оценки по наименьшей из себестоимостей и рыночной цены, где рыночная цена определяется как предполагаемая продажная цена в ходе обычной деятельности за минусом предполагаемых затрат на завершение и предполагаемых затрат, необходимых для осуществления продаж.
- сходятся в большинстве случаев перечень затрат, включаемых и не включаемых в фактическую себестоимость, например к затратам не включаемым в фактическую себестоимость относятся общехозяйственные и другие аналогичные расходы, кроме случаев когда они связаны с их приобретением (например, затраты на экспедиторские услуги, командировочные расходы по заключению договоров на поставку материалов и т.д.), а к затратам включаемым в фактическую себестоимость входят суммы которые уплатили в соответствии с договором с поставщиком, суммы уплаченные за информационные и консультационные услуги предоставленные в связи с приобретением материально-производственных запасов, таможенные пошлины, невозмещаемые налоги и т.д.;
- совпадает перечень способов расчета себестоимости, всего выделяют 5 способов расчета себестоимости, рассмотрим их подробнее:

1) попроцессный метод – это предприятия которые работают в непрерывном режиме (например, добывающие отрасли, энергетика и транспорт);

2) попередельный метод – данный метод применяется на предприятиях, где продукция в ходе технологического цикла проходит несколько стадий (химическая, прядильная и металлургическая промышленность);

3) позаказный метод – данный метод применяется на предприятиях, которые изготавливают продукцию по специальным заказам (судо-, авиа-, концернах);

4) учет затрат по функциям – применяется на тех предприятиях, которые выпускают большой ассортимент продукции;

- совпадает ряд показателей, раскрываемых в отчетности.

Различиями между ними являются:

- в соответствии с МСФО 2 «Запасы» МПЗ должны оцениваться по наименьшей из двух величин: себестоимости и возможной чистой цене реализации (то есть за вычетом расходов на продажу), такой подход не предусмотрен в ПБУ 5/01;

- в соответствии с МСФО не зависимо от права собственности активы должны быть признаны запасами и учтены на балансе организации, а в ПБУ право собственности является обязательным условием на балансе;

- ПБУ в отличие от МСФО принято отражать в составе запасов расходы будущих периодов;

- различия в разграничении некоторых объектов между основными средствами и запасами.

Основные результаты исследования и их научная новизна заключаются в анализе отдельных моментов ПБУ 5/01 "Учет материально-производственных запасов" и МСФО 2 "Запасы". Были выявлены явные отличия и соответствия в области использования стандартов.

**Выводы.** Таким образом, несмотря на многие сходства в определениях и понятиях, в методике, принятой в российской практике и в МСФО, существует достаточно много весомых различий, что приводит к трудностям стандартизации и глобализации бухгалтерского учета и отчетности во многих странах. Поэтому, когда мы будем предоставлять отчетность в соответствии с МСФО, то наши компании смогут найти общий язык с компаниями других государств.

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЙ ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА И ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ С ПОЗИЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Дьякова С.С.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., доцент Сметанко А.В.
sveta.dyakov@mail.ru

**Введение.** В финансово- хозяйственной деятельности практически любой организации основные средства занимают основное место. Эффективное использование их способствует оптимальному и экономичному потреблению других видов необходимых ресурсов (например, сырья и т.д.). Благодаря внедрению современных, организации могут повысить производительность труда, производить инновационные продукты, уменьшить его себестоимость и , следовательно , повысить их собственную конкурентоспособность , чтобы открыть новые перспективы . Таким образом, от состояния и эффективного использования основных фондов зависит качество и эффективность деятельности коммерческой организации

Практический опыт свидетельствует, что общество не всегда понимает различия между основными средствами и основными фондами и часто употребляет тот или иной термин в неправильном контексте.

**Цель исследования** сводится к сравнению и раскрытию сущности и значения терминов «основные средства» и «основные фонды».

**Методика исследований** базируется на общенаучных методах сравнения, анализа, которые позволят идентифицировать каждое определение и грамотно распределять каждый термин в бухгалтерском учете.

**Результаты исследований**. Так как понятия основных средств (используются в бухгалтерском учете) и основных фондов (используются в налоговом учете) различны, предлагается рассмотреть их более подробно. Для этого необходимо раскрыть суть каждого из рассматриваемых терминов отдельно, после чего можно будет сформировать какое-либо

мнение о каждом из них.

Основные средства (согласно П(С)БУ 7 согласно п.4) – это материальные активы, которые предприятие содержит для использования в процессе предоставления услуг, изготовления или поставки продукции, сдачи в аренду другим лицам, срок полезного использования (эксплуатации) которых более одного года (или операционного цикла, если он превышает год).

В бухгалтерском учете, основные средство (объект) является единицей учета. Оно предназначено для выполнения определенных самостоятельных функций. Основные средства – это средства труда, всегда участвуют в производственном процессе, в то же время не изменения его формы. Срок эксплуатации основных средств должен быть больше, чем один год. Стоимость основных средств по мере износа сокращается и с помощью амортизационных отчислений переносится на себестоимость продукции (услуги).

В бухгалтерском учете основные средства принимаются по первоначальной стоимости, затем по мере начисления амортизации основные средства числятся по остаточной стоимости.

Если объект основного средства состоит из частей, имеющих разный срок эксплуатации (полезного использования), то каждая часть может признаваться как отдельный объект основного средства.

Основные средства классифицируются на 3 группы:

1. Основные средства, аналитический учет по которым ведется по счету 10 (Сюда вошли инвестиционная недвижимость, земельные участки, здания и сооружения, машины и оборудование, транспортные средства, животные и т.д.).

2. Прочие необоротные материальные активы, учет которых ведется по счету 11 (Библиотечные фонды, Малоценные необоротные материальные активы, временные сооружения, природные ресурсы, инвентарная тара, предметы, взятые в прокат, прочие необоротные материальные активы).

3. Незавершенные капитальные инвестиции, учитываются на счету 15.

Под «основными фондами» понимают долю производственных фондов, которые используются в процессе выпуска товаров промышленным предприятием в деятельный период, превышающий 365 дней. Стоимость основных фондов должна быть выше определенной величины, устанавливаемой в зависимости от динамики цен на продукцию фондосоздающих отраслей (К основным фондам относятся объекты, стоимость которых определяется в размере пятидесятикратной установленной законом минимальной месячной оплаты труда на дату их приобретения).

Сущность основных фондов состоит в том, что они воплощены в средствах труда, а стоимость их по частям переносится на продукцию. Основные фонды по мере износа сохраняют натуральную форму долгое время, по истечении срока службы возмещаются на основе амортизационных отчислений.

Основные фонды делят на такие группы:

1 группа. Здания, сооружения, их структурные компоненты и передаточные устройства, в том числе жилые здания и их части, стоимость капитального улучшения земли.

2 группа. Автомобильный транспорт и запасные части к нему; бытовая техника, оптические, электромеханические приборы и инструменты, мебель; другое офисное оборудование, так же устройства и приспособления к ним.

3 группа. Все основные фонды, которые не вошли в группы 1, 2 и 4.

4 группа. Электронно-вычислительные приборы, машины, машины считывающие или печатающие информацию, информационные системы, компьютерные программы, оборудование телефонной связи (и сотовые в том числе) и т.д. Их стоимость должна быть выше стоимости малоценных товаров.

Общее между основными средствами и основными фондами то, что в ряде форм права в Российской Федерации основные средства соответствую материальным основным фондам.

Между основными фондами и основными средствами основное отличие заключается в

контексте применения каждого термина. В бухгалтерском учете правильнее использовать термин «основные средства», а термин «основные фонды» правильнее использовать в контексте экономического анализа. Основные фонды могут быть представлены как в материальных и нематериальных разновидностях, а основные средства никогда не подразумевают под собой нематериальные активы.

**Выводы.** Рассмотрев определения основные фонды и основные средства, можно сделать вывод, что под термином «основные фонды» использовать правильно в контексте экономического анализа, а термин «основные средства» подразумевает использование в бухгалтерском учете, ведь разница между ними существенна. Основные фонды могут выражаться и в материальной, и в нематериальной форме, и по мере износа могут списываться на производственные издержки посредством амортизации. Основные средства выражаются исключительно в материальной форме и ведутся на балансе предприятия по остаточной стоимости (первоначальная уменьшается на стоимость начисленных амортизаций).

## СТРАТЕГИЯ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ

Дробышевская Е.И.[1]
[1]*аспирант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д. э. н., профессор Сурнина К.С.

**Введение.** В данной статье рассматриваются элементы стратегии аудиторской проверки, которые отражены в учетной политике и их беспрекословное выполнение в дальнейшем предоставляет пользователям достоверную информацию для принятия ими управленческих решений.

**Цель и задачи исследований.** Целью работы является рассмотрение основных аспектов определения стратегии аудиторской и влияющих на правильную организации и методику учёта, анализа и аудита. Для достижения поставленной цели были поставлены следующие задачи: изучить теоретические основы организации аудита; рассмотреть пути совершенствования организации стратегии аудита организации.

**Методика исследований**. В основу методики данного исследования являются общенаучные методы познания, принципы и методы исследования экономических отношений и явлений в их развитии и взаимосвязи: теория и практика, исторический и логический, анализ и синтез, индукция и дедукция.

**Результаты исследований.** Развитие рыночных отношений в России, когда возникновение новых форм собственности привело к столкновению интересов собственников предприятий и их управленческого персонала, положило начало возникновению новой формы контроля, который сегодня называют аудит. Планирование аудита включает установление общей стратегии аудита для задания и разработки плана аудита.

В МСА под общей стратегией аудита понимается стратегия, которая устанавливает объем, время и направление аудита и является основой для разработки более детального плана проведения аудита. Ученые отмечают, что стратегия аудиторской проверки базируется на выборе наиболее рациональных путей достижения целей этой проверки и зависит от опыта и квалификации аудитора, продолжительности сотрудничества аудиторской фирмы и клиента.

Существует несколько подходов к формированию стратегии аудита по отношению к его этапам: подготовительные работы - предшествуют аудиту, представляют собой положительную и очень важную процедуру, основная задача которой - определение стратегии аудита. На основе ожиданий, связанных с внутрихозяйственными и контрольными

рисками, аудитор формирует стратегию аудиторской проверки, которая будет эффективна с точки зрения затрат и предоставит достаточные и компетентные доказательства.

Документация по общей стратегии аудита, согласно требованиям МСА 300, представляет собой регистрацию основных решений, которые считаются необходимыми для надлежащего планирования аудита и предоставления информации о важных вопросах аудиторской группы по задания.

Стратегия аудиторской проверки должна иметь вид плана, который составляется аудитором в письменной форме, цель которого: заранее определить объем и тип необходимых тестов; оценить расходы по их проведению; найти общий язык с клиентом по всем основным вопросам до начала проверки; иметь доказательства обоснованности выполнения аудита и его качества у данного клиента.

Аудитор должен определить общую стратегию аудита, которая бы устанавливала объем, время и направление аудита, а также разработку плана аудита.

Устанавливая общую стратегию аудита, аудитор должен:

- идентифицировать характеристики задач, которые будут определять его объем;

-установить отчетные цели задач для планирования времени аудита и характера необходимого уведомления информации;

- рассмотреть факторы, которые с точки зрения профессионального суждения аудитора являются важными для направления усилий аудиторской группы по заданию;

- рассмотреть деятельность, предшествующую задаче, и, если это применимо, или являются надлежащими знания субъекта хозяйствования по результатам выполнения других задач партнером по заданию;

- уточнить характер, время и объем ресурсов, необходимых для выполнения задания.

Процесс определения общей стратегии аудита помогает аудитору определять (при условии завершения выполнения процедур оценки рисков) такие вопросы, как:

- ресурсы, необходимые для конкретных сфер аудита, например, использование в сферах высокого риска членов аудиторской группы, имеющие соответствующий опыт, или привлечения экспертов по сложным вопросам;

- количество ресурсов, необходимых для покрытия конкретных сфер аудита, например, количество членов аудиторской группы, предназначенных для наблюдения за процессом инвентаризации в важных местах, объем проверки работы других аудиторов в случае аудита группы или бюджет времени аудита в часах, который нужно выделить для покрытия сфер повышенного риска;

- время использования таких ресурсов, например, на промежуточном этапе аудита в простые даты изменения учетных периодов;

- управления, использования и надзор за такими ресурсами, например, график проведения инструктажей и совещаний аудиторской группы по заданию, по предоставлению уверенности по результатам работы, проведения осмотра результатов работы руководителем аудиторской группы и контроллером (в частности, на территории предприятия или за ее пределами), а также проведение осмотра качества выполнения задания.

**Выводы**. Определение общей стратегии аудита малого предприятия не должно быть сложным или трудоемкой задачей. Это зависит от размера предприятия и аудиторской группы по заданию, а также от сложности аудита. Например, короткий меморандум, подготовленный при завершении предыдущего аудита на основе результатов проверки рабочих документов и освещения вопросов, идентифицированных при завершившемся аудите, и обновленный в текущем периоде в соответствии с результатами обсуждений с собственником-руководителем предприятия, может использоваться как документально зафиксированная стратегия аудита для текущей задачи аудита, если он охватывает обязательные вопросы. Таким образом, следует учитывать, что при детальной разработке стратегии аудита используются определенные категории теории и практики аудита. К важнейшим из них можно отнести: цели аудита, сущность, риск выявления, риск мошенничества, остатки по счетам.

# АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ВЫБОРА МЕТОДА УЧЕТА ЗАТРАТ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ С МАССОВЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ

Дрогина Т.А.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита, Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: старший преподаватель Бурдюг Н.В.
drogina.tatyana@mail.ru

**Введение.** Процесс производства продукции в организациях связан с использованием материальных, финансовых и трудовых ресурсов. В каждой организации, для того чтобы определить ее финансовый результат ведется учет затрат и калькулирование себестоимости этих ресурсов. Без правильной оценки себестоимости невозможно управлять деятельностью данной организации и оценивать ее эффективность.

Себестоимость продукции (работ, услуг) является важной характеристикой, позволяющей рассчитать цену готовой продукции с учетом всех издержек производства. Калькулирование себестоимости можно организовать различными методами. Говоря о методах подразумевают совокупность данных о производственных затратах, их группировку и обобщение. В свою очередь эти данные позволяют контролировать издержки производства и калькулировать себестоимость продукции в организациях.

Существует множество различных классификаций методов, из которых основными выделяют попроцессный, попередельный, позаказный, нормативный методы, они считаются основными и наиболее распространёнными. Существуют и другие, но они представляют собой детализацию основных методов и разрабатываются исходя из специфики деятельности той или иной отрасли. Организации с массовым производством может выбирать каким из методов пользоваться и какой будет наиболее приемлемым, что в свою очередь поможет снизить затраты на производство и облегчит их учет.

**Целью исследования** является рассмотрение и раскрытие особенностей каждого из методов и выбор наиболее оптимального метода для организаций с массовым производством в целях снижения затрат и себестоимости производимой продукции.

**Методика исследования** основана на общенаучных методах сбора и анализа информации по данной теме, а также сравнении методов учета затрат между собой.

**Результаты исследования.** Каждый из вышеупомянутых методов имеет свои особенности и применятся для организаций с различными видами деятельности. Для того чтобы выяснить какой из методов является наиболее оптимальным для организаций с массовым производством продукции необходимо определить, что значит каждый из них.

Одним из методов учета и калькулирования себестоимости продукции является попроцессный метод, он применяется в отраслях с массовым и серийным производством однотипной продукции или в организациях с непрерывным производственным циклом. В данном методе калькулирование себестоимости не осуществляется на каждой фазе производства, а ведется по производственному процессу в целом, т.е. прямые и косвенные затраты здесь учитываются на весь выпуск продукции. Для того чтобы определить среднюю себестоимость единицы продукции необходимо суммировать все затраты (по итогу по каждой статье) и разделить на количество произведенной готовой продукции. Одним из плюсов данного метода является то, что он не требует большего числа хозяйственных операций и сложных подсчетов, однако невозможно точно получить себестоимость отдельного изделия.

Также в организациях с массовым производством возможно и применение попередельного метода, сырье и материалы в данном случае проходят последовательно несколько самостоятельных фаз обработки, так называемых переделов. При этом каждый передел, это законченная фаза, по окончанию которой организация получает полуфабрикат, который нуждается в последующих переделах, для получения готовой продукции. Прямые

затраты отражаются в учете не по видам продукции, а по переделам и отдельно исчисляется себестоимость продукции каждого передела. Данный метод также может быть полуфабрикатным и бесполуфабрикатным. В случае полуфабрикатного способа себестоимость рассчитывается после каждого передела, а при бесполуфабрикатном - производится передача полуфабриката из цеха в цех, без подсчета себестоимости, а только лишь указывают количество. Второй способ является более достоверным и точным, а также менее трудоемким и дешевым, но в свою очередь он не позволяет определить себестоимость полуфабриката, что неудобно при реализации их на сторону.

Следующим рассматриваемым методом является позаказный, он не подходит для крупных организаций с массовым производством, так как предназначен для мелкосерийных и единичных производств, которые выпускают уникальные изделия по требованию заказчика. Сущность его заключается в том, что все прямые затраты учитываются в разрезе калькуляционных статей по отдельным производственным заказам. Все остальные издержки учитываются по местам их возникновения и включаются в себестоимость заказов путем распределения. В конечном итоге определяется индивидуальная себестоимость единицы продукции или заказа.

Нормативный метод учета затрат является одним из передовых и внедрен во многих крупных производствах и имеет обширную научную, практическую и нормативную базу. Он применяется в организациях с массовым и серийным производством разнообразной и сложной продукции. Данный метод представляет собой совокупность процедур по планированию, нормированию, отпуску материалов в производство, калькулированию себестоимости и осуществлению анализа и контроля на основе норм затрат. В свою очередь, под нормой понимается минимальные затраты, которые необходимы для производства продукции. Сущность нормативного метода заключается в предварительном составлении нормативной калькуляции по статьям затрат готовой продукции по действующим нормам и учет отклонений по ним.

Рассмотрев каждый из методов можно судить какой из них будет целесообразнее использовать организации с массовым производством. Каждый из них имеет ряд своих преимуществ и недостатков, которые следует учитывать при выборе. Рационально использовать нормативный метод, так как он обеспечивает точность расчетов себестоимости, оперативность учета выпуска готовой продукции и наконец контроль над произведенными затратами, путем выяснения отклонений фактических от нормативных затрат. Хотя он является трудоемким и сложным, но если хорошо наладить данный процесс, то он поможет вывести производство на новый уровень, выступает активным средством ресурсосбережения и дает возможность выявить как внешние, так и внутрипроизводственные резервы снижения затрат.

**Выводы.** Учет затрат и калькулирование при выпуске готовой продукции являются единым процессом, с помощью которого происходит определение всех издержек на всех стадиях производственного процесса. Каждая организация стремиться снизить себестоимость продукции, а тем самым получать большую выгоду, продавая продукцию по неизмененной цене. А для того чтобы снизить затраты, необходимы выбрать правильный метод их учета. Не зависимо от особенностей производства метод характеризуется способами обобщения издержек по составу, содержанию, назначению, местом возникновения и центром ответственности, по видам продукции или работ. Методов расчета себестоимости существует довольно много и прежде всего очень важно четко представлять отличия между ними и как тот или иной метод отразится на финансовом результате деятельности организации, поэтому прежде чем выбирать какой-то из них следует взвесить все преимущества и недостатки каждого из них и исходя из этого принимать решение.

# ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НАРУШЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ К БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ

Дубенко А.Ю.[1]
[1]*студентка кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: Ляшенко Т.В.
alisadoobenko@mail.ru

**Введение.** За истекшие два года организации Республики Крым и г. Севастополя должны были привыкнуть к особенностям бухгалтерского учета в РФ, ведь он имеет много общего с украинским. За прошедшее время бухгалтерам предприятий новых регионов РФ необходимо было прежде всего ознакомиться с конкретными требованиями нормативных документов, которые регулируют бухгалтерский учет в России.

Теперь это особенно важно, так как существенно усиливается административная ответственность за вынужденные и умышленные ошибки, допущенные при ведении бухгалтерского учета. Это видно из изменений, которые внесены в КоАП РФ Федеральным законом от 30.03.2016 N 77-ФЗ "О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях".

Бухгалтера знают, что всякая выездная проверка, проведенная налоговыми органами, может привести не только к доначислениям собственно налогов, но и к штрафам за ошибки в бухгалтерском учете, которые легко выявляют те же инспекторы.

**Цель данной статьи**: обозначить основные положения статьи 15.11. «Грубое нарушение требований к бухгалтерскому учету, в том числе к бухгалтерской (финансовой) отчетности» КоАП РФ.

**Задачи исследования:**

- изучить нормативную базу по вопросу реализации административной ответственности за нарушения, допущенные при ведении бухгалтерского учета;
- рассмотреть виды административно-правового порядка;
-провести анализ нормативно-законодательных актов органов государственной власти РФ в области бухгалтерского учета.

В настоящей работе методологическую и информационную базу составили законодательные и нормативные акты, инструктивные и методические материалы по бухгалтерскому учету. Применялись анализ, индукция, сравнение, абстрактно-логический и специальный методы исследования.

**Результаты исследований**. С апреля 2016 г. произошли изменения в ст. 15.11 КоАП РФ «Грубое нарушение требований к бухгалтерскому учету, в том числе к бухгалтерской (финансовой) отчетности». Теперь статья применяется в редакции Федерального закона от 30.03.2016 № 77-ФЗ «О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях». Прежняя редакция этой нормы устанавливала ответственность за грубое нарушение правил ведения бухучета и представления отчетности. Данный закон откорректировал сферу ответственности, и теперь она применяется за грубое нарушение требований к бухучету, в том числе к бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Согласно п.2 часть 1 под грубым нарушением понимается искажение (уменьшение или увеличение) сумм начисленных налогов и сборов не менее чем на 10%; искажение (уменьшение или увеличение) любой статьи (строки) бухгалтерской отчетности не менее чем на 10%, если даже это искажение не повлияло на размер исчисленных налогов и сборов.

Этой же частью предусмотрена административная ответственность за ведение бухгалтерского учёта вне применяемых регистров бухгалтерского учета.

Штраф, предусмотренный ст. 15.11 КоАП РФ, может быть наложен независимо от того, повлияло нарушение на исчисление налогов или нет. Размер этого штрафа вырос.

В прежней редакции за такое нарушение должностные лица наказывались на сумму от

2000 до 3000 руб, а теперь же должностное лицо будет наказываться за такое нарушение штрафом в размере от 5000 до 10 000 руб. Более того, дополнительно введено увеличенное наказание за повторное совершение данного нарушения. И это наказание будет заключаться не только в более высокой сумме штрафа (от 10 000 до 20 000 руб.), но и - в качестве альтернативы по усмотрению суда - в дисквалификации должностного лица на срок от одного года до двух лет.

Ужесточение порядка применения ст. 15.11 КоАП РФ проявилось и в том, что увеличился срок исковой давности в отношении нарушения, которое ею предусмотрено. Соответствующим образом изменена ч. 1 ст. 4.5 КоАП РФ. Теперь этот срок составляет два года со дня совершения нарушения.

Ранее нарушения законодательства РФ в области бухгалтерского учета в указанной норме не упоминались, поэтому к ним с учетом положений ст. 23.1 КоАП РФ применялся срок исковой давности, равный трем месяцам. Это существенно осложняло вынесение штрафов налоговыми органами по ст. 15.11, когда они проводили проверки периодов, с момента окончания которых предельные три месяца уже истекли.

При ужесточении ответственности за нарушения, предусмотренные ст.15.11КоАП РФ можно избежать.

Так, когда предприятие предоставляет уточненную налоговую декларацию в налоговый орган после истечения срока подачи, но при этом срок уплаты не истек, должностное лицо не будет оштрафовано.

Если уточненная декларация была представлена до момента, когда организация узнала об обнаружении налоговым органом факта не отражения или неполноты отражения сведений в налоговой декларации, а также ошибок, приводящих к занижению подлежащей уплате суммы налога, либо о назначении выездной налоговой проверки (п. 3 ст. 81 НК РФ).

В то же время, как видим, не все нарушения, за которые должностное лицо штрафуется по ст. 15.11 КоАП РФ, выражаются в совершении ошибок в начислении налогов, а представляют собой нарушение правил организации и ведения бухгалтерского учета. То есть для того, чтобы избежать соответствующей ответственности, представление уточненных деклараций не имеет смысла.

Вместо этого нужно исправить ошибку в установленном порядке, включая представление пересмотренной бухгалтерской (финансовой) отчетности. Сделать это надо до утверждения бухгалтерской (финансовой) отчетности в установленном законодательством РФ порядке.

Правда, такой порядок (в отношении представления пересмотренной отчетности) не вполне ясен. Ведь очевидно, что бухгалтерская (финансовая) отчетность сначала утверждается и только потом уже представляется в контролирующие органы. Поэтому бессмысленно говорить о представлении пересмотренной бухгалтерской (финансовой) отчетности до того, как она будет утверждена. То есть важно все же исправить ошибку именно до даты утверждения отчетности.

**Вывод:** Внесение изменений в ст. 15.11 КоАП РФ предполагают меры повышению эффективности пресечения грубого нарушения требований к бухгалтерскому учету и составления бухгалтерской (финансовой) отчётности.

Увеличение штрафов и ужесточение административной ответственности за грубое нарушение установленных законодательством РФ требований к бухгалтерскому учету способствует предотвращению нарушений требований к бухгалтерскому учету, обеспечению качества формируемой в бухгалтерском учете информации, которая используется широким кругом пользователей для различных целей.

# СУЩНОСТЬ И ПОНЯТИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Дудко А.О.[1]
[1]*студентка кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Клименко О.П.
Dudko_94@inbox.ru

**Ведение**. Актуальность исследования заключается в том, что в современных условиях ведения хозяйства дебиторская задолженность является одним из наиболее негативных явлений в экономике России. Большая сумма задолженности, которая существует между предприятиями, приводит к кризису неплатежей. Этот кризис сдерживает развитие рынков, на которых работают предприятия.

В связи с указанной ситуацией большинство предприятий практически не имеют возможности нормально функционировать, ведь наличие дебиторской задолженности отвлекает средства из оборота. Также необходимо отметить, что на предприятиях существуют много спорных вопросов, которые нуждаются в дальнейшем исследовании организации учета дебиторской задолженности на предприятии. Наличие дебиторской задолженности требует так же ее постоянного контроля для того, чтобы можно было избежать образования безнадежной дебиторской задолженности. Поэтому изучение проблем учета и аудита дебиторской задолженности является актуальной темой исследования.

**Цель и задачи.** Изучить состояние учета и аудита дебиторской задолженности и определить направления по ее улучшению.

**Методика исследования.** Совокупность теоретических, методических и практических положений бухгалтерского учета дебиторской задолженности.

**Результаты исследований.** Дебиторская задолженность - это обязательства, которые должны исполняться надлежащим образом в соответствии с условиями и требованиями закона, иных правовых актов, а при отсутствии таких условий и требования – в соответствии с обычаями делового оборотов или иными надлежащими правилами».

Дебиторами могут быть как юридические, так и физические, лица, которые задолжали предприятию денежные средства, их эквиваленты или другие активы. По данным бухгалтерского учета можно определить сумму задолженности на любую дату, но обычно такая сумма определяется на дату баланса. Поскольку в соответствии с требованиями Федерального закона «О бухгалтерском учете» «организации подают также промежуточную (квартальную) отчетность, то сумму дебиторской задолженности предприятия следует определять ежеквартально».

Заданиями учета расчетов является: соблюдение установленных правил расчетных операций; своевременность расчетов и предотвращение случаев просрочки уплаты дебиторской задолженности; правильное и своевременное документальное оформление расчетных операций, их отражение, в регистрах бухгалтерского учета; периодическая сверка данных бухгалтерского учета непосредственно с дебиторами.

Бухгалтерский учет должен отображать принятые меры на бухгалтерских счетах и, соответственно, их влияние на финансовые результаты деятельности предприятия. Основные положения учета расчетов с покупателями и другими дебиторами (дебиторской задолженности) приведены на рис. 1.

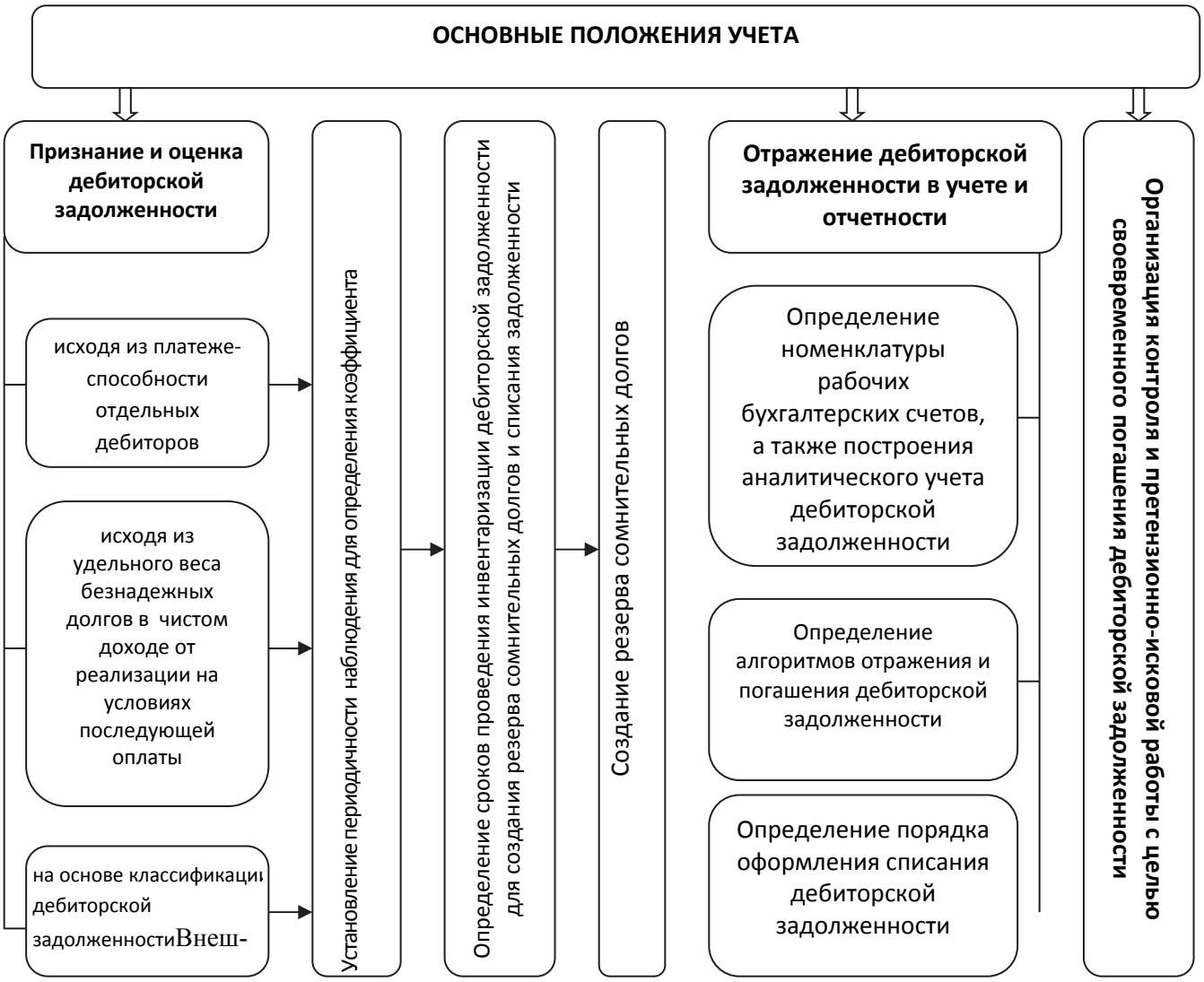



Рис. 1. Основные положения учета дебиторской задолженности

**Выводы.** Из проведенного исследования можно сделать вывод, что вопросы учета дебиторской задолженности требуют внимания, так как зная особенности учета и оценки дебиторской задолженности, правила ее списания можно избежать ошибок в учете, что будет способствовать правильной оценке активов и расчету соответствующих налогов.

# НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИИ

Емельяненко М.Ю.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., профессор Сметанко А.В.
mmarussya16@gmail.com

**Введение:** Для ведения учета на предприятии, бухгалтер обязан владеть правовой терминологией, знать, как действуют и применяются нормативные акты, кто является субъектом хозяйственных отношений, как совершаются сделки и заключаются договоры, как расценивать имущество, что представляет собой интеллектуальная собственность, а также как регулируются трудовые отношения в организации. Наличие развитой правовой основы коммерческой деятельности в совокупности с отработанным налоговым законодательством во многом способствуют динамичной и прибыльной работе коммерческих фирм и общему экономическому подъему государства. Именно поэтому данная тема считается актуальной. Проведя данное исследование, можно дать чёткий ответ на следующие вопросы:
- кем регламентируется бухгалтерский учет в Российской Федерации?
- на скольких уровнях базируется система правового и методического регулирования бухгалтерского учета?
- что такое нормативно-правовые акты и сколько их всего?
- какие бывают модели нормативного регулирование бухгалтерского учета?

**Цель и задачи исследования:** от знания законов, нормативных документов, которые регулируют бухгалтерский учет, зависит достоверность бухгалтерской отчетности, а вследствие, и успех предприятия. В связи с этим вызывает интерес рассмотрения современного состояния и перспективы развития бухгалтерского учета в Российской Федерации.

Предметом исследования в данной работе является система нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации.

Целью является раскрытие содержания нормативных актов, благодаря которым регулируется учет.

**Методика исследований:** методологической основой исследования явились научные труды выдающихся отечественных ученых в области экономики и бухгалтерского учета; использовались различные публикации периодической литературы, учебные пособия, электронные ресурсы, а также нормативные и программно-методические документы общего образования.

**Результаты исследований:** Изучение данной темы дало возможность сделать некоторые выводы. Например, за время реформирования бухгалтерского учета произошли изменения, во многом предопределенные Программой реформирования бухгалтерского учета в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации от 6 марта 1998 г. N 283. Но учет в России не достиг наивысшей точки изменений по реформам, и следует продолжать изменения в целях создание еще более лучших условий и предпосылок для последовательного выполнения системой бухгалтерского учета. Следует так же иметь в виду, что, развитие бухгалтерского учета и отчетности должно происходить в тесной связи с изменениями экономической ситуации в стране. Так же была изучена история становления хозяйственного учета, и учет в современной России. Были проанализированы модели бухгалтерского учета и выявлена, наиболее приемлемая к российской практике бухгалтерского учета, континентальная модель.

Проведя исследование нормативно-законодательной базы РФ, можно, констатировать:

1) система нормативного регулирования бухгалтерского учета состоит из документов

четырех уровней. Первый уровень – первый уровень - Федеральный закон, другие Федеральные законы, Указы Президента Российской Федерации и постановления Правительства. Второй уровень - стандарты (положения) по бухгалтерскому учету и отчетности. Документы второго уровня включают положения по бухгалтерскому учёту и утверждаются федеральным органом исполнительной власти, указанным в статье 6 Федерального закона. В соответствии и на основе документов второго уровня, утверждаемых указанным федеральным органом исполнительной власти, Центральный банк Российской Федерации утверждает положения по бухгалтерскому учёту для банковской системы. Третий уровень - методические рекомендации (указания), инструкции, комментарии, письма Министерства финансов РФ и других ведомств. Документы третьего уровня подготавливаются и утверждаются федеральными органами, которым Федеральными законами предоставлено право регулирования бухгалтерского учёта, министерствами и иными органами исполнительной власти, на основе и в развитие документов первого и второго уровня. Документы третьего уровня не должны противоречить положениям по бухгалтерскому учёту и иным указаниям, утверждаемым федеральным органом исполнительной власти, указанным в статье 6 Федерального закона. Четвертый уровень - рабочие документы по бухгалтерскому учету самой организации. Документы данного уровня содержат, исходя из установленных правил бухгалтерского учёта, специфики условий хозяйствования, отраслевой принадлежности, структуры и размеров организации и других факторов, внутренние регламентирующие документы бухгалтерского учёта организации, носящие обязательный характер для системы внутреннего регламентирования хозяйственной деятельности организации и формирующие учётную политику организации.

2) в России сложилась определенная система нормативного регулирования бухгалтерского учета.

3) российская система нормативного регулирования бухгалтерского учета является континентальной моделью учета. И действительно, бухгалтерский учет у нас в стране регламентируется исключительно законодательно.

4) российская система нормативного регулирования бухгалтерского учета является действительно системой, то есть представляет собой целостную, взаимосвязанную, иерархично выстроенную совокупность нормативно правовых и иных актов.

5) российская система нормативного регулирования бухгалтерского учета находится на пути реформирования в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности.

**Выводы:** Бухгалтерский учет, как система представляет собой совокупность элементов метода учета, объединенных и связанных между собой. Эта система отражает информацию о состоянии и движении изучаемых объектов. Когда говорится о системе бухгалтерского учета, в полном объеме учитываются историческое место учетной системы, наличие национальных стандартов, организация бухгалтерского учета в масштабах предприятия, влияние налогового законодательства.

В заключение хочется отметить, что для налаженной организации бухгалтерского учета и эффективного его функционирования необходимо наличие проработанной законодательной и нормативной базы. Система законодательного и нормативного регулирования учета в РФ в настоящее время находится в стадии реформирования и приближения к международным стандартам. Поэтому требования отдельных законодательных актов и документов системы нормативного регулирования бухгалтерского учета нуждаются в доработке по их применению и приспособлению к конкретным условиям производственной деятельности.

# ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА НАЧИСЛЕНИЙ И ВЫПЛАТ ПОСОБИЙ ПО ВРЕМЕННОЙ НЕТРУДОСПОСОБНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Гончар К.Ю.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., доцент Сметанко А.В.
kristina.gonchar.95@mail.ru

**Введение.** В современных условиях ведения бизнеса право получения выплат по больничному листу имеют официально трудоустроенные работники, за которых организацией уплачиваются страховые взносы в ФСС (фонда социального страхования Российской Федерации).

Пособие по временной нетрудоспособности служит особым видом оплаты неотработанной нормы рабочего времени. Засвидетельствованием права на обеспечение указанным пособием является наличие надлежаще оформленного листка нетрудоспособности (больничного листка), выдаваемого лечащим врачом организации, имеющей лицензию на осуществление медицинской деятельности.

Порядок и условия выдачи, продления, а также учета документов, подтверждающих временную нетрудоспособность населения, осуществление контроля правильности их выдачи определяют Приказ Минздравсоцразвития РФ от 26.04.2011 № 347н «Об утверждении формы бланка листка нетрудоспособности» и Приказ Минздравсоцразвития России от 29.06.2011 г. № 624н (ред. от 02.07.2014 г.) «Об утверждении Порядка выдачи листков нетрудоспособности».

Случаи обеспечения работника выплатами в связи с временной нетрудоспособностью, порядок расчета пособия установлены Федеральным законом «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством» от 29.12.2006 № 255-ФЗ и Постановлением Правительства РФ от 15.06.2007 № 375 (ред. от 25.03.2013) «Об утверждении Положения об особенностях порядка исчисления пособий по временной нетрудоспособности, по беременности и родам, ежемесячного пособия по уходу за ребенком гражданам, подлежащим обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством».

**Цель исследования** предусматривает раскрытие особенностей порядка начисления и выплаты пособий по больничным листам, а также процесса расчета суммы, причитающейся к оплате за неотработанное время в связи с временной нетрудоспособностью.

**Методика исследования** основывается на специфических приемах бухгалтерского учета, позволяющих определить законность и правильность исчисления пособия по больничному листу, и формализации расчета денежной суммы с учетом особенностей действующего законодательства.

**Результаты исследований.** Выплата пособия по временной нетрудоспособности за первые три дня болезни осуществляется за счет средств работодателя, начиная с четвертого дня, оплата больничного производится за счет средств ФСС. Однако обязанность по исчислению размера денежной компенсации полностью возложена на организацию, с которой работник состоит в трудовых отношениях.

В связи с этим, приоритет отдается правильности исчисления причитающейся работнику суммы пособия, которая должна гарантировать справедливое денежное возмещение временной потери трудоспособности путем установления предельных размеров среднедневной минимальной и максимальной оплаты труда.

Процесс определения размера пособия по временной нетрудоспособности можно свести к двум этапам. На первом этапе производится расчет величины получаемого работником среднего дневного заработка по формуле (1):

$$СДЗ = \frac{ЗП}{730\ дней} \times ТС, \quad (1)$$

где СДЗ – размер среднедневного заработка;

ЗП – сумма заработной платы работника по всем местам работы за последние два календарных года, облагаемых взносами в ФСС;

730 дней – количество календарных дней за расчетный период;

ТС – процент среднего заработка в зависимости от трудового стажа.

На втором этапе следует определить общую сумму денежного возмещения по больничному листу, рассчитываемую по формуле (2):

$$БЛ = СДЗ \times ДБ, \quad (2)$$

где БЛ – сумма пособия по больничному листу;

СДЗ – размер среднедневного заработка;

ДБ – число календарных дней болезни.

Необходимо отметить, что при расчете пособия по временной нетрудоспособности, его начислении и выплате следует учитывать ряд нюансов, способных прямо и косвенно повлиять на размер конечной суммы компенсации. В частности, к таким особенностям относятся следующие:

1) наличие законных документов, служащих основанием для начисления пособия (листок нетрудоспособности, справка о сумме заработной платы);

2) расчетный период для начисления пособия составляет 2 календарных года, предшествующих году наступления страхового случая;

3) исключение из числа календарных дней расчетного периода календарных дней, определенных в соответствии с законодательством РФ;

4) соблюдение (несоблюдение) работником больничного режима;

5) средний дневной заработок не должен быть выше максимального среднедневного пособия, рассчитанного исходя из предельной величины базы для начисления страховых взносов, и ниже минимальной величины, исчисленной из МРОТ;

6) обязательный учет страхового стажа, влияющего на величину процента среднего заработка, подлежащего оплате;

Необходимо заметить, что с суммы начисленного пособия по больничному листу организация удерживает НДФЛ, поэтому крайне важно соблюдать сроки начисления и порядок выплаты денежной компенсации во избежание начисления штрафов и пеней.

**Выводы.** Пособие по временной нетрудоспособности как один из видов государственных гарантий возмещения заработной платы или ее части по причине заболевания, травмы, а также по иным предусмотренным законодательством основаниям, направлено на обеспечение стабилизации заработка работника в периоды его временной неспособности осуществлять трудовые функции.

В законности и правильности оформления больничных листов, точном и своевременном расчете сумм денежной компенсации по пособию заинтересованы как работодатель, так и работник, поскольку соблюдение данных положений позволит организации избежать необоснованных расходов на выплату пособий, а сотруднику обеспечит стабильную материальную поддержку и сохранит право на дальнейшую трудоспособность.

# УЧЕТ КАССОВЫХ ОПЕРАЦИЙ, ПРЕДПОСЫЛКИ ПЕРЕХОДА ОРГАНИЗАЦИЙ К БЕЗНАЛИЧНЫМ РАСЧЕТАМ

Горбань А.В.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: ст. преподаватель Горбачев В.А.
nastyagorban6@mail.ru

**Введение.** В обеспечении финансово – хозяйственной деятельности организации немаловажное значение имеет учет денежных средств. Абсолютная ликвидность денежных средств определяет их важную роль в различных финансово – хозяйственных операциях. Наличные средства используются организацией при расчетах с поставщиками и подрядчиками, покупателями, обеспечивают расчеты с бюджетом, налоговыми органами, а так же при расчете с кредитными и другими организациями.

Для корректного и правильного учета движения наличных финансовых ресурсов организации необходимо непрерывное ведение кассовых операций, в соответствии с законодательством Российской Федерации. Своевременный и грамотный учет денежных ресурсов позволяет контролировать наличие, сохранность и движение наличных средств, их целевое использование, а так же предотвращать факты недостач, хищения.

Для корректного и полного учета движения наличных средств организации необходимо установить платежную дисциплину, обеспечить полный и своевременный учет всех поступающих денежных средств и назначить материально – ответственное лицо по ведению кассовых операций. Руководитель организации обязан оборудовать кассовое помещение в соответствии с требованиями кассовой дисциплины с целью обеспечения сохранности денег.

В последнее время замечается тенденция отказа от наличных расчетов и перехода организаций к использованию безналичных операций. Отказ от осуществления наличных расчетов обусловлен тем, что ведение учета денежных средств на расчетном счету является надежным, функциональным и менее затратным способом. Учет наличных денежных средств в кассе не позволяет организациям совершать частые и особо крупные расчетные операции. На сегодняшний день большинство предприятий осуществляет свои финансово - хозяйственные операции на расчетных счетах.

**Целью исследования** является сравнительный анализ преимуществ и недостатков осуществления наличных и безналичных расчетов.

**Методика исследований**. Методическую и теоретическую основу работы составили законодательные и нормативные акты, учебная литература по теме исследования, справочные пособия, на основе которых был осуществлен сравнительный анализ и сделаны обоснованные выводы.

**Результаты исследований.** Применение организациями в финансово – хозяйственной деятельности наличных денежных операций усложняет процесс расчетов с контрагентами и является достаточно затратным способом. Вся ответственность за оборудование кассового помещения, в соответствии с требованиями, и сохранность денег в нем, а так же при сдаче сверхлимитных денежных сумм в отделение банка лежит на руководителе организации.

Использование наличных расчетов осуществляется лишь в пределах установленного лимита для одной операции, который составляет 100 000 рублей. Организации, осуществляющие наличные расчеты, в конце каждого дня обязаны определять остаток кассы и сдавать сверхлимитные суммы в обслуживающий банк. Превышение установленного лимита кассы разрешено лишь в течение трех дней с момента выдачи заработной платы, пособий, стипендий и пенсий. Передача сверхлимитной суммы осуществляется путем заключения договора с инкассаторской службой банка, либо со специализированной инкассаторской службой, осуществляющей лицензионную деятельность. Инвентаризация кассы осуществляется на основе приказа руководителя, с целью проверки наличия денежных

средств и документов, соответствия фактических данных учетным.

Открытие банковского счета осуществляется на основании договора и влечет возникновение ряда определенных функций и ограничений, защищающих права пользователя. При необходимости, организация может открывать неограниченное количество дополнительных счетов в банке.

Списание денежных средств со счета производится в пределах остатка денежных средств на нем. Если заключен договор о кредите, то банк в установленных пределах осуществляет платежные операции клиента, при отсутствии надлежащей суммы на счете пользователя.

Использование текущего банковского счета при осуществлении операций дает ряд преимуществ:

- возможность переложить обязанности по выполнению постоянных платежей на служащих коммерческого учреждения;
- упростить процесс оплаты с поставщиками и подрядчиками;
- возможность легко конвертировать денежные средства, при этом не снимая их со счета;
- ускорение процесса обращения денежных средств и материальных ресурсов организации.

Осуществление безналичных операций позволяет обеспечить сохранность финансовых ресурсов, оперативно осуществлять контроль над целевым использованием денежных средств. Использование банковского счета позволяет фиксировать движение денежных средств, отражать все операции в момент их осуществления и ускорить процесс расчетов с контрагентами.

Предпосылки увеличения роли безналичных расчетов:

1) Возможность простого и быстрого осуществления операций;
2) Прозрачность всех зачислений и списаний денежных средств со счета;
3) Возможность осуществления крупных сделок;
4) Ответственность за сохранность денежных средств лежит на коммерческой организации;
5) Упрощение расчетов с бюджетом и внебюджетными фондами;
6) Эластичность осуществления валютных операций и расчетов в иностранной валюте;
7) Простота осуществления внутренних и внешних расчетных операций.

**Выводы**. Содержание кассового помещения, контрольно – кассовой техники и персонала является затратным и нецелесообразным способом осуществления расчетных операций. Осуществление наличных расчетов с поставщиками и подрядчиками является долговременным процессом, требующим высокой квалификации сотрудников. Вышеуказанные факторы являются предпосылками к переходу организаций на безналичные расчеты.

Использование банковского счета обеспечивает высокую степень сохранности денежных средств и скорость осуществления денежных расчетов в процессе операционной деятельности организации.

Использование банковских счетов так же позволяет кредитным организациям контролировать денежный оборот, расширяет кредитные возможности банковской системы и дает ей возможность аккумулировать и распределять большее количество финансовых ресурсов в экономике.

# АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЁТА РАСЧЁТОВ С ПОДОТЧЁТНЫМИ ЛИЦАМИ

Горбань К.Ю.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Ежакова Н.В.
karina100113@mail.ru

**Введение.** В своей деятельности организации зачастую сталкиваются с необходимостью оплаты материальных ценностей или различного рода работ, услуг наличными денежными средствами через подотчетных лиц.

Расчёты с подотчетными лицами подразумевают широкий круг операций с наличными средствами, расчетами, приобретением материальных ценностей, налогообложением и т.п. Поэтому выполнение этой части учетной работы требует четкого соблюдения действующих нормативных актов и оформления соответствующих документов. Следовательно, изучение вопросов, связанных с данной группой расчетов, является очень актуальным в настоящее время.

**Цель исследований** заключается в изложении актуальных вопросов организации учёта расчёта с подотчётными лицами. Данная цель предусматривает решение следующих задач:
- рассмотреть порядок выдачи денежных средств под отчёт;
- определить проблемы учёта расчётов с подотчётными лицами;
- привести пути совершенствования учета расчетов с подотчетными лицами.

**Методика исследований** учёта расчёта с подотчётными лицами организации основывается на диалектическом методе, теории познания и системных исследованиях.

**Результаты исследований.** Согласно Инструкции по применению Плана счетов, утвержденной приказом Министерства финансов Российской Федерации от 31.10.2000 № 94н, подотчётные лица - это физические лица (сотрудники предприятия), которым на определенные цели авансом выдаются наличные денежные средства, а также другие ценности, с обязанностью предоставления отчёта про их использование.

В настоящее время наличное денежное обращение в РФ регулирует Указания ЦБ РФ от 11 марта 2014 г. N 3210-У «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства». Выдача наличных денежных средств под отчет производится в соответствии с общими требованиями, установленными данным нормативным актом.

Порядок выдачи денежных средств под отчёт следующий:

1) наличные деньги выдаются на расходы, которые связаны с осуществлением деятельности организации;

2) создается Приказ о направлении работника в командировку (в случае если подотчетная сумма будет выдана на цели командировки);

3) предварительно рассчитывается сумма аванса подотчетных сумм;

4) бухгалтер составляет расходный кассовый ордер и выдает денежные средства;

5) не позднее трех рабочих дней по истечении срока выдачи денег либо возврата из командировки работник предоставляет авансовый отчёт.

Основной проблемой, связанной с учётом расчётов с подотчётными лицами является контроль за целевым использованием подотчётных сумм.

Для этого проверяется наличие оправдательных документов, правильность их оформления, а также сопоставляются данные авансового отчета и приложенные к нему документы.

Оформление авансового отчета зависит от того как эти средства выдавались и на что они были потрачены. К нему обязательно должны быть прикреплены подтверждающие документы о расходовании денежных средств.

Возникают ситуации, когда работники теряют документы, подтверждающие расходы. В этом случае, как правило, налоговики считают полученные подотчетные суммы доходом работника и доначисляют НДФЛ и взносы. В большинстве судебных споров компании терпят поражение, но иногда компаниям удаётся доказать, что дохода у работника не возникало. Для этого необходимо что бы работник принёс эти товары в компанию, а компания оприходовала эти ценности, т.е. задолженности в этом случае перед компанией у работника нет.

Другой стороной контроля за целевым использованием подотчётных сумм является использование безналичных расчётов с подотчётными лицами.

Преимуществом такой формы платежа, как безналичные расчеты с подотчетными лицами с применением расчетных (дебетовых) банковских карт, является повышение эффективности платежных процессов и автоматизация сверки расчетов и контроля за поступлением (зачислением) средств и их использованием.

Так же подотчетные суммы можно перечислять на заработные карты работников, но при перечислении средств следует указать в назначении платежа «на хозяйственные нужды» или «на командировочные расходы».

Проблемным моментом, на участке учёта с подотчётными лицами является отмена командировочных удостоверений. Основное их назначение - подтверждение фактического срока и места пребывания в командировке. С отменой удостоверений связаны возможные фальсификации в фактическом времени командировки и связанное с этим, присвоение выданных суточных денежных средств.

Теперь фактический срок нахождения сотрудника в командировке подтверждается проездными билетами, представляемыми при возвращении из поездки. В том случае, если сотрудник использует для целей командировки личный транспорт, то срок нахождения в командировке нужно указать в служебной записке, которая подаётся вместе с подтверждающими использование личного транспорта во время командировки документами (счета, квитанции, кассовые чеки и др.).

После отмены командировочного удостоверения установить соответствие произведенных работником расходов именно в период командировки стало затруднительно. Поэтому бухгалтеру в любом случае необходим документ, подтверждающий решение работодателя направить работника в командировку именно в те сроки и в те места, которые подтверждены приложенными к авансовому отчету документами. При этом единственным документом, обосновывающим такие расходы, стал приказ о направлении работника в командировку.

Таким образом, в организации необходимо организовать передачу копии утвержденного руководителем приказа о командировке из службы кадров в бухгалтерию. Также может быть целесообразным выдача на руки командируемому копии приказа, который подтверждает принимающей стороне то, что работник действительно направлен в командировку в данную организацию, а не появился там по своей личной инициативе.

**Выводы.** Расчёты с подотчётными лицами являются важнейшим участком учёта, не обходящий стороной ни одно предприятие. Многоступенчатого тщательного документального оформления требуют выдача подотчётных денежных средств и последующее их списание. Для контроля за целевым использованием подотчётных средств необходима тщательная проверка оправдательных документов и соответствие данных авансового отчета и приложенных к нему документов. Рекомендуется осуществлять командировочные расходы безналичным порядком, с целью снижения нагрузки на сотрудников бухгалтерии и контроля денежных средств через клиент-банк. Это снизит риски бесконтрольного расхода денежных средств и вероятных финансовых махинаций недобросовестными сотрудниками организации.

# ПОЛОЖЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА 18/02 «УЧЕТ РАСЧЕТОВ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ» КАК ИНСТРУМЕНТ СОГЛАСОВАНИЯ РАСЧЕТОВ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ В НАЛОГОВОМ И ФИНАНСОВОМ УЧЕТЕ

Городничая Д.С.[1]
[1]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
Научный руководитель: к.э.н., доцент Джаферова Л.Р.
happy1910@mail.ru

**Введение.** На сегодняшний день бухгалтера, работающие в поле российского законодательства, сталкиваются с различной методологической основой регулирования, которая приводит к проблеме несопоставимости доходов и расходов в финансовом и налоговом учете, что в свою очередь приводит к различным показателям рассчитанного налога на прибыль. Перенимая опыт Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), Министерство финансов РФ ввело в действие национальное Положение бухгалтерского учета 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» (ПБУ 18/02), которое и выступает инструментом согласования данных расчетов в налоговом и финансовом учете.

**Цель и задачи исследований** сводятся к тому, чтобы раскрыть методические аспекты отражения обобщенной информации о расчетах по налогу на прибыль в финансовой отчетности, которые на данном этапе учетного процесса уже представляют собой взаимосогласованные данные налогового и бухгалтерского учета относительно налога на прибыль.

**Методика исследований.** Методологической основой исследования являются Налоговый кодекс РФ от 31 июля 1998 года N 146-ФЗ часть 1 (с изменениями и дополнениями) и от 5 августа 2000 года N 117-ФЗ часть 2 (с изменениями и дополнениями), ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» от 19.11.2002 г. № 114н.

**Результаты исследований.** Сумма прибыли, рассчитанная по данным бухгалтерского учета, зачастую, не совпадает с величиной прибыли, рассчитанной в налоговом учете, что приводит к разным по величине налоговым базам для расчета налога на прибыль. И если, бухгалтера отражали бы на уровне налоговой и финансовой отчетности разные данные одних и тех же данных, то можно было бы говорить о том, что данные отчетности не содержат достоверной информации о деятельности субъекта хозяйствования.

ПБУ 18/02 позволяет проследить взаимосвязь бухгалтерской и налоговой прибыли и одновременно выявить факторы, которые привели к расхождениям между бухгалтерской и налоговой прибыли. В итоге сумма текущего налога на прибыль в бухгалтерском учете, рассчитанная по методике ПБУ 18/02, должна соответствовать сумме налога, отраженной в налоговой декларации по налогу на прибыль. Это достигается благодаря следующим расчетам, представленным в формуле 1:

+/– ТНП = +/– УРНП (УДНП) + ИОНА – ИОНО + ПНО – ПНА (1)

где:

- ТНП – текущий налог на прибыль (налог, рассчитанный по данным налогового учета) или текущий налоговый убыток;
- УРНП (УДНП) – условный расход (+) по налогу на прибыль (налог, рассчитанный по данным бухгалтерского учета Дт 99 Кт 68) или условный доход (–) по налогу на прибыль (Дт 68 Кт 99, делается в случае, если по данным бухгалтерского учета получен убыток);
- ИОНА – изменения отложенного налогового актива (сумма налога на прибыль, которая в отчетном периоде увеличивает сумму налога, начисленного в бюджет (основанием служит бухгалтерская запись: Дт 09 Кт 68), а в будущих налоговых периодах будет принята к вычету (основанием служит бухгалтерская запись: Дт 68 Кт 09), что означает разницу между дебетовым и кредитовым оборотом по счету 09 «Отложенные налоговые активы», где этот счет был использован в корреспонденции со счетом 68);

- ИОНО – изменение отложенного налогового обязательства (сумма налога на прибыль, которая в отчетном периоде исключена из расчета налога (основанием служит бухгалтерская запись: Дт 68 Кт 77), а в будущих отчетных периодах будет принята к начислению (основанием служит бухгалтерская запись: Дт 77 Кт 68), что означает разницу между кредитовым и дебетовым оборотом по счету 77 «Отложенные налоговые обязательства», где счет был использован в корреспонденции со счетом 68);

- ПНО – постоянное налоговое обязательство (сумма налога на прибыль, которая приводит к увеличению налога на прибыль в отчетном периоде и не принимается к вычету в следующих налоговых периодах (основанием служит бухгалтерская запись: Дт 99 Кт 68));

- ПНА – постоянный налоговый актив (сумма налога на прибыль, которая приводит к уменьшению налога на прибыль в отчетном периоде и не принимается к вычету в следующих налоговых периодах (основанием служит бухгалтерская запись: Дт 68 Кт 99)).

После того как бухгалтером произведены соответствующие расчеты составляющих по формуле 1 они автоматически могут быть оформлены документально, как бухгалтерская справка-расчет, которая и будет основанием для заполнения итоговой части отчета о финансовых результатах, в которой прибыль (убыток) до налогообложения сопоставляется с текущим налогом на прибыль изменениям ОНО и ОНА с целью определения показателя чистой прибыли (убытка).

Рассмотрим алгоритм построения отчета о финансовых результатах, касательно налога на прибыль на рисунке 1.

АЛГОРИТМ УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ В ОТЧЕТЕ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

**Строка 2300 «Прибыль (убыток) до налогообложения»**

(-)

Строка 2410 «Текущий налог на прибыль»,
в т.ч. ПНО (ПНА)

(-)

Строка 2430 «Изменение ОНО»

(+)

Строка 2450 «Изменение ОНА»

(+/-)

Строка 2460 «Прочее»

=

**Строка 2400 «Чистая прибыль (убыток)»**

Рис. 1. Алгоритм расчета чистой прибыли (убытка) путем сопоставления прибыли (убытка) до налогообложения и расчетов по налогу на прибыль

В строке 2410 показывается сумма налога на прибыль, которую предприятие должно заплатить в бюджет, то есть это именно та сумма, которая отражена в налоговой декларации по налогу на прибыль. Постоянные налоговые обязательства (активы) находят свое отражение в отчете о финансовых результатах лишь справочно: в расчете других строк отчета они не участвуют, так как их влияние уже учтено в строке 2410 согласно формуле 1.

**Выводы.** Рассмотренная методика расчета текущего налога на прибыль и его «наложение» этих расчетов на данные показателя прибыли (убытка) до налогообложения в финансовой отчетности, позволяют сделать вывод, что методологическая основа ПБУ 18/02 позволяет привести в соответствие данные бухгалтерского и налогового учета относительно расчетов по налогу на прибыль. Благодаря ПБУ 18/02 на практике реализуется бухгалтерский принцип «достоверности» данных финансовой отчетности (отражение в ней правдивой информации относительно реально уплаченного налога на прибыль).

# ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Горовая Н.И.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доц. Грекова В.А.
gorovusik9393@gmail.com

**Введение.** В сфере экономики основополагающим конституционным принципом является принцип свободы экономической деятельности. Мировой опыт показывает, что одним из важных элементом рыночной экономики является существование и взаимосвязь больших, средних и малых предприятий. В нынешних условиях малое предпринимательство рассматривается не только как дополнение к большому производству, но и как самостоятельная единица.

Малое предпринимательство - сектор экономики, который определяется деятельностью субъектов малого предпринимательства на рынке товаров, работ и услуг. Субъектом малого предпринимательства является само малое предприятие.

Согласно законодательству, под *субъектом малого предпринимательства* понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25 %, а так же доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимися субъектами малого предпринимательства не превышает 49 % .

Средняя численность работников за отчетный период, не должна превышать допустимую среднюю численность для соответствующего вида деятельности.

В соответствии с Федеральным законом "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" предельная выручка от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий календарный год, определяемого в порядке, установленном законодательством Российской Федерации о налогах и сборах, суммируемого по всем осуществляемым видам деятельности и применяемого по всем налоговым режимам, для субъектов малого предпринимательства не должна превышать 800 млн. рублей.

**Цель и задачи исследования.** Целью данного исследования является анализ состояния малого предпринимательства Республики Крым. В связи со становлением Республики Крым новым субъектом Российской Федерации, данный процесс сопряжен с рядом задач, которые предстоит урегулировать:

а) сложности процедуры регистрации и перерегистрации, проблема перерегистрации недвижимости, земли, движимого имущества для крымских предприятий, необходимость переоформления лицензий, специальных разрешений и патентов, проведение перерегистрации торговых марок предприятий и торговых марок продукции;

б) неурегулированность разрешительных процедур и процедур осуществления государственного контроля, получения документов разрешительного характера субъектами малого предпринимательства;

в) отсутствие доступных финансовых инструментов, острая необходимость в нормализации банковской системы (сложности в получении дешевых и долгосрочных кредитных ресурсов), отсутствие залогового имущества у субъектов малого предпринимательства при получении кредитов;

г) проблемы финансового характера, связанные с возвратом/возмещением денежных средств в связи с их заморозкой украинскими банковскими учреждениями;

д) необходимость перезаключения хозяйственных договоров и завершение взаиморасчетов по ранее действующим украинским договорам;

е) необходимость выстраивания новых экономических связей с Россией с учетом более сильной конкурентной среды и построение новой транспортно-логистической системы.

**Методика исследования.** Для решения этих задач применялись такие общенаучные методы исследования, как анализ, синтез, наблюдение и логическое обобщение.

**Результаты исследования.** Одним из важных шагом навстречу крымским предпринимателям и развитию региона было принятие Государственной Думой 21 ноября 2014 года Федерального закона «О развитии Крымского федерального округа и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя». Закон вступил в силу 1 января 2015 года.

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) субъекты малого предпринимательства имеют право воспользоваться финансовой поддержкой. Только в том случае, если субъекты хозяйствования имеют разработанный бизнес-плана, в котором предусмотрено создание новых рабочих мест, рост поступлений в бюджет, выплата заработной платы на уровне не ниже прожиточного минимума, установленного для трудоспособного населения Республики Крым на дату подачи заявки. Преимущество отдается бизнес-планам, предусматривающим развитие приоритетных отраслей экономики: инновации и промышленное производство, сельскохозяйственная деятельность, санаторно-курортная и туристическая сфера, народные художественные промыслы и ремесла.

В рамках данной Подпрограммы созданы 3 фонда:

1. «Фонд микрофинансирования предпринимательства Республики Крым»,
2. «Крымский гарантийный фонд поддержки предпринимательства»,
3. «Крымский государственный фонд поддержки предпринимательства».

Наряду с деятельностью фондов также предусмотрены два механизма финансовой поддержки, реализуемые Минэкономразвития РК: гранты на начало ведения бизнеса в размере до 500 тыс. руб. и компенсация части процентной ставки по кредитам.

Крымская Ассоциация Предпринимателей с 2015 года создала департамент, целью которого является осуществление мер по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Крым и города Севастополя, а также содействия развитию бизнеса в Крыму брендов других регионов России.

В целях выявления наиболее проблемных моментов и оказания информационной поддержки в сфере ведения предпринимательской деятельности на сайте Минэкономразвития России открыт прием вопросов от граждан, проживающих в Крыму.

**Выводы.** На данный момент сделано не мало мер по поддержке субъектов малого предпринимательства, но стоит выделить ключевые задачи, которые предстоит решить: Принятие базового закона Республики Крым в сфере инвестиционной деятельности; Завершение разработки и утверждение Инвестиционной стратегии Республики; Обеспечение эффективного функционирования свободной экономической зоны; Повышение кадрового потенциала сотрудников профильных исполнительных органов государственной власти, муниципальных образований и организаций по вопросам привлечения инвестиций и работе с инвесторами; Завершение внедрения в Крыму Стандарта по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в субъектах РФ; Формирование на базе объектов имущества и земельных участков инвестиционных площадок для реализации инвестиционных проектов; Завершение обновления и запуск инвестиционного портала Республики Крым; Установление взаимодействия и развитие сотрудничества с инвестиционными фондами, частными и государственными институтами развития в целях привлечения средств для реализации инфраструктурных и инвестиционных проектов на территории нашего региона; Разработка и реализация

мероприятий по формированию благоприятного инвестиционного имиджа и продвижению экономического, инвестиционного и экспортного потенциала респ. Крым.

Крымское бизнес-сообщество как никогда нуждается в государственной поддержке, поэтому объем государственных закупок в Крыму и Севастополе будет расти год от года.

## ВЛИЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

Гречишников Н.П.[1]
[1]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И.Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент, зав. кафедрой Пожарицкая И.М.
Nicolya_G@mail.ru

**Введение.** Одним из основных центров управления предприятием сегодня становится учетная политика, оказывающая прямое влияние на показатели финансовой отчетности – информационную базу для принятия решений собственником и инвесторами.

Исходя из своей структуры, специфики отрасли и других особенностей деятельности определена роль учетной политики организации в ее финансово-хозяйственной деятельности. Установлены требования к содержанию учетной политики, а также факторы, оказывающие влияние на ее формирование.

К этому существенному процессу хозяйственной жизни в марте 2014 г. присоединились и предприятия Республики Крым, после вступления её в состав Российской Федерации в соответствии с Федеральным конституционным законом Российской Федерации от 21 марта 2014 г. № 6-ФКЗ "О принятии в Российскую Федерацию Республики Крым и образовании в составе Российской Федерации новых субъектов Республики Крым и города федерального значения Севастополя".

**Цель и задачи исследований.** Целью исследования является изучение оптимальных методов формирования учетной политики в переходный период и ее дальнейшее влияние на финансовую деятельность предприятий Республики Крым.

Для достижения данной цели были сформулированы и решены следующие задачи:

– систематизация существующих подходов к формированию учетной политики;

– выявление особенностей формирования учетной политики в условиях переходного периода;

– нахождение оптимальных методов ведения бухгалтерского учета путем формирования учетной политики предприятий при изменяющихся факторах.

В процессе исследования использовалась методика сравнительного анализа:

– норм действующего законодательства Украины, Республики Крым и Российской Федерации в области формирования учетной политики на предприятиях;

– возможных вариаций организации учетной политики в переходный период при изменяющихся факторах;

– результатов применения различных вариантов организации учетной политики и их влияние на финансовое состояние предприятия.

**Результаты исследований и их краткий анализ.** 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.

В ст. 8 Закона № 402-ФЗ сказано: «Совокупность способов ведения экономическим субъектом бухгалтерского учета составляет его учетную политику. Экономический субъект самостоятельно формирует свою учетную политику, руководствуясь законодательством

Российской Федерации о бухгалтерском учете, федеральными и отраслевыми стандартами.»

Перед юридическими лицами, осуществляющими свою деятельность на территории Республики Крым, встала проблема, связанная с порядком ведения бухгалтерского учета:

а) отсутствие четкой процедуры формирования первоначального сальдо по счетам учета, конкретных правил оценки активов, источников и обязательств предприятия;

б) отсутствие четких правил формирования учетной политики и ведения бухгалтерского учета на предприятиях в переходный период.

Переходное законодательство в течении 2014 г. менялась достаточно часто, что давало полное право предприятию менять учетную политику в соответствии Законом №402-ФЗ и ПБУ 1/2008.

Исходя из требований п. 6 ст. 8 Закона №402-ФЗ: «Изменение учетной политики может производиться при следующих условиях:

1) изменении требований, установленных законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете, федеральными и (или) отраслевыми стандартами;

2) разработке или выборе нового способа ведения бухгалтерского учета, применение которого приводит к повышению качества информации об объекте бухгалтерского учета;

3) существенном изменении условий деятельности экономического субъекта».

Крымские предприятия изначально работали по украинскому законодательству и, с точки зрения Закона, было бы целесообразнее разработать новую учетную политику по нормам российского законодательства. Используя нормы законодательства РФ и правила формирования учетной политики, произвести достаточно сложную процедуру переоценки остатков по статьям баланса на 01 января 2014 г. и операций за период с 01 января по дату перехода на российский бухучет.

По рекомендации Минфина Российской Федерации перевод денежных статей баланса, статей обязательств, капиталов и резервов можно провести по курсу ЦБ РФ на день осуществления операции. Этим же письмом устанавливается возможность самостоятельно выбрать дату перехода, что прямо противоречит п. 7 ст. 8 Закона № 402-ФЗ, в которой сказано: «В целях обеспечения сопоставимости бухгалтерской (финансовой) отчетности за ряд лет изменение учетной политики производится с начала отчетного года, если иное не обусловливается причиной такого изменения».

**Выводы.** Изучение вопроса формирования учетной политики предприятий Республики Крым в переходный период и влияние этого процесса на дальнейшую деятельность до настоящего момента является мало изученным и достаточно актуальным.

Положения учетной политики, установленные и применяемые при оценке и учете фактов хозяйственной жизни в переходный период, являются базой для адаптации к российским учетным реалиям. Правильное и оптимальное определение параметров учетной политики может, в дальнейшем, существенно повлиять на финансовые результаты деятельности предприятия.

Следуя духу Закона № 402-ФЗ рационально сделать пересчет статей баланса с начала отчетного года, однако, предприятиям оставлено право провести процедуру признания и оценки по статьям баланса с даты, определенной ими самостоятельно.

Ведение качественного, доступного и прозрачного учета, основанного на сформированных рациональных правилах, существенно отразится на деятельности любого предприятия, восприятии его потенциальными инвесторами и успешной интеграции в национальную и мировую экономику.

# УЧЕТ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Гупало Е.О.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: ассистент Кулякина Е.Л.
goa70@list.ru

**Введение.** В статье рассмотрены вопросы, связанные с формированием себестоимости продукции, которая является важнейшим показателям производственно-хозяйственной деятельности организации.

**Цель и задачи исследования.** Целью является изучение и рассмотрение учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции.

Для достижения поставленной цели была выделена задача направленная на исследование теоретических аспектов учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции.

**Методика исследования** основывается на общенаучных методах исследования и специфических методах бухгалтерского учета.

**Результаты исследования.** Основным направлением деятельности любой производственной организации является производство продукции, выполнение работ, оказание услуг с целью их дальнейшей реализации (продажи) потребителям. Во время процесса производства организация несет определенные издержки производства, нужные для изготовления продукции (работ, услуг).

Издержки производства – это затраты живого и овеществленного труда на изготовление продукции (выполнение работ, оказание услуг) и ее продажу. В основном, в практике для характеристики всех издержек производства используется термин «Затраты на производство».

Расходы представляют собой потребленные сырьевые, материальные, трудовые и другие ресурсы, оцененные в стоимостном выражении.

Кроме затрат на производство организация несет определенные расходы, которые связанные с реализацией продукции (затраты на упаковку и др.) .

Совокупность всех затрат на производство и реализацию продукции, выраженная в денежной форме образуют себестоимость продукции. Затраты на производство, которые относятся к выпускаемой продукции, формируют ее производственную себестоимость. Затраты на производство вместе с расходами на реализацию продукции, формирующие полную себестоимость реализованной продукции. Исчисления себестоимости всей продукции, отдельных ее видов и единиц продукции называется калькуляцией.

Калькулирование себестоимости продукции представляет собой способ группировки затрат и определения себестоимости произведенной продукции по статьям затрат, связанных с ее производством и реализацией.

Себестоимость продукции в целом определяется по экономическим элементам затрат, а себестоимость отдельных конкретных видов продукции по калькуляционным статьям расходов.

Завершающим этапом процесса калькулирования является исчисление фактической себестоимости единицы продукции.

В целом производственный учет охватывает группировки затрат на производственных счетах, определение себестоимости работ, услуг вспомогательных и обслуживающих производств и хозяйств с отнесением ее на расходы потребителей, определение и распределение расходов по обслуживанию производства и управления. На основе этих данных расходы распределяются между незавершенным производством готовой продукции и составляются расчеты (калькуляции) фактической производственной себестоимости единицы

продукции и всего производственного процесса за отчетный период. Наряду с этим расходы систематизируются по калькуляционным статьям, местам возникновения и центрам ответственности, видам, группам однородной продукции, заказами и др.

Сведения о расходах по каждому из элементов группируются по кредиту соответствующих счетов, а корреспонденция позволяет распределить эти расходы между хозяйственными процессами.

Прямые расходы отражаются по дебету счета 20 «Основное производство» и в дальнейшем закрываются на выпуск продукции. Также используются счет 23 «Вспомогательное производство».

В счет 25 «Общепроизводственные расходы» входят материальные расходы, расходы на отопление, освещение, водоснабжение и другие услуги по содержанию производственных помещений, а также расходы по подтверждению соответствия продукции аккумулируются на счету.

Косвенные расходы, отражаются по дебету счета 26 «Общехозяйственные расходы» и закрываются на счет 90 «Продажи».

Расходы на оплату труда по кредиту счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»; отчисления на социальные нужды по кредиту счета 69«Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»; амортизация по кредиту счета 02 «Амортизация основных средств»; другие расходы определяются по данным кредитовых оборотов счетов 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами», 71 «Расчеты с подотчетными лицами» и др.
В бухгалтерском учете отпуск материалов по назначению отражается записями по кредиту счета 10 «Сырье и материалы», на которых они учитываются, и дебету счетов затрат на производство и продажу 20 «Основное производство». Счет 90 «Продажи» предназначен для обобщения информации о доходах и расходах по операциям реализации готовой продукции.

**Выводы.** В результате проведенного исследования были сделаны соответствующие выводы:

- стоимость доставки складывается из затрат, связанных с процессом производства, природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных средств, трудовых ресурсов и других затрат, связанных с производством и продажей;
- процесс производства создает условия для дальнейшего роста рентабельности или иначе – компания становится банкротом. Таким образом, правильно организованный учет затрат, контроль норм расхода, своевременно произведенные ремонтные работы, маркетинговые услуги, надлежащее техническое и экономическое управление организацией позволяет повысить эффективность не только производственного процесса, но и системы управления.

# АНАЛИЗ УЧЕТА ЗАТРАТ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ

Хохлова А. В.[1]
[1]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., профессор Сурнина К.С.

**Введение.** Правильное оформление операций по учету затрат является основой правильного ведения учета. В связи с этим, что происходит постепенное сближение международных стандартов с отечественными следует уделять особое внимание анализу международных стандартов учета и отчетности и их сравнение отечественными.

**Цель и задачи исследований.** Целью статьи является анализ международных стандартов учета и отчетности по учету. Для достижения цели были поставлены следующие задачи: изучение теоретических основ документального оформление операций по учету затрат в системе международного стандартов.

**Методика исследований.** В основу методики данного исследования положен диалектический метод познания, системный подход, а также традиционные методы научных исследований: анализ и синтез, индукция и дедукция, абстрактно-логический метод.

**Результаты исследований.** Организация любого бизнес-процесса требует наличия ресурсов, определенных вложений предприятия, потребление которых определено основной миссией предприятия. Возникновение затрат связано с процессом организации системы управлении организации. Осуществление хозяйственной деятельности, производственных процессов, отдельных хозяйственных операций ведет к возникновению расходов приобретенных ресурсов. Другими словами, осуществляется трансформация ранее произведенных затрат в конечные расходы предприятия, связанные с основными видами деятельности, возможными убытками и потерями, как от производственной, так и непроизводственной деятельности предприятия.

По МСФО в определениях не фигурируют затраты, а рассматриваются только расходы (в смысле снижения экономических выгод), уменьшающие капитал. Затраты в принципе не вызывают уменьшения экономической выгоды и, следовательно, капитала организации. В МСФО и ПБУ доходы и расходы определяются через понятие "экономическая выгода". В то же время они не раскрывают сущности этого понятия, что приводит к разному толкованию экономической выгоды и к разным способам выявления величины прибыли (убытка).

В соответствии с МСФО в состав расходов не включается только уменьшение капитала, не связанное с его распределением между участниками (собственниками) капитала. ПБУ 10/99 не признает расходами выбытие активов в следующих случаях: в связи с приобретением внеоборотных активов; в связи с финансовыми вложениями; при благотворительной деятельности; в порядке предварительной оплаты запасов, работ, услуг; по договорам комиссии; в виде авансов, задатка в счет оплаты запасов, работ, услуг; при погашении полученных кредитов, займов.

Что касается расходов, то внешне ПБУ аналогично МСФО делит расходы на две группы: расходы обычной деятельности и прочие расходы. Прочие расходы по МСФО называются убытками. Это вполне логично, поскольку в финансовой отчетности они отражаются непосредственно в убытках. Однако по существу расходы по основным видам деятельности, согласно ПБУ 10/99, значительно меньше, чем себестоимость продаж, зарплата, амортизация, отражаемые в финансовой отчетности по МСФО. Дело в том, что ПБУ 10/99 группирует расходы по обычным видам деятельности еще и в зависимости от элементов затрат: материальных затрат, затрат на оплату труда, отчислений на социальные нужды, амортизации, прочих затрат. Это значит, что по данным элементам затраты учитываются на производственных счетах и потом распределяются между готовой продукцией и незавершенным производством.

Затраты, приходящиеся на готовую продукцию, в свою очередь, распределяются

между товарной продукцией и продукцией, используемой в собственном производстве как производственные запасы (их особенно много в сельском хозяйстве). Расходами же являются только затраты, приходящиеся на товарную продукцию (себестоимость товарной продукции). По МСФО только мизерная часть (зависящая от объема производства) затрат оставляется на незавершенное производство, остальные отражаются непосредственно в расходной части финансового отчета.

**Выводы**. Следовательно, себестоимость продаж по МСФО и ПБУ 10/99 - это несравнимые по содержанию величины. Указанные расхождения в классификации доходов и расходов рассматриваемых документов отражаются на построении отчета о финансовых результатах и на выборе способов учета для определения прибыли. Структура отчета о финансовых результатах в российских организациях внешне соответствует статьям, предусмотренным МСФО. Однако сумма прибыли в отчетах, составленных по МСФО 1 и ПБУ 4/99, не совпадает, что связано с разным подходом к определению себестоимости продаж. Для разрешения проблемы сближения стандартов необходимо определиться в главном вопросе - определении прибыли, разграничении затрат и расходов.

## ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Ильненко А.И.[1]
[1]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель к.э.н., доцент Ежакова Н.В.
alya.ilnenko@mail.ru

**Введение.** На предприятии постоянно ведутся расчеты с покупателями – за проданную продукцию, товары; с заказчиками – за выполненные работы и оказанные услуги.

Управление современным бизнесом сопровождается необходимостью решения задач различной сложности. Все чаще организации и индивидуальные предприниматели сталкиваются с проблемой невозврата долгов со стороны недобросовестных контрагентов. Возникающие при этом конфликты интересов уже стали неотъемлемой частью жизни общества.

Актуальность темы обуславливается тем, что расчеты с покупателями и заказчиками являются важнейшим показателем хозяйственной деятельности организации, так как от него во многом зависит правильность расчета величины доходов от реализации, а следовательно, в дальнейшем – сумма прибыли.

**Целью исследования** является изучение основных проблем в учете расчетов с покупателями и заказчиками, а также выявление направлений по совершенствованию бухгалтерского учета данного участка бухгалтерии.

Поставленная цель предусматривает решение следующих задач:
- выявление проблем в учете расчетов с покупателями и заказчиками;
- изучение отражения своевременной, полной и достоверной информации по расчетам с покупателями и заказчиками в бухгалтерском учете;
- разработка направлений совершенствования учета расчетов с покупателями и заказчиками.

**Методика исследований** учёта расчётов с покупателями и заказчиками основывается на теории познания, системных исследованиях, анализе, синтезе, методах бухгалтерского учета и др.

**Результаты исследований.** Развитие рыночных отношений нагружает предприятие большей ответственностью в разработке и принятии управленческих решений по обеспечению эффективности расчетов с дебиторами, в том числе расчетов с покупателями и заказчиками.

Увеличение или снижение дебиторской задолженности приводят к ухудшению финансового положения предприятия. Так, например, если дебиторская задолженность повышается над кредиторской, то это может привести к так называемому техническому банкротству. Это связано со значительным отвлечением средств предприятия из оборота и невозможностью погасить вовремя задолженность перед кредиторами, что приводит к неустойчивому финансовому положению организации.

Для снижения дебиторской задолженности предприятия в части расчетов с покупателями и заказчиками необходимо:

- ориентироваться на увеличение количества добросовестных заказчиков с целью уменьшения риска неоплаты;
- тщательно следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности. Значительное превышение дебиторской и кредиторской задолженности создает угрозу для финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования;
- контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям и т.д.

Основную массу всех расчетных операций на предприятиях занимают расчеты с покупателями и заказчиками за реализованную продукцию (товары, работы услуги).

Огромный оборот денежных и материальных ресурсов приводит к повышенному вниманию со стороны контролирующих органов к организации и ведению бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками. Существование различных методов учета, организация учета расчетов с множеством поставщиков и покупателей, постоянно изменяющаяся законодательная база делает работу бухгалтера предприятия, занимающегося расчетами с покупателями и заказчиками, крайне сложной и ответственной.

Для проведения анализа расчетов с покупателями и заказчиками используются данные бухгалтерского учета и отчетности, поэтому немаловажную роль играет правильная организация на предприятии бухгалтерского учета расчетных операций, которая требует своевременного и полного отражения хозяйственных операций по расчетам в первичных документах и учетных регистрах.

Учет расчетов с покупателями и заказчиками ведется на счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Синтетический и аналитический учет отгрузки и реализации готовой продукции, товаров, оказанных услуг покупателям и заказчикам при журнально-ордерной форме бухгалтерского учета ведется в журнале-ордере №11 (оборот по кредиту), ведомости отгрузки и реализации товаров в разрезе каждого дебитора, которые дают возможность контролировать наличие задолженности покупателей, сроки оплаты за отгруженный товар.

Аналитический учет расчетов с покупателями и заказчиками ведут в разрезе отдельных контрагентов, по видам реализованной продукции (товаров, работ, услуг), а также каждого отгрузочного и платежного документа.

Возникающая задолженность требует правильного учета для своевременного отслеживания истечения срока исковой давности. Наличие, а также увеличение задолженностей с истекшим сроком исковой давности существенно уменьшают прибыль организации.

Основной проблемой бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками можно считать его большую трудоемкость. В связи с этим можно порекомендовать автоматизацию учета при помощи компьютерных программ.

Использование электронных версий форм первичных документов по учету выпуска и продажи продукции значительно облегчит и ускорит учетную работу за счет имеющихся сервисных функций:

- постоянные реквизиты форм (название организации, ее реквизиты, должность и расшифровка подписи лиц, ответственных за совершение хозяйственной операции, и др.) вводятся один раз и впоследствии автоматически помещаются в заполняемые формы;
- итоговые данные в документах просчитываются и проставляются автоматически;

- информация, введенная один раз, автоматически переносится в те части документа, где она используется, а также во все связанные с ним документы.

**Выводы.** Учет расчетов с покупателями и заказчиками имеют очень важное значение для любого предприятия, активно работающего в условиях рыночной экономики.

Учет расчетов с покупателями должен обеспечить контроль за возникновением дебиторской задолженности в процессе реализации продукции (товаров, работ, услуг), сроков и фактов ее погашения, а также оценку дебиторской задолженности и времени поступления денежных средств в организацию.

Правильная организация учета расчетов с покупателями и заказчиками, несомненно, играет одну из важных ролей в каждой организации. В современных условиях, применительно к состоянию экономики любого предприятия, от бухгалтера требуется знание всех нюансов ведения расчётов с покупателями и заказчиками, умение быстро ориентироваться в изменяющейся ситуации, а также выбирать наиболее верное решение, которое благоприятно повлияет на экономическое положение фирмы.

## ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОВЕДЕНИЯ СУДЕБНО-БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ ОПЕРАЦИЙ ПО УЧЕТУ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Каналюк С.И.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., профессор Сметанко А.В.
kanalyuk.sofiya@yandex.ru

**Введение.** Основные средства составляют материально-техническую базу организации. От рационального учета основных средств зависит процесс их воспроизводства, пополнения, обновления и, в конечном счете, обеспеченность организации конкурентоспособными, современными средствами труда. Развитие этого направления экономики зависит от своевременного получения надежной, достоверной, прозрачной и полной учетно-экономической информации. Совокупная стоимость основных средств определяет уровень фондоотдачи, фондоемкости, фондовооруженности и ряд других технико-экономических показателей деятельности организации. Важность основных средств для производственного процесса объясняет значимость контроля за полнотой и правильностью отражения всех операций с ними в учете организации, а независимая проверка позволяет выявить все недостатки в постановке их учета.

**Цель и задачи исследований.** Целью исследования является рассмотрение особенностей проведения судебно-бухгалтерской экспертизы по операциям с основными средствами.

Основной задачей исследования является раскрытие основных предпосылок, связанных с проведением судебно-бухгалтерской экспертизы по операциям с основными средствами.

**Методика исследований** основана на общенаучных и специальных методах анализа, которые позволяют эксперту-бухгалтеру организовать судебно-бухгалтерскую экспертизу операций по учету основных средств.

**Результаты исследований.** Успех экспертизы во многом зависит от того, как было осуществлено планирование проведения экспертизы. Эффективное планирование предусматривает распределение обязанностей между экспертами таким образом, чтобы они соответствовали их квалификации и опыту для достижения лучших результатов.

Как отмечает Бутинец Ф.Ф. предпосылками назначения судебно-бухгалтерской экспертизы являются: необходимость установления фактических обстоятельств дела (уголовного или гражданского), которые требуют должного обоснования; наличие знаний по бухгалтерскому учету и других экономических наук для установления фактических

обстоятельств дела.

Другого мнения придерживается Г.Г. Муминова-Савина, которая считает, что необходимость назначения судебно-бухгалтерской экспертизы возникает во время расследования или судебного рассмотрения гражданских дел по присвоению, по должностным (служебным) преступлениям, а также относительно дел, когда необходимо проанализировать данные финансово-хозяйственных операций, отраженных в бухгалтерском учете.

В своей совокупности данные предпосылки являются базисом для дальнейшей организации судебно-бухгалтерской экспертизы по операциям с основными средствами.

Если рассматривать этапы проведения судебно-бухгалтерской экспертизы, то тут также мнения авторов различны.

Базась Н.Ф. в своем учебнике «Теоретико-методологические основы судебно-бухгалтерской экспертизы» выделяет следующие стадии проведения экспертизы: подготовительную, методическую, исследовательскую и стадию обобщения и оценки результатов проведенной экспертизы.

Автор Волкова И.А. в своем труде выделяет три стадии проведения судебно-бухгалтерской экспертизы, а именно: организационная стадия, стадия исследования и стадия обобщения результатов.

Анализ нормативно-правовой базы показал, что вопросы, связанные с организацией судебно-бухгалтерской экспертизы носят рекомендательный характер, в следствие чего, по нашему мнению, предлагается выделить следующие этапы, направленные на проведение судебно-бухгалтерской экспертизы:

- подготовительный этап (подбор эксперта, определение круга вопросов, вынесение постановления, изучение экспертом поставленных вопросов);
- организационно-методический этап (изучение представленных материалов, разработка методики проведения экспертизы, составление плана-графика);
- исследовательский этап (экспертное исследование вопросов, поставленных на рассмотрение);
- заключительный этап (обобщение результатов судебно-бухгалтерской экспертизы, передача заключения следователю или суду, и его оценка).

**Выводы**. Судебно-бухгалтерская экспертиза представляет собой экспертное исследование первичных и сводных документов бухгалтерского учета и финансовой отчетности, которые содержат фактические данные, необходимые для составления заключения по уголовному или гражданскому делу, либо делу об административном правонарушении. При ее проведении эксперт проверяет все первичные документы по учету основных средств, учетные регистры синтетического учета основных средств, а также бухгалтерский баланс отчетного периода и отчет о движении основных средств.

Связь судебно-бухгалтерской экспертизы с экономической и юридической науками обуславливают то, что данный вид экспертизы является процессуально-правовым по форме и экономическим по содержанию.

Процессуально-правовая форма судебно-бухгалтерской экспертизы заключается в том, что деятельность эксперта-бухгалтера, порядок назначения и проведения судебно-бухгалтерской экспертизы регламентируется значительным количеством законодательных актов.

Необходимо помнить, что проведение судебно-бухгалтерской экспертизы не является обязательным и вытекает из определенных обстоятельств уголовного или гражданского дела, материалов проведенных ранее ревизий, бухгалтерских и других документов.

# СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ

Кацера И.Н.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: доцент, к.э.н. Грекова В.А.
serega.ksi@mail.ru

**Введение**. Собственный капитал является финансовой основой любой организации, его привлечение намного легче, чем заемного капитала, он обеспечивает высокую вероятность генерирования прибыли по всем видам деятельности организации.

В тоже время отсутствие в нормативно-законодательной базе определения категории «собственный капитал» дает возможность, как теоретикам, так и практикам по-своему трактовать структуру и состав собственного капитала.

**Цель и задачи исследования**. Целью данной работы является обобщение и развитие учетно-экономической терминологии. Для достижения поставленной цели сформулированы следующие задачи: исследовать и предложить определение термина «собственный капитал», в связи с его отсутствием в российских нормативно-правовых актах по бухгалтерскому учету и отчетности.

**Методика исследований**. В ходе исследования нами были применены такие методы теоретического исследования, как анализ, систематизация, дедуктивный и индуктивный методы, а также эмпирический метод сравнения.

**Результаты исследований**. В российских нормативно-правовых документах учету собственного капитала и раскрытию информации о нем в бухгалтерской финансовой отчетности посвящены: Положение по бухгалтерскому учету 4 / 99 «Бухгалтерская отчетность организации» (пп. 20, 30), приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66 н «О формах бухгалтерской отчетности организаций», План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению (разд. VII).

Следует заметить, что во всех отечественных нормативно-законодательных документах употребляется не термин «собственный каптал», а просто «капитал». Следует заметить, что в нормативно-законодательной литературе многих европейских странах, КНР, Украине используется именно термин «собственный каптал».

В тоже время на законодательном уровне многих стран определение данного термина отсутствует. Отсутствует оно и в Международных стандартах финансовой отчетности (МСФО (IAS)). Так, информации о собственном капитале в МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» посвящены пп. 10, 79, 80, 106–110, в них раскрыты только основные составляющие капитала, а определение «собственного каптала» и методика представления в отчете о финансовом положении, отчете об изменениях в капитале и пояснениях отсутствует.

Для достижения динамического международного движения капитала, создания благоприятных условий для накопления капитала, инвестирования и рационального размещения капитала в производственных сферах, особенно при интенсивных изменениях экономической системы, первоочередной задачей должно быть четкое определение вышеназванного понятия.

Научное обоснование форм, видов, функций и элементов капитала, представляющих собой основу экономики и используемых в повседневной жизни, должно опираться на классическое понятие «капитал».

На протяжении длительного периода времени экономисты спорят над определением понятия «капитал». В современной экономической теории также наблюдается многообразие взглядов относительно определения «капитал». Бесспорно, все это осложняет течение процессов кругооборота капитала, его эффективного формирования и использования в

условиях трансформации экономики.

Так, классики политэкономии Рикардо Д. и Смит А. связывали капитал с накопленным трудом и запасом материальных благ (одежды, сырья, еды, инструментов, машин, денег и т. п.). Смит А. относил к капиталу не все запасы, а именно ту их часть, которая приносит доход и будет использована в дальнейшем производстве.

Точка зрения Жана Батиста Сея основана на том, что «капитал является одним из факторов производства, который образуется в процессе накопления, т. е. через привлечение к производству большего количества созданных продуктов, чем было потреблено в процессе их производства».

С точки зрения Франсуа Кенэ (основоположника школы физиократов), «капитал – это не деньги, а те средства производства, которые можно приобрести за деньги», а по мнению Рикардо Д., «капитал – это накопленный труд или все то, что участвует в производстве».

Выдающийся английский экономист XX века Альфред Маршалл считал основной чертой капитала способность создавать доход. Эта способность, по его мнению, обусловлена производительностью капитала как фактора производства. Кэмпбелл Макконелл и Стенли Брю отождествляют понятие «капитал» с инвестиционными ресурсами, представленными выработанными средствами производства (всеми видами инструментов, машин, оборудования).

Маркс К. останавливался на череде определений понятия «капитал». Так, в сврих работах он дает такие определения «капиталу»:

1) это не вещь, а определенное общественное, принадлежащее определенной исторической формации общества производственное отношение, которое представлено в вещи и придает этой вещи специфический общественный характер;

2) это не просто сумма материальных и произведенных средств производства, это преобразованные в капитал средства производства, которые сами по себе так же мало являются капиталом, как золото или серебро сами по себе — деньгами;

3) это растущая стоимость или капитал – это стоимость, которая создает прибавочную стоимость.

Современный экономист Бланк И. А. уже определяет капитал, как «запас экономических благ, накопленный путем сбережений в форме денежных средств и реальных капитальных товаров, привлекаемый в экономический процесс его владельцами с целью получения дохода как фактор производства и инвестиционный ресурс, функционирование которых в экономической системе базируется на рыночных принципах и связано с факторами ликвидности, времени и риска».

Существование такого многочисленного количества трактовок капитала может свидетельствовать о многогранности категории «капитал». В этой связи следует разделять подходы к трактовке понятия «капитал». Так, прежде всего, нужно выделить учетный подход, далее финансовый, экономический и социальный.

**Выводы**. В статье решено актуальное научное задание, которое состоит в обосновании определения термина «собственный капитал». Так, для целей бухгалтерского учета под собственным капиталом следует понимать средства, вложенные учредителями в размере не ниже предусмотренной законодательством минимальной величины, изменяющиеся в ходе хозяйственной деятельности организации, представленные в виде части стоимости активов, оставшиеся после вычета стоимости всех обязательств и используемые по усмотрению учредителей.

# СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Кириченко О.Б.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: старший преподаватель Горбачев В.А.
olgakirichenko96@gmail.com

**Введение.** На современном рубеже становления рыночных отношений одной из наиглавнейших характеристик считается прибыль, поскольку данный показатель оценивает эффективность работы организации, источники её жизнедеятельности. Рост прибыли создает финансовую основу для реализации расширенного воспроизводства организации и удовлетворения социальных и материальных потребностей учредителей и работников. С помощью прибыли выполняются обязательства организации перед бюджетом, банками и прочими организациями. В следствии этого достоверность исчисления финансового результата (бухгалтерской прибыли) является главной задачей бухгалтерского учета.

Конечным финансовым результатом деятельности организации считается прибыль. Хотя в ходе деятельности по некоторым хозяйственным операциям у организации могут возникать и убытки, которые уменьшают полученную прибыль и снижают рентабельность. Конечный финансовый результат (прибыль либо убыток) складывается из финансовых результатов от реализации и доходов от операционных и внереализационных результатов, уменьшенных на необходимую сумму затрат по данным операциям.

Актуальность данной темы весьма велика, поскольку при становлении рыночных отношениях организация ориентирована на получение прибыли, это считается наиболее важным условием для их эффективной предпринимательской деятельности, аспектом выбора оптимальных направлений и методов этой деятельности. В Российской Федерации, при становлении и развитии коммерческих организаций, проблема правильности учета становится все более важной темой, учет финансового результата организации необходим на любом этапе производства.

**Цель исследования** сводится к исследованию организации учета прибылей и убытков организации и предложение мероприятий по совершенствованию организации бухгалтерского учета финансового результата, распределения прибыли и улучшению финансового результата организации.

**Методика исследований** базируется на специальных методах, в частности факторный анализ, мероприятиях, предложениях и рекомендациях, которые целесообразно использовать для совершенствования организации бухгалтерского учета финансового результата организации.

**Результаты исследований**. Любая организация стремится получить максимальную прибыль. И здесь, кроме факторов увеличения объема производства продукции, продвижения ее на незаполненные рынки, выдвигается проблема уменьшения расходов на производство и реализацию продукции, снижения издержек производства.

В классическом представлении важнейшими условиями снижения затрат считается экономия трудовых и материальных ресурсов, потребляемых в производстве.

Уменьшения трудоемкости продукции, прироста производительности труда возможно добиться различными способами. Самые актуальные из них- механизация и автоматизация производства. Хотя, особо стоит обратить внимание на то, чтоб сменить устаревшее оборудование на более модернизированное. К сожалению, одни мероприятия и технологии не оправдают ожиданий без совершенствования организации производства и труда.

Одним из важнейших условий повышения прибыли организации - снижение себестоимости услуг. К факторам, обеспечивающим снижение себестоимости, относятся: использование новейших технологий; экономия топлива; электроэнергии; увеличение производительности труда; уменьшение потерь от брака и простоев; изменение структуры

производственной программы в следствии ассортиментных сдвигов и пр.

Для того, чтобы максимизировать прибыль, необходимо соблюдать следующие мероприятия:

1) Необходимо строго соблюдать заключенные договора на выполнение работ. Важным элементом для организации является найти заказчиков для выполнения престижных и наиболее необходимых для рынка работ.

2) Проведение масштабной и эффективной политики для подготовки сотрудников, что является особой формой вложения капитала.

3) Повышение результативности деятельности организации по оказанию различных услуг.

4) Для того, чтобы увеличить конкурентоспособность, а также заинтересованность заказчиков в выборе данной организации, необходимо улучшить качество выполняемых работ.

5) Немаловажную роль играет увеличение объема производства выполняемых работ за счет более полного использования производственных мощностей организации.

6) Для выполнения различных работ необходимо применять современные механизированные и автоматизированные средства.

7) Найти и ликвидировать причины возникновения чрезмерного расходования финансовых ресурсов на управленческие и коммерческие расходы.

8) Усовершенствовать маркетинговую деятельность.

9) Осуществить мероприятия, направленные на улучшение материального климата среди сотрудников, что в конце концов отразиться на повышении производительности труда.

Для проверки эффективности ведения дел полезно сравнить запланированную прибыль с полученной. Чтобы лучше понимать и оптимизировать систему экономических процессов внутри и, в некоторой степени, во внешней среде организации, используют специальные методы, в частности факторный анализ. Его цель состоит в оценке влияния каждого из факторов экономической системы на сумму конечной прибыли. Это удобно делать, сравнивая одноименные пункты отчета о прибылях и убытках в отчетном и базисном периодах. Такой способ не может обещать абсолютной точности результатов, т.к. бывает сложно выделить степень влияния каждого фактора в отдельности.

На данном этапе можно сформулировать основные задачи бухгалтерского учета прибылей и убытков, они выступают некими целевыми установками, требованиями к учету:

- соблюдать законодательство по учету прибылей и убытков;
- своевременно и правильно отражать в бухгалтерском учете все операции, которые приводят к изменению прибыли и убытка;
- своевременно и правильно рассчитывать базу для начисления налога на прибыль, верно его исчислить, начислить и уплатить;
- составлять необходимую финансовую отчетность, сдавать её в установленные сроки в соответствующие органы во избежание штрафов и пеней.

Использование на практике предложенного подхода значительно увеличит получаемую прибыль в организации

**Выводы**. Финансовый результат - это конечный результат деятельности предприятия, который характеризуется суммой прибыли или убытка.

Использование рекомендаций по совершенствованию учета прибыли и ее использования, начиная с модернизации производства, заканчивая усовершенствованием движения документов не только в организации, но и за ее пределами, является эффективным только в случае, чтобы модернизация состояла не только в совершенствовании основного производства, но и полной модернизацией бухгалтерии между всеми внутренними и внешними субъектами бухгалтерского учета.

# ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ ПРИ ПЕРЕХОДЕ С УПРОЩЕННОЙ НА ОБЩУЮ СИСТЕМУ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Костюк Е. Ф.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., доцент Сметанко А.В.
ekaterina_i_kostuk@mail.ru

**Введение.** Законодательством Российской Федерации установлены специальные налоговые режимы, применение которых основано на ряде критериев и условий. Одним из таких налоговых режимов является упрощенная система налогообложения (далее УСН), применяемая, как правило, малыми предприятиями и индивидуальными предпринимателями, чья деятельность не связана с производством подакцизных товаров, добычей и реализацией полезных ископаемых, не применяющими систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей и не являющихся участником договора о разделе продукции и доходы которых за налоговый период не превысили 60 млн. руб. Более конкретно условия применения данного режима налогообложения прописаны в статье 346.13 Налогового кодекса Российской Федерации.

В случае невыполнения организацией одного из условий применения УСН (например, превышение лимита выручки), она переходит на общую систему налогообложения (далее ОСНО), что впоследствии приводит к появлению проблемных вопросов в учете по отдельным участкам. Одним из наиболее проблемных участков учета в такой ситуации является учет налога на добавленную стоимость (далее НДС).

Необходимость детального изучения данного вопроса определена как сложностью самого налога, так и сложностью его учета, выраженной громоздким документооборотом, сложностью отражения операций, а так же значительными штрафами за ошибки в учете, за которыми могут последовать пени и штрафы за неуплату налога.

**Целью исследования** является раскрытие основных направлений совершенствования учета налога на добавленную стоимость при смене упрощенной системы налогообложения на общую систему.

**Задачи исследования:**

1) изучение особенностей учета НДС при смене системы налогообложения;
2) выявление типичных проблем и ошибок в учете НДС при переходе с УСН на ОСНО.

**Методика исследований** основана на использовании общенаучных и прикладных приемов и методов, позволяющих раскрыть особенности бухгалтерского учета по поднятой проблематике.

**Результаты исследований.** Организация, утратившая право на применение УСН становится плательщиком НДС с первого числа квартала, в котором указанное право было утрачено. С этого момента организация должна начислять НДС по всем операциям, являющимся объектом налогообложения.

Практика перехода с УСН на ОСНО показывает ряд проблемных моментов при начислении НДС и применении вычетов по нему. Одним из таких моментов является учет налога по товарам, реализуемых на условиях предоплаты. Если аванс получен до перехода на ОСНО, а отгрузка была произведена уже после перехода, НДС начисляется только на дату реализации. При этом начисление НДС с аванса не производится. Данный факт подтверждается письмом Министерства финансов России от 22 января 2016г. №03-03-06/1/226. Однако в случае, когда и получение аванса и отгрузка были произведены непосредственно после перехода на ОСНО, НДС необходимо начислять как на дату аванса, так и на дату отгрузки, что обеспечивает организации право на применение вычета по налогу с аванса.

Проблемные вопросы возникают и при учете НДС по товарам (работам, услугам,

имущественным правам), реализуемых без предоплаты в части погашения дебиторской задолженности непосредственно после перехода на общую систему налогообложения при условии отгрузки до момента перехода. В данной ситуации поступившие суммы оплаты не увеличивают налоговую базу по НДС. Данный порядок подтверждается письмом Министерства финансов России от 02 марта 2015г. №03-07-11/10711.

Важным вопросом так же является вопрос необходимости выставления счетов-фактур и уплаты НДС по товарам, отгруженным в месяцах квартала, в которых не было известно о смене налогового режима. Необходимость такая существует, поскольку организация становится плательщиком НДС с начала того квартала, в котором она утратила право применения УСН, о чем было сказано ранее. Организацией должны быть составлены счета-фактуры с начисленной суммой НДС по указанным товарам, зарегистрированы в Книге продаж. Однако контрагенту задним числом данные счета-фактуры выставлены быть не могут, за исключением последних пяти дней, предшествующих смене режима налогообложения, что обосновано сроками составления счетов-фактур при отгрузке.

Важным моментом при переходе на общую систему налогообложения с УСН является появление права применения налоговых вычетов по НДС в квартале перехода на ОСНО с сохранением данного права за организацией в течение трех лет по окончании этого квартала. Данная ситуация касается тех товаров (работ, услуг, имущественных прав), стоимость которых не была учтена при расчете единого налога. Примером могут служить товары, приобретенные для перепродажи в период применения УСН, и реализованные после перехода на ОСНО.

Проблемным моментом применения вычетов по НДС является вопрос использования рассмотренных вычетов по товарам, которые не оплачены поставщику. Следует отметить, что если приобретенные товары были реализованы в период применения УСН, то налоговый вычет организация не имеет права применить. Это связано с тем, что право на налоговый вычет возникает лишь в том случае, когда приобретенные товары планируются к использованию в операциях, облагаемых НДС, а их реализация в период применения специального налогового режима нарушает данное условие. Если же организация реализует товары непосредственно после перехода на ОСНО, то право на налоговый вычет может быть использовано. Аналогичная ситуация возникает и в случае с основными средствами.

В практике часты случаи возвращения на ОСНО. При этом возникает вопрос возможности повторного принятия к вычету восстановленной суммы НДС, при условии, что восстановление и перечисление в бюджет суммы НДС в момент перехода на УСН было осуществлено. Налоговым кодексом РФ не предусмотрена возможность применения налоговых вычетов в отношении, ранее восстановленного НДС, в связи, с чем организация, применявшая УСН и перешедшая на ОСНО, не вправе принимать к вычету суммы ранее восстановленного НДС.

**Выводы.** Налог на добавленную стоимость, являясь сложным налогом, как в плане взимания, так и в плане учета, становится возможностью для государства пополнения бюджета через пени и штрафы за ошибки в учете. Подобным рискам особо сильно подвержены организации, по каким-либо причинам сменившие режим налогообложения.

Рассмотренные проблемы учета НДС при переходе со специального режима налогообложения на общую систему не редки и требуют особого внимания со стороны бухгалтера и руководства организации.

# ТЕОРЕТИЧЕКСИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА ДОХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Козий А.И.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: ассистент Кулякина Е.Л.
anastasiya.koziy@mail.ru

**Введение.** В условиях рыночной экономики важную роль играет правильная организация бухгалтерского учета и производственной деятельности. А целью деятельности каждой организации является получение максимального дохода из результатов своей деятельности. В разрезе данной темы можно выделить проблемы, имеющие отношение к учету доходов:

1. В настоящее время большинство отечественных компаний предоставляют неполную и недостоверную информацию о доходах и расходах;
2. Проблема предоставления информации о деятельности организаций, её затрат и доходов;
3. Соблюдение бухгалтерского учета и контроля, правил расходования.

Для решения этих проблем, достижение поставленных целей и решения поставленной задачи использовались следующие методы исследования:

- метод научных абстракций – с помощью данного метода записываем определение прибыли организации;
- анализ – с помощью этого метода даем определение дохода и прочих доходов, анализируем классификацию доходов по различным основаниям;
- синтез состоит в концентрации на предмет исследования полностью, его рассмотрении и изучении.

**Цели и задачи исследования.** Главной задачей учета доходов организации является теоретическое и практическое рассмотрение аспектов и методов их учета. Для решения поставленной задачи по изучению учета доходов организации необходимо: рассмотреть теоретические аспекты раскрыть сущность, значение доходов и их классификацию; изучить документальное оформление учета доходов организации, а также порядок синтетического и аналитического учета доходов.

**Результаты исследования.** Изучение организации учета доходов коммерческих и некоммерческих организация позволило сделать некоторые выводы. Ряд ученых давали свое определение понятию доход, но после изучения некоторых из них можно дать альтернативное определение, которое стало общепринятым и универсальным.

Доходами организации являются денежные поступление от основных и неосновных видов деятельности, которые могут включать в себя продажу ценных бумаг, материальных активов, патентов и прав пользования интеллектуальной собственностью организации, а также доходы от продажи.

Основной целью деятельности каждой организации является получение максимальных доходов от результатов её деятельности. Поэтому каждому руководителю необходимо получаться достоверную и полную информацию не только о доходах, но и расходах, ведь получение прибыли прямым образом зависит от того, какие были сделаны расходы для её получения. Подготовкой и обработкой этой самой информацией занимается бухгалтерия организации, после изучения которой руководитель может принимать какие-либо управленческие решения.

Для достоверности и полноты отражения информации и финансовых результатах деятельности в бухгалтерском учете принято классифицировать доходы следующим образом:

- доходы от основного вида деятельности - ими признаются доходы от продажи продукции, выполнения работ, предоставления различного вида услуг.

- прочие доходы – представляет собой иной доход, а именно – продажа активов, патентов, промышленных образцов, ценных бумаг и других прав пользования интеллектуальной собственностью организации.

Исследования на данную тему показали, что юридическим документом, который подтверждает факт совершения хозяйственной операции по получению дохода организацией, основным видом. Если же основным видом деятельности является оказание какого-либо рода услуг, то таким юридическим документом является договор о предоставлении услуг. И договор о выполнении работ, если основной вид деятельности организации – выполнение работ.

После первоначального закрепления информации о признании дохода, эта информация находит свое отражение в бухгалтерской отчетности, а именно в отчете о финансовых результатах деятельности организации. Этот отчет может быть использован для проведения анализа с целью формирования управленческих решений, направленных на повышение эффективности деятельности организации.

Важной частью исследования по данной теме является изучение синтетического и аналитического учета доходов организации. Основным счетом, в котором находит свое отражение информация о доходах, является синтетический счет 90 «Продажи», связанный с анализом доходов организации. Этот счет является активно-пассивным счетам, который по своей сущности относится к финансово результативным. К счету 90 «Продажи» для удобства ведения бухгалтерского учета открываются следующие субсчета: 90.01 «Выручка от продаж»; 90.02 «Себестоимость продаж»; 90.03 «Налог на добавленную стоимость»; 90.04 «Акцизы»; 90.09 «Прибыль/убыток от продаж».

Следует отметить, что счет 90 «Продажи» не имеет сальдо на конец отчетного периода, потому итоговая сумма по данному счету списывается на счет 99 «Прибыли и убытки».

**Выводы.** После проведенного изучения данной темы исследования могут быть сделаны следующие выводы:

- результатом любой предпринимательской деятельности должно быть получение дохода.
- доход – это материальные и нематериальные ценности, то есть все то, что является результатом основной и неосновной деятельности.
- состав и порядок оформление бухгалтерского отчетности регулируется правовыми документами различного уровня.
- достоверное и полное отражение информации о финансовых результатах необходимо для точного и полного понимания деятельности, принятия управленческих и финансовых решений и изменения в экономической эффективности управления.
- информацию об окончательном экономическом результате деятельности в себе содержит финансовая отчетность.

# ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ, ПЕРЕДАННЫХ В ОПЕРАТИВНУЮ И ФИНАНСОВУЮ АРЕНДУ

Криничная А.Б.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита, Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Торопова И.С.
alesya.krinichnaya@mail.ru

**Введение.** Формирование аренды в экономике способно воскресить финансовые условия, которые обеспечивают импульс начинающемуся подъем, чтобы расширить эффективный спрос, интерес компании в росте деловой активности. Введение арендной платы во всем многообразии ее форм и методов позволяет компаниям подключиться к ценному международному опыту, накопленному в течение десятилетней практики.

Фундамент процветающего и оживленного развивающегося общества имеет возможность быть только в прогрессивной и конкурентоспособной рыночной экономики. Эта экономика основана на уважении и защите института частной собственности и контрактных отношений, инициативе и предприимчивости всех членов общества.

Основные средства считаются объектами, которые возможно получать и сдавать в аренду. всераспространенных между иными финансово-хозяйственных операций считаются арендные сделки.

Аренда - это хозяйственная операция, которая учитывает передачу арендодателем основных фондов в использование другому юридическому или же физическому лицу на конкретный срок, по целевому предназначению и за арендную оплату.

**Цель и задачи исследований.** Целью исследования является изучить особенности бухгалтерского учета и анализа аренды основных средств. Для реализации установленной цели следует изучить состав и специфику объектов, субъектов, информационных источников и методов бухгалтерского учета и анализа учета аренды основных средств.

**Методика исследований.** В процессе написания статьи были применены следующие методы научных изучений: классификация нормативно-правовой базы и анализ ее содержания в целях раскрытия темы; сбор и обработка практического материала; обобщение полученной информации.

**Результаты исследований.** Согласно статье 606 ГК РФ существует договор аренды, регулирующий арендные отношения, по договору аренды (имущественного найма) арендодатель обязуется предоставить арендатору имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование.

Аренда основных средств - это предоставление одним лицом (арендодателем) другому лицу (арендатору) - основные средства во временное владение или использование (или только использование) - за отдельную плату.

Арендные сделки являются наиболее распространенными среди других финансовых и хозяйственных операций. В то же время стороны арендного договора могут быть как физические, так и юридические лица.

Расходы признаются арендатором в качестве капитальных вложений в создание (строительство) других необоротных материальных активов для улучшения аренды объекта операционной (модернизация, преобразование, достройки, дооборудования, реконструкции и т.д.), которые приводят к увеличению будущие экономические выгоды, первоначально ожидалось от его использования.

Финансовая аренда - аренда, обеспечивающие передачу арендатору все риски и выгоды, связанные с правом пользования и владения активом.

Признаки финансовой аренды:

- По завершении срока аренды арендатор приобретает право собственности на арендованный актив;

- Арендатор имеет возможность и планирует приобрести объект аренды по стоимости ниже его справедливой стоимости на дату приобретения;

- Срок аренды составляет большую долю срока полезного использования (эксплуатации) объекта аренды;

- Настоящая стоимость минимальных арендных платежей с начала срока аренды равна или же выше справедливой стоимость объекта аренды.

В соответствии с договором лизинга осуществляется сдача имущества в аренду и оформляется актом передачи. В договоре аренды следует предвидеть состав и стоимость арендованного имущества, условия аренды, а также рассредоточение обязательств сторон поддерживать имущество в состоянии, соответствующем условиям договора и предполагаемого использования имущества, о сроке их предстоящей службы, рассчитанной на основе оценки стоимости имущества с учетом его фактического износа и амортизации и размера арендной платы.

Финансовые результаты от сдачи в аренду имущества арендодатель отображают на прибыли или доходы будущих периодов.

Смысл учета лизингового имущества считается, то что и сданные в аренду и не арендуемые основные средства - это доля имущества, используемого в качестве средства труда в процессе производства товаров, выполнения работ и оказания услуг или для управления организация в течение периода, превышающего 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев.

**Выводы.** В результате исследования было установлено, что договор аренды - один из наиболее распространенных соглашений используются в хозяйственной деятельности на различных предприятиях и у индивидуальных предпринимателей. Роль бухгалтерского учета в качестве важного средства получения полной и достоверной информации об имуществе предприятия и его обязательств очень важна. Результаты финансового кризиса, затронувшего практически все бизнес-сущности, привели к тому, что теперь заключение договоров аренды недвижимого имущества, особенно малого бизнеса, который не имеют необходимого количества собственных средств, привели к тому, что арендные отношения получили еще более широкое распространение. С экономической точки зрения аренда имущества для большинства предприятий, более выгодна, чем приобретение имущества в собственность.

Форму аренды определяет суть сделки, в согласовании с МСБУ (IAS) 17 "Аренда". Аренда имеет классификацию на основании того, в какой степени риск и вознаграждение, связанные с правом использования арендованным имуществом, переходят к арендатору или же остаются у арендодателя.

Тем не менее, несмотря на достаточно большую практику использования договоров аренды проблемы, которые связаны с их заключением, исполнением, а также учетом и налогообложением хозяйственных операций, возникающих в рамках арендных правоотношений, остаются актуальными и на данный момент.

# СИСТЕМА НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОДОТЧЕТНЫМИ ЛИЦАМИ

Куркчи-Халилева М. Ш.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., профессор Сметанко А.В.
milena.kurkchi@mail.ru

**Введение.** Зачастую в ходе своей деятельности практически все предприятия приобретают материальные ценности не только безналичным путём, но и за наличные денежные средства. Вследствие этого обычно сотрудникам предприятия выдаются деньги под отчёт для решения определённых задач предприятия. Именно в этот момент возникают расчёты с подотчётными лицами.

Учёт расчётов с подотчётными лицами строго регламентирован законодательством и ведётся в соответствии с нормативно-правовыми актами разных уровней. Следует отметить, что часть данных актов носят обязательный характер, а другие – рекомендательный. Нормативно-правовые акты представляют собой определенную систему, состоящую из 4 уровней: законодательного, нормативного, методического и организационного.

Так как расчёты с подотчётными лицами охватывают как налоговый, так и бухгалтерский учёт, их перечень будет крайне велик.

**Цель исследования** сводится к рассмотрению наиболее важных нормативно-законодательных актов, регулирующих данные расчёты, а именно: Федеральный закон «О бухгалтерском учете № 402-ФЗ»; Налоговый Кодекс РФ (главы 21, 23, 25); Трудовой Кодекс РФ; Порядок о ведении кассовых операций №3210-У; Указания Центрального Банка №3073-У; Постановление Правительства РФ №93; Положение по бухгалтерскому учету №10/99 «Расходы организации»».

1) «Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" (с изменениями и дополнениями)» дает определения основных терминов, применяемых в бухгалтерском учете, определяет основные принципы ведения и отражения учётного процесса и составления бухгалтерской отчётности в Российской Федерации. При расчетах с подотчетными лицами Закон отмечает основное регулирование дебиторской задолженности в бухгалтерском учете и финансовой отчетности.

2) «Налоговый Кодекс РФ (часть 2; главы 21,23,25)» характеризует налоговую систему РФ, виды налогов, их ставки, базу налогообложения, льготы, а также порядок взимания налогов.

**Результаты исследований.** Расчёты с подотчётными лицами непосредственно взаимосвязаны с налоговой системой РФ. Данные расчёты взаимодействуют с налогом на добавленную стоимость, налогом на прибыль и налогом с доходов физических лиц. Таким образом, в Налогом кодексе тонкости налогового процесса, связанные с расчётами с подотчётными лицами отражаются в главах 21,23 и 25. Так, например, в главе 21 «Налог на добавленную стоимость» указаны правила отражения НДС при приобретении материалов, запчастей и т.п. и списания НДС при осуществлении расходов сумм, выданных подотчёт. Далее, в главе 23 «НДФЛ», отражается порядок обложения налогом с доходов физических лиц сумм, выданных под отчет. В главе 25 «Налог на прибыль» отражены правила учета расходов подотчётных сумм при расчете налогооблагаемой прибыли.

3) «Трудовой Кодекс РФ» дает определение терминов, определяет сущность трудовых отношений, взаимоотношений с подотчётными лицами. В законодательном акте отражаются права и обязанности подотчётных лиц; а также работников, которые не могут получать денежные средства под отчёт по закону (то есть, не входящие в список подотчётных лиц) или же по собственному желанию (беременные женщины, инвалиды и т.п.)

4) «Порядок о ведении кассовых операций (Утверждено Решением Совета Директоров

Центрального Банка России от 11 марта 2014 г. № 3210-У)» отражает правила работы с наличностью, выдачи денег под отчёт на нужды предприятия и порядок документального оформления в бухгалтерском учете. Данный нормативный акт необходим при учете дебиторской задолженности, при расчетах с подотчётными лицами, которым выдана наличность из кассы.

5) «Указания Центрального Банка РФ «Об осуществлении наличных расчётов» от 07.10.2013 г. № 3073-У (зарегистрировано с Минюсте России 23.04.2014 №32079)» необходимы при осуществлении расчетов с подотчетными лицами наличными из кассы.

В соответствии с нормативно-правовыми актами РФ предельный размер расчётов с наличностью по одной сделке не должен превышать 100 000 рублей. Так как расчёты с подотчётными лицами практически всегда осуществляются наличным путём необходимо помнить о нормах законодательства и не превышать данный лимит.

6) «Постановление Правительства РФ №93» устанавливает размер суточных при командировках. При этом предприятие самостоятельно формирует размер суточных в пределах, допустимых законодательством РФ.

7) «Положение по бухгалтерскому учету №10/99 «Расходы организации» дает определение терминов, отражает критерии признания расходов и их оценку, определяет сущность затрат и их отражение в отчетности. Данный ПБУ отражает взаимосвязь затрат и дебиторской задолженности в организациях.

Выделяют три основных документа, которые относятся к 4 уровню системы: учётная политика, формы первичных документов по расчётам с подотчётными лицами, рабочий план счетов, утверждённый рабочей организацией.

**Выводы.** Таким образом, проанализировав нормативно-правовую базу РФ в части учета дебиторской задолженности подотчётных лиц, можно обобщить результаты следующим образом: главными нормативными документами, которые определяют основные принципы ведения учета с данными расчётами являются все вышеперечисленные документы: начиная первым уровнем и заканчивая 4-м. Этими законами предусмотрено применение Положений бухгалтерского учёта и утверждённого Плана счетов бухгалтерского учёта в части учёта расчётов с подотчётными лицами.

# МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ОБЩЕПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РАСХОДОВ

Куц М.А.[1]
[1]*студент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: ассистент Кулякина Е.Л.
kuc-maksim@mail.ru

**Введение.** Одной из важнейших задач, которая стоит на сегодняшний день перед всеми промышленными субъектами хозяйственной деятельности, выступает проблема формирования издержек производства и обращения, подразумевающая под собой выявление действенных способов сокращения себестоимости производимой продукции, а также повышения эффективности производственного процесса в организации. При поиске способов снижения себестоимости продукции, организация, в первую очередь, должна выявить косвенные (накладные) расходы, которые напрямую не связаны с процессом производства, поскольку именно их снижение позволит организации уменьшить себестоимость продукции (работ, услуг). Рациональная организация учета затрат, а именно общепроизводственных расходов выступает главным направлением снижения себестоимости продукции. Ответственное отношение руководства организаций к процессу создания образцовой системы учета общепроизводственных расходов позволит в дальнейшем повысить мобильность в условиях современного рынка, а также повысить эффективность деятельности штата управления. Данная предпосылка и обусловила необходимость рассмотрения методики распределения общепроизводственных расходов.

**Цель исследования** – на основе теоретических знаний дать оценку системе учета общепроизводственных расходов.

**Задачи исследования** – рассмотреть методические аспекты распределения накладных расходов.

**Методика исследования** базируется на рассмотрении основных проблем распределения общепроизводственных расходов, необходимо провести анализ существующих и выявить их положительные и отрицательные стороны с учетом специфики деятельности организации.

**Результаты исследований.** Под общепроизводственными расходами понимаются расходы, связанные с организацией и управлением производственным процессом на уровне производственных подразделений (цехов и участков).

Главными проблемами при распределении общепроизводственных расходов являются:

– нахождение оптимальной производственной мощности организации, при которой она ставит реальные задачи по производству продукции;

– отсутствие понимания в делении общепроизводственных расходов на постоянные и переменные;

– при нахождении оптимальной мощности в рамках организации, возникает вопрос о величине общепроизводственных расходов, а с ним, и дилемма выбора правильной базы распределения исходя из производственной мощности.

В целях решения выделенных проблем, обратимся к ряду специалистов в области учета общепроизводственных расходов. Чтобы, упростить учет общепроизводственных расходов рекомендуют закрывать административные расходы другими расходами. Во многом от того, как быстро бухгалтерия получит информацию о возникновении расходов, она может своевременно отобразить в учете, что в конечном итоге положительно скажется на производстве. Данные о расходах, в зависимости от подразделения, можно получить как в конце отчетного периода, так и в конце месяце.

Для учета общепроизводственных расходов принято использовать счет 25 «Общепроизводственные расходы». В дебет счета 25 в течение месяца списываются расходы

подразделения в корреспонденции с кредитом счета 10 «Материалы», счета 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению», счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», счета 71 «Расчеты с подотчетными лицами», счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и др. Общепроизводственные расходы по каждому подразделению в конце месяца распределяются по двум основным критериям: подразделениям и продукции. Например, если организация выпускает определенный вид единственной продукции, товаров и т.п., то вопрос выбора метода распределения общепроизводственных расходов может и не возникнуть, так как организация расходы относит на себестоимость единственной продукции. В случае если организация занята выпуском нескольких видов продуктов, то перед ней возникает проблема распределения производственных расходов при определении себестоимости единицы товара. Как раз, данное распределение расходов вытекает из выбора базы распределения и текущего учета расходов. База распределения выбирается на долгое время, так как она является элементом учетной политики организации. На данный момент, для распределения издержек вспомогательных и обслуживающих производств используют следующие методы распределения:

– прямого распределения затрат (применяется, если вспомогательные и обслуживающие цеха не оказывают друг другу услуг);

– последовательного, или пошагового, распределения (практикуется, если данные цеха оказывают друг другу услуги в одностороннем порядке);

– двухстороннего, или взаимного, распределения (находят применение, в случае, если между цехами возникают двухсторонние обоюдные связи).

При выборе базы распределения должна учитываться специфика деятельности организации и экономическая ценность фактора, который в большей степени влияет на себестоимость. К примеру, если на высокотехнологичном производстве процесс предстает материалоемким, то фактором распределения может служить стоимость запасов, или если оплата труда работников занимает большой удельный вес в затратах, то она может приниматься за фактор распределения.

Итак, можно наблюдать, что эффективность методов распределения общепроизводственных расходов значительно увеличивается с возрастающим влиянием научно- технического прогресса, как результат, все больший вес приобретает материалоемкое производство. Выбрав базу распределения общепроизводственных расходов можно увидеть корреляцию между накладными расходами и причинами, которые выявляют удельный вес на расходы. Также, необходимым является выявление альтернативных черт процесса производства, которые более всего влияют на величину общепроизводственных расходов.

**Выводы**. Выбирая методы распределения общепроизводственных расходов следует помнить, что при отказе от их распределения возможно возникновение ошибок, как в определении себестоимости готовой продукции, так и в процессе принятия решений о необходимости и целесообразности выпуска продукции. Таким образом, методы учета и распределения общепроизводственных расходов, во-первых, зависят от специфики деятельности организации (нефтехимическая, посредническая и т.п. деятельности), а, во-вторых, требуют к себе особого внимания со стороны руководства и бухгалтеров в части определения себестоимости готовой продукции.

# ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА И ИХ ЭКВИВАЛЕНТЫ

Кваско М.А.[1], Андропова И.А.[2]
[1]*студентка кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
[2]*студентка кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: старший преподаватель Ляшенко Т.В

**Введение.** В современных условиях значительно возрастает внимание пользователей отчетности в способности предприятия генерировать денежные средства, необходимые для поддержания его финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности. От достоверности полученной пользователями информации напрямую зависят их решения. Поэтому исследования денежных средств и их эквивалентов и их отражение в финансовой отчетности является очень актуальным.

Для решения данной проблемы нужно сначала разобраться в сути понятия денежные средства и их эквиваленты.

Несомненно, что главной характеристикой, которая должна приниматься во внимание при отнесении актива в состав денежных средств или их эквивалентов, является ликвидность, то есть возможность актива быстро превращаться в наличные с минимальными потерями его стоимости.

**Цель и задачи.** Целью данной работы является возможность дать пользователям информацию об источниках формирования денежных средств и их эквивалентов, а также направлениях расходования, остатках средств на счете, то есть о фактически произошедших событиях в учетной политике денежных средств.

Главными задачами являются: определить сущность и роль денежных средств в учетной политике организации; рассмотреть особенности ведения учета денежных средств их эквивалентов.

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

**Результаты исследований.** Каждое предприятие независимо от форм собственности и хозяйствования осуществляет свою хозяйственную деятельность и вступает в экономические связи с поставщиками, покупателями, прочими дебиторами, кредиторами, финансовыми кредитными учреждениями. Все это формирует сложную систему денежных отношений и расчетов.

Денежные средства включают только те наименования, которые могут использоваться для срочной оплаты. К денежным средствам относят денежные средства, находящиеся в кассе и доступные средства на депозитном счете банка.

Эквиваленты денежных средств – это краткосрочные высоколиквидные инвестиции, которые можно легко конвертировать в известные суммы денежных средств и подверженные лишь незначительному риску изменения стоимости. Они предназначены для установления краткосрочных денежных обязательств, а не для инвестирования или иных целей.

В финансовой отчетности субъектов хозяйствования категория «деньги» заменяется

категорией «денежные средства». Несомненно, что главной характеристикой, которая должна приниматься во внимание при отнесении активов в состав денежных средств, является ликвидность, то есть способность актива быстро превращаться в законные платежные средства с минимальными потерями его стоимости. Поэтому, к денежным средствам необходимо относить наличные в кассе предприятия, депозиты до востребования, средства на банковских счетах, которые характеризуются абсолютной ликвидностью, то есть могут в любой момент быть использованы для осуществления расчетов, или обменяны на законные платежные средства.

Денежные средства и их эквиваленты являются ограниченными в использовании когда:

заключен договор с банком, предполагающий обязательный остаток средств на счете; ограниченное использование средств предусмотрено договором займа/кредита; существуют ограничения по использованию средств на счете в силу законодательства страны, где располагается банк; денежные средства арестованы или заблокированы в связи с судебными разбирательствами, требованиями налоговых органов и т.д.; денежные средства находятся на счетах в банках, у которых отозвана лицензия на осуществление банковской деятельности.

Эквиваленты денежных средств по своей сути являются чем-то средним между денежными средствами и текущими инвестициями. Финансовые инвестиции - активы, которые содержатся предприятием с целью увеличения прибыли (процентов, дивидендов и т.п.), рост стоимости капитала или других выгод для инвестора. В отличие от финансовых инвестиций эквиваленты денежных средств похожи с денежными средствами, так как они, предназначенные для погашения краткосрочных обязательств, а не для инвестиционных или для каких-либо других потребностей, однако способны приносить определенный инвестиционный доход, как финансовые инвестиции.

Для удовлетворения информационной потребности пользователей финансовой отчётности предприятия в приказе об учетной политике необходимо предусмотреть конкретные способы отнесения финансовых инвестиций к эквивалентам денежных средств с учетом следующего:

- в отличие от текущих финансовых инвестиций эквиваленты денежных средств содержатся не для получения дохода или корпоративных прав, а для обеспечения платежеспособности субъекта хозяйствования;
- эквиваленты денежных средств, как правило, осуществляются на более короткий срок, чем текущие финансовые инвестиции;
- эквиваленты денежных средств характеризуются стабильностью стоимости и процентных ставок в данных условиях, в течение определенного времени, уверенностью в том, что подобная устойчивость будет иметь место и в будущем.

Отчет о движении денежных средств предоставляет информацию, которая позволяет оценить: изменения чистых активов компании; изменения финансовой структуры (в том числе ликвидность и платежеспособность компании); способность компании контролировать объемы и время возникновения денежных потоков.

**Выводы.** В состав денежных средств и их эквивалентов входят деньги в кассе, денежные средства в пути, деньги на текущих счетах компании, векселя, депозиты до востребования и прочие ценные высоколиквидные бумаги.

В состав денежных средств и их эквивалентов входят: деньги в кассе; денежные средства в пути; деньги на текущих счетах компании (рублевых и валютных), доступные для использования; банковские переводные векселя и прочие векселя, планируемые к погашению или продаже не более чем через 3 месяца с даты приобретения; депозиты до востребования и сроком до трех месяцев; прочие ценные высоколиквидные бумаги со сроками погашения или планируемые к реализации в срок не более трех месяцев с даты приобретения.

Эквиваленты денежных средств по своей сути нечто среднее между денежными средствами и текущими финансовыми инвестициями. Практика показывает, что короткий срок погашения финансовой инвестиции не стоит брать за ключевой критерий при включении ее в состав эквивалентов денежных средств. Основным критерием должна стать высокая ликвидность.

В дальнейшем необходимо исследовать вопрос классификации денежных средств и их эквивалентов с целью их структурирования для нужд экономического анализа, разрабатывать методики учета денежных средств и их эквивалентов, а также их организационные аспекты с целью удовлетворения растущих информационных потребностей управления.

# ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКИХ ФИРМ

Лапина В.В.[1]
[1]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Терловая В.И.
veela00@mail.ru

**Введение.** В настоящее время тема развития туризма в России является весьма актуальной и важной в разрезе экономики страны, что обусловливает высокую конкуренцию среди туристических организаций на внутреннем рынке и стимулирует предпринимателей разрабатывать мероприятия по повышению эффективности их деятельности. Вопросы по совершенствованию организации деятельности туристической фирмы являются недостаточно изученными, и поэтому их исследование имеет также и практическую значимость.

**Цель и задачи исследования.** Целью исследования является разработка рекомендаций по совершенствованию организации деятельности туристической фирмы ООО «Туристическая компания «СПАРТА КРЫМ», которая является коммерческой организацией, осуществляющей предпринимательскую деятельность, основной целью которой является получение прибыли.

Для достижения намеченной цели необходимо решить следующие задачи: рассмотреть теоретические аспекты исследования организации деятельности туристских фирм; изучить правовое регулирование деятельности туристских фирм; проанализировать существующую организацию деятельности ООО «ТК «СПАРТА КРЫМ» и основные показатели ее работы; разработать рекомендации по совершенствованию организации деятельности ООО «ТК «СПАРТА КРЫМ».

**Методика исследования.** К содержанию исследований организации деятельности туристических фирм относится: изучение состояния проблемы, постановка цели и задач исследования, выработка гипотезы, рассмотрение методов и методик исследования, качественный анализ полученных в ходе исследования знаний и формулирование выводов.

**Результаты исследования.** Туризм является стабильно развивающимся направлением отечественного бизнеса. Предприниматели проявляют желание оказывать туристические услуги ввиду ряда факторов. Во-первых, туристический бизнес не требует больших инвестиций. Во-вторых, на туристском рынке есть место для предприятий крупного, среднего и малого бизнеса. При этом туристическому бизнесу присуща быстрая оборачиваемость капитала.

Согласно действующему законодательству РФ, туристической деятельностью является организация всех форм выезда людей с места постоянного жительства с целью оздоровления, удовлетворения познавательных интересов либо в деловых целях без занятия оплачиваемой деятельностью. Поскольку турфирмы являются посредниками между производителями туристических услуг (транспортные компании, гостиницы и т.д.) и их потребителями (туристы), им отводится особая роль в осуществлении такой деятельности.

Предпринимательская деятельность в России регулируется Конституцией РФ, Гражданским кодексом РФ, федеральными законами и подзаконными нормативными актами. К основным субъектам туристического рынка, осуществляющим производство и реализацию услуг, относят отдельных предпринимателей – физических лиц и предприятия – юридические лица.

Индустрия туризма является специфической сферой экономики, которая зависит не только от политических, экономических, социальных и экологических факторов, но и от капризов природы и фактора сезонности.

У туристических фирм постоянно возникает необходимость решения следующих

вопросов.

1. Какие туристические услуги будут оказаны в определенный период, какие туристические продукты будут произведены, в каком количестве и какого качества. Эти факторы постоянно меняются. Количество произведенных туристических продуктов одного вида может увеличиваться, другого снижаться, а третьего исключаться. В свою очередь постоянно появляются новые турпродукты и услуги в связи с необходимостью удовлетворения потребностей туристов.

2. Как будут производиться туристические продукты и оказываться услуги, с привлечением каких ресурсов и технологий. Каким образом туристские продукты будут распределены между туристами и будут ли пользоваться популярностью. Проблематичным является выбор критерия распределения туристических продуктов и услуг ввиду влияния на них ряда внешних и внутренних факторов (политических, экономических, социальных и др.). Выбор критерия распределения туристских услуг остается за каждой страной или регионом, принимающим туристов.

3. Как будет развиваться экономическая деятельность со временем. Удовлетворение потребностей туристов зависит от общего экономического развития страны. Для развития экономики туризма необходимо не только увеличение объема производства на каждого туриста, но и увеличение количества и повышение качества оказываемых туристических услуг.

В условиях высокой конкуренции на рынке туристских услуг основной и самой трудной задачей является привлечение клиента. Успех туристической фирмы зависит от стратегии ведения конкурентной борьбы на рынке. Из этого следует, что совершенствование организации деятельности туристической фирмы необходимо направить на увеличение объема оказываемых услуг, либо на повышение их качества, а также повышение квалификации персонала, улучшение имиджа компании, развитие маркетинга, рекламы и менеджмента.

Одним из условий устойчивого положения на рынке туристских услуг для туристической фирмы с небольшим количеством сотрудников является тщательный подбор персонала, а также рациональное планирование поддержания и использования данного ресурса.

**Выводы.** Развитие туризма в Российской Федерации является приоритетным направлением в экономике страны, которое приводит к усилению конкуренции туристских фирм на внутреннем рынке, что и обусловливает необходимость повышения эффективности деятельности туристской фирмы.

# УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ УЧЕТА ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ОРГАНИЗАЦИЙ

Лели А. И.[1]
[1]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., профессор Сурнина К.С.

**Цель и задачи исследований.** Формирование современной методики организации и методики учета, анализа расчетов с поставщиками и покупателями в организации.

**Методика исследований** Основными методами исследования являются методы финансового и экономического анализа, метод синтеза, системность, а также балансовый метод, сравнение, выборка, обследование, приемы прямого счета, абсолютных разниц, цепных подстановок.

**Результаты исследований.** Методологические основы организации учета расчетов с покупателями и заказчиками устанавливают правила документального оформления приема, хранения, отпуска товаров и отражения товарных операций в бухгалтерском учете и отчетности, являются элементом системы нормативного регулирования бухгалтерского учета товароматериальных ценностей.

Для улучшения учета и более достоверного анализа обязательств необходимо составить учетные номенклатуры текущего учета в системе учетных регистров аналитического и синтетического учета в различных расчетных и итоговых формах (таблицах). В основе разделения состава учетных номенклатур текущего учета необходимо отражать систему показателей внутренней и внешней отчетности, план счетов, классификацию объектов, определенных нормативными актами и методическими рекомендациями и требованиями управления объектом.

Классификация расчетов с покупателями (заказчиками) для целей бухгалтерского учета представлена нами следующим образом:

►*Расчетно-денежная (не денежная) форма*
Категория – контрагенты
- физические лица
- юридические лица

►*Относительно момента проведения*
- платежи-авансы (предоплата)

►*Экономическое проведение*
*по содержанию*
- с поставщиками и подрядчиками
- с потребителями и заказчиками
- с разными дебиторами и кредиторами

►*Отношение к среде предприятия*
-внутренние
-внешние

Производить анализ состава и структуры дебиторской и кредиторской задолженности по конкретным поставщикам и подрядчикам, а также по срокам образования задолженности или сроках их возможного погашения, что позволит своевременно выявлять просроченную задолженность и принимать меры к ее взысканию.

Рассчитав удельный вес каждого покупателя в общем объеме суммы задолженности за более крупными дебиторами нужно взять под особый контроль состоянием расчетов с обеими этими организациями нужно осуществлять, поскольку последствия нарушений и ошибок могут быть очень серьезными. Применение рекомендаций в кратчайшие сроки позволит работникам предприятия, особенно бухгалтерской службы более рационально использовать, что позволит повысить производительность труда и максимально усовершенствовать действующую систему учета и контроля

**Выводы.** Считаем, необходимым аккумулировать в отдельном документе - Реестре отражения счетов поставщиков и подрядчиков данные о сроках образования (погашения) задолженности регулярными и оперативными, что позволит:

- постоянно следить за соотношением расчетов с покупателями и поставщиками и подрядчиками, так как значительное преобладание дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования, а превышение кредиторской задолженности над дебиторской может привести к неплатежеспособности предприятия;
- контролировать оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности, а также состояние расчетов по просроченной задолженности, так как в условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, что предприятие реально получает лишь часть стоимости поставленной продукции, поэтому желательно расширить систему авансовых платежей;
- в случае большой задолженности по обязательствам организовать на предприятии систему аналитического учета дебиторской задолженности расчетов с поставщиками и подрядчиками не только по срокам, но и по суммам, местонахождению юридических лиц, физических лиц и предлагаемых условий оплаты;
- на высоком уровне организовать работу по договорам, в карточке поставщика отмечать способ оплаты - под реализацию или по предоплату.

## МОНИТОРИНГ ПЕРВИЧНОГО ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕНИЯ ОПЕРАЦИЙ ПО УЧЕТУ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Лищишина О.А.[1]
[1]*магистрант кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., профессор Сурнина К.С.

**Введение.** Правильное оформление операций по учету готовой продукции является основой правильного ведения учета. В связи с этим следует уделять особое внимание мониторингу документального оформления готовой продукции с момента поступления материалов на склад до реализации готовой продукции конечному потребителю.

**Цель и задачи исследования.** Целью статьи является мониторинг документального оформления операций по учету готовой продукции на примере ООО "Крымский газобетонный завод" для оценки состояния ведения и выявления ошибок. Для достижения цели были поставлены следующие задачи: изучение теоретических основ документального оформление операций по учету готовой продукции, мониторинг документального оформления операций по учету готовой продукции.

**Результаты исследований.** Для документального оформления операций по учету готовой продукции ООО "Крымский газобетонный завод" используются унифицированные формы первичных учетных документов.

Организация применяет частично автоматизированную форму учета. Учет ведется в программе 1С-Предприятие, применяются формы бухгалтерских регистров, предусмотренные данной программой, а так же бухгалтерские формы первичной документации разработанные организацией самостоятельно.

Документы, отражающие движение готовой продукции, имеют в основном одинаковые реквизиты, и выписываются под одним номером в двух экземплярах, один из которых передается на склад, а второй остается в производственном цехе. Обязательными реквизитами в таких документах являются указание цех-сдатчика, склад-получателя или наоборот, наименование изделия, дата сдачи и количество сданной продукции.

Для производства газобетонных блоков, на основании договоров, осуществляется

закупка у поставщиков сырья и материалов, которая оформляется товарными накладными (унифицированная форма ТОРГ-12).

На основании полученных от поставщиков документов, сырье и материалы приходуются на склад товарно-материальных ценностей и передаются под материальную ответственность заведующему складом.

Для передачи сырья и материалов на переработку в цех по производству готовой продукции заведующий складом вручную выписывает накладную в двух экземплярах, в которой указывается только количество переданного материала. На данном этапе материальная ответственность возлагается на начальника цеха.

В конце производственного цикла вся готовая продукция, которая была выпущена из производства, сдается начальником цеха на склад готовой продукции и оформляется актом выработки готовой продукции в двух экземплярах, также в количественных показателях.

Обязательным документом, который прилагается к приемо-сдаточным документам, является заключение лаборатории о качестве продукции.

По оформленным приемо-сдаточным накладным продукция передается на склад готовой продукции и хранится там до отгрузки покупателям.

Отгрузка и отпуск готовых изделий покупателям осуществляется на основании заключенных с ними договоров поставки. Для оформления данной хозяйственной операции заведующий складом готовой продукции выписывает вручную накладную в двух экземплярах, в которой указано количество отпущенной продукции. Данный документ так же является для покупателя пропуском на выезд со склада готовой продукции. Далее покупатель следует в бухгалтерию организации для последующего оформления отгрузки товарной накладной ТОРГ - 12 или УПД (универсальный передаточный документ). Продукцию на складе покупатель получает на основании предъявленной доверенности типовой межотраслевой формы №М-2а.

В конце месяца, заведующий складом, на основании первичных приходных и расходных документов, составляет и представляет в бухгалтерию отчет материально-ответственного лица в двух экземплярах. В нем наглядно представлена информация об остатках готовых изделий на начало и конец месяца, а также поступление и выбытие готовой продукции. Второй экземпляр с подписью бухгалтера, возвращается материально ответственному лицу и служит подтверждением сдачи отчета.

Все первичные документы, отражающие движение готовой продукции, также еженедельно подшиваются раздельно по приходу и отпуску готовой продукции и сдаются в бухгалтерию материально ответственными лицами.

В соответствии с учетной политикой предприятия и в целях обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета готовой продукции, ежемесячно в последний рабочий день месяца проводится инвентаризация на складе товарно-материальных ценностей и готовой продукции, а так же задолженности покупателей и поставщиков. Результаты инвентаризации оформляются соответствующими документами. По данным проведенной инвентаризации составляется обобщающая ведомость фактического наличия остатков на складах и задолженности покупателей и поставщиков.

Периодически, работник бухгалтерии выборочно проверяет правильность оформления приходных и расходных документов. Проверка производится в присутствии материально ответственного лица. Обнаруженные расхождения и ошибки здесь же устраняются.

При проверке бухгалтерией первичных документов материально-ответственных лиц обращается внимание на: правильность заполнения документов; соответствие дат документов отчетному периоду; соответствие перенесенных остатков предыдущему отчету и т. д. Затем таксируются итоги по приходу и расходу и точность определения остатков на конец отчетного периода.

Бухгалтерская обработка первичных документов происходит после проверки отчета. Целью такой обработки является составление бухгалтерских проводок по каждой хозяйственной операции и подготовка документов и отчета для записи в учетные регистры.

Последней стадией обработки бухгалтерией первичной документации и отчетов по движению готовой продукции является определение стоимости выпущенной продукции по фактической себестоимости и выявляется результат производственной деятельности.

Документооборот по движению продукции представлен на рисунке 1.

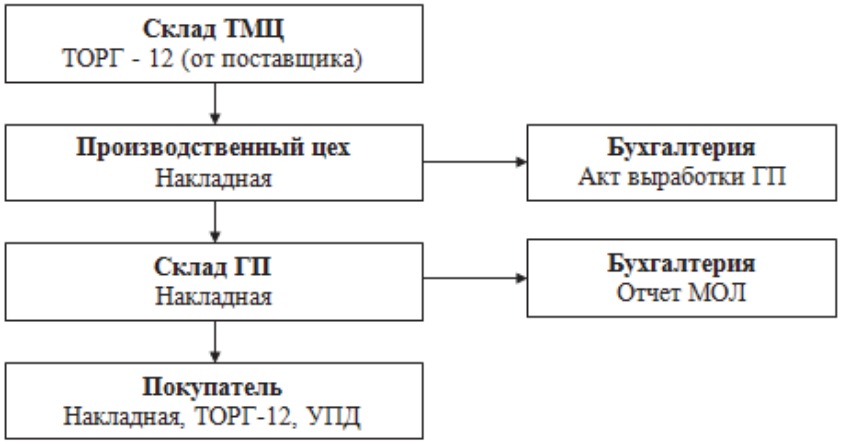



Рис. 1 Схема движения первичных документов производства и реализации готовой продукции

**Выводы.** Мониторинг первичного документального оформления операций по учету готовой продукции имеет большое значение для дальнейшего наблюдения за всей цепочкой от производителя к конечному потребителю и недопущения отмывания незаконных денежных средств.

## ВОПРОСЫ УЧЕТА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Логинова А.В.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: старший преподаватель Горбачев В.А.
loginova250116@gmail.com

**Введение.** Во время финансового кризиса продуктивность предприятия показывает уровень ведения бухгалтерского учета. Конкурентоспособность с другими организациями могут обеспечить только лишь нововведения в автоматизации учета. Преимущества:1) исключаются ошибки допустимые человеком; 2) увеличивается быстрота ввода данных; 3) уменьшается риск потери информации; 4) формируется бухгалтерская и финансовая отчетность; 5) возможность планировать деятельность предприятия. Такие функции выполнить может только автоматизированный бухгалтерский учет, с помощью передовых компьютерных технологий.

Компьютеризация возможна для всех уровней учета:

- сбора и регистрации первичной информации (учет готовой продукции, стройматериалов на складах);
- ведения учетных регистров хозяйственных операций;
- организации учета расчетов предприятия, учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции;
- расчета и печати (переноса на бумажный носитель) отчетных форм.

Такие технологии помогают сохранить время, для принятия важных решения по улучшению хозяйственной деятельности предприятия, а также прогнозирования и планирования.

При выборе программы для бухгалтерского учета нужно, в первую очередь, учитывать те потребности, в которых нуждается именно данное предприятие, так как на российском

рынке существует большое разнообразие всевозможных систем.

**Цель исследования** сводится к раскрытию особенностей использования бухгалтерами программ, которые целесообразно применять в процессе проведения компьютерного бухгалтерского учета, направленного на улучшение хозяйственной деятельности предприятия, а так же на учет строительных материалов.

**Методика исследований** базируется на общенаучных методах анализа, математики и статистики, которые позволяют бухгалтерам идентифицировать признаки мошенничества в системе учета строительных материалов и запасов на предприятии.

**Результаты исследований.** Прямой результат производственной деятельности строительных, монтажных и проектно-поисковых организаций - это продукция строительства, которая принимает вид предметной формы (здания, сооружения) или формы производственных услуг (монтаж оборудования, капитальный ремонт).

Особенностью производства строительной продукции является долгосрочность ее изготовления по сравнению со временем изготовления других видов продукции сферы материального производства.

Строительному предприятию необходимо иметь достоверные данные о состоянии строительства на каждую отчетную дату, чтобы определить доходы и расходы для предоставления отчетности. В связи с этим необходимо дополнить аналитический учет дополнительными счетами: "Незавершенные строительные контракты" и "Промежуточные счета" и учитывать на них расходы отдельно по каждому контракту. Это позволит усовершенствовать контроль за распределением и размером расходов на строительство и стоимостью объекта, а также предоставлять более достоверную отчетность заказчикам, статистическим и налоговым органам.

Так же есть проблема связана со спецификой оценки и признания дохода через уплату заказчиком стоимости выполненных подрядных работ материальными ценностями (например, товарами, объектами основных средств и т.д.). Продолжительность процесса строительства и, соответственно, продолжительность процесса осуществления расчетов между заказчиком и подрядчиком в строительстве приводит указания в строительных контрактах поэтапного осуществления оплаты заказчиком выполненных подрядчиком работ. Если в строительном контракте предусмотрена только денежная форма оплаты, то тогда нет трудности с выполнением указанного требования.

Еще одна проблема - это организация механизма финансирования строительства. В соответствии с требованиями законодательства сейчас инвестирование и финансирование строительства должны осуществляться исключительно через определенные государственные организации.

**Выводы.** Итак, на сегодняшний день существует немало нерешенных вопросов в учете на предприятиях строительной отрасли, которые снижают эффективность их функционирования, ведь известно, что все управленческие действия основываются на информации учета, поэтому для построения эффективного развития предприятия всегда привлекают принципы и методы учета. Именно учет обеспечивает способность предприятия осуществлять контроль текущих путей развития, а также выполнять мониторинг последствий совершенных управленческих действий.

Для повышения эффективности учета строительных материалов на предприятии следует:

- применить детализацию групп, на подгруппы в которые будут входить менее 100 наименований материалов, по их схожим характеристикам. Это даст возможность более досконально следить за их сохранностью;
- использовать компьютеризацию учета, что в свою очередь приведет к уменьшению рабочего времени ответственного лица за складским учетом.
- внедрения дополнительного контроля со стороны руководства, за движением строительных материалов, то есть проверка бухгалтерских документов и актов.

Предложенные оптимизационные процедуры трансформации учета строительных

предприятий, которые несут научную новизну, призванные вызвать синергетическое влияние на экономические процессы предприятий строительного комплекса России. Это подтверждает острую необходимость осуществления многих важных шагов по совершенствованию методов и процедур бухгалтерского учета данных предприятий в соответствии со спецификой строительной отрасли. Одним из направлений дальнейших исследований может стать разработка методики и порядка расчета типовых калькуляций себестоимости объектов незавершенного строительства в соответствии с современными строительными нормами и нормативами, рыночным ценам с целью унификации таких калькуляций для предотвращения злоупотреблений при оценке стоимости строительства.

Согласованное действие методов и приемов учета несет в себе потенциал повышения эффективности деятельности строительных предприятий. В связи с этим последовательная, основательная, регулируемая трансформация учета и отчетности выступает как рычаг повышения эффективности функционирования предприятий строительного комплекса России.

## ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ВЫПУСКА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА НА МСФО

Луханина Т.В.[1]
[1]*студентка кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита факультета Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., доцент Сметанко А.В.
tanyayagoda@mail.ru

**Введение.** Важной задачей для каждого предприятия промышленного характера является удовлетворение потребностей потребителей – спроса. Спрос представляет собой количество товаров или услуг, которые потребитель желает приобрести при сложившемся уровне цен. Исходя из этого, каждая организация должна изучить данный показатель. Результаты исследований закладываются в основу разработки хозяйственной стратегии и товарного ассортимента. Помимо этого, предприятие получает информацию для определения темпов обновления продукции, технического совершенствования производства, потребности в материалах, финансах и трудовых ресурсах. Именно поэтому правильное планирование выпуска готовой продукции определяет конечный результат и финансовую устойчивость предприятия.

Актуальность учета готовой продукции (ГП) заключается в том, что результатом деятельности любой промышленной организации является продукция, объем выпуска и реализации которой, является основным показателем, характеризующим деятельность организации. Основное значение придается объему продаж продукции как важнейшему экономическому показателю работы, определяющему стабильность и целесообразность деятельности организации. Таким образом, правильный и достоверный учет готовой продукции предусматривает также планирование объемов производства, чтобы обеспечить беспрерывную работу выпуска и реализации продукции, а также улучшить макроэкономические показатели региона и страны в целом.

Сущность проблемы, заключается в том, что в постоянно меняющихся условиях учет готовой продукции в организациях любых форм собственности должна соответствовать современным требованиям, в которых бухгалтерский учет должен быть организован максимально эффективно, а его результаты направлены на оперативное принятие управленческих решений.

**Цель исследования** раскрыть особенности понятия готовая продукция для целей бухгалтерского учета с точки зрения национального законодательства, а так же МСФО. Основными задачами выступают вопросы, связанные с раскрытием особенностей учета

готовой продукции в организациях производственного характера, признанием и оценкой ГП, а так же методикой синтетического и аналитического учета ГП. Следует отметить, что методика учета ГП должна фиксироваться в учетной политике организации, от выбора которой будет зависеть эффективность и точность бухгалтерских записей.

**Методика исследований** базируется на общенаучных методах сбора, анализа и сравнения фактов хозяйственной деятельности организации, а также приемах математических и статистических расчетов.

**Результаты исследований.**

Определяя понятие «готовая продукция», у многих авторов существуют различные интерпретации данного термина, в результате чего можно вывести одно наиболее полное определение: «Готовая продукция – конечный продукт производственного процесса предприятия, прошедший все стадии технической обработки, полностью укомплектован и сдан на склад в соответствии с установленными нормами».

Большое разнообразие методов оценки готовой продукции порой вызывают некоторые трудности и расхождения в учете, основными такими методами (если рассматривать на примере массового производства) являются нормативный и фактический методы оценки ГП, каждый из которых имеет свои особенности применения. В целом, нормативный способ оценки основывается на установлении определенного норматива (учетной цены), которая неизменна на протяжении всего выпуска готовой продукции. Фактическая себестоимость, в свою очередь, основана на оценке готовой продукции по фактически произведенным на нее затратам, то есть, оценка производится в конце отчетного периода. Учитывая данные положения, в учете возникают некоторые расхождения между фактическими затратами и нормативными, данные суммы перерасхода или экономии также отражаются в учете соответствующими записями.

В вышеуказанных случаях проблемы расхождений и ошибочных отнесений сумм перерасхода или экономии возникают вследствие применения счета 40 «Выпуск продукции», поскольку в корреспонденции к данному счету открывают счет 43 «Готовая продукция», на котором обычно учитывают продукцию по фактической себестоимости. Все расхождения, в свою очередь, отражаются в учете сторнированными или дополнительными записями.

С целью минимизации ошибок в учете, организациям, использующим счет 40 «Готовая продукция» следует осуществить переход в учете к счету 43 с открытием субсчетов «Готовая продукция по плановой себестоимости» и «Отклонение фактической себестоимости от плановой». Данные изменения облегчат работу бухгалтерской службы, в частности учет готовой продукции.

Следует отметить, что согласно международной практике оценка готовой продукции осуществляется по рыночной стоимости. В условиях перехода на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), организациям, которые решили совершить данный переход, важно учитывать множество моментов учета того или иного участка, а также видеть разницу и уметь её отождествлять от национальных стандартов. Что касается учета готовой продукции при МСФО, следует отметить, что переход права собственности организации не является обязательным условием для учета ресурсов на балансе.

В данных МСФО готовую продукцию, сырье, материалы, товары для перепродажи и незавершенное производство относят к запасам, однако само понятие «запасы» в данных стандартах отсутствует, вместо которого существует такое понятие как ресурсы, за которыми организация ведет контроль и планирует использовать с целью извлечения экономической выгоды. Оценка запасов производится по наименьшей из двух величин – возможной цене реализации, либо по себестоимости. Данный способ широко применяется в международной практике, поскольку она наиболее точно позволяет увидеть состояние дел организации для руководства, с целью принятия последующих управленческих решений.

Говоря о понятии «готовая продукция» в МСФО более полно и точно приведен данный термин. Понятие складывается из трех основополагающих особенностей:

1) запас предназначен для продажи в ходе обычной коммерческой деятельности;

2) проходит процесс производства с целью последующей продажи;

3) в большинстве случаев, должно быть потреблено в ходе производстве товаров и услуг, предназначенных для продажи.

**Выводы.** Для достижения главной цели коммерческих организаций – получения прибыли, необходимо производить ГП с учетом требований действующего законодательства РФ. Бухгалтерский учет, в данном случае направлен на своевременное и достоверное отображение информации о выпуске и реализации продукции в организации. Национальный бухгалтерский учет ГП не всегда позволяет быстро и оперативно внести или своевременно (оперативно) получить необходимую информацию для принятия управленческих решений. Что касается международной практики учета, то трансформация российских стандартов имеет значительное прогресс в части их гармонизации с международными стандартами и принципами учета. Однако проведенное сравнение указывает на то, что российские стандарты бухгалтерского учета и МСФО имеют значительные расхождения, связанные как с учетом, так и с формированием себестоимости выпуска ГП.

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ЭЛЕМЕНТА МЕТОДА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА – КАЛЬКУЛЯЦИЯ

Максимова М.А.[1]

[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

научный руководитель: к.э.н., доцент Цугунян А.М.

mariya.maria2608@mail.ru

**Введение.** В данной работе целью бухгалтерской оценки всегда является определение на определенную дату фактической себестоимости свершившегося хозяйственного факта. Разновидностью такой оценки считается калькуляция, то есть исчисление себестоимости единицы приобретенных запасов или произведенной продукции на основании данных учетной информации.

**Цели и задачи исследований.** Цель представляет собой исследование бухгалтерской элемента бухгалтерского учета – калькуляции. Для достижения поставленных целей выделена задача, направленная на раскрытие сущности понятия «калькулирования себестоимости продукции» в системе бухгалтерского учета.

**Методика исследования** основывается на нормативно-правовых методах. А также общенаучных методах исследования.

**Результаты исследований.** Методом бухгалтерского учета называют систему способов и приемов, с помощью которых объекты учета отражаются и обобщаются в денежной оценке по экономически однородным признакам с целью контроля за выполнением уставных требований, эффективным использованием производственных ресурсов предприятия, для обеспечения сохранности собственности и достижение наибольшей эффективности хозяйственной деятельности.

Каждое хозяйственное явление, прежде чем оно будет отражено в счетных записях, должно получить денежную оценку. Оценка осуществляется с помощью калькуляции. Калькуляция - это способ исчисления себестоимости продукции. Она заключается в подсчете затрат и определения себестоимости единицы. Оценка и калькуляция представляют собой как бы завершающий момент в учете определенного хозяйственного процесса.

Как правило, под калькулированием понимают процесс исчисления в денежном выражении затрат и результатов любого хозяйственного процесса по установленным статьям для анализа деятельности предприятия. А калькуляцию рассматривают как форму внутреннего документа, в котором производится калькулирование и приводятся его результаты.

Общая цель классификации затрат состоит в создании упорядоченной структуры, без которой невозможны эффективное ведение счетов и привязка затрат к объекту. Классификация затрат, по сути, сводится к образованию групп затрат с одинаковыми характеристиками по отношению к установленному объекту затрат.

**Выводы.** Используя различные методы исследования и анализа можно сказать, что оценка и калькуляция являются одними из важнейших элементов методов бухгалтерского учета. Без их помощи мы не сможем обсчитать ни один процесс на предприятии. Оценка выполняет следующие функции: измеряет стоимость объектов бухгалтерского учета; определяет критерии признания активов, капитала, обязательств, доходов и расходов; создает качественные характеристики учетной информации; обеспечивает информационные оценки менеджмента, финансового состояния и финансового результата деятельности субъектов хозяйствования. С оценкой хозяйственных средств тесно связана калькуляция. Калькуляция лежит в основе оценки объектов бухгалтерского учета. Однако назначение калькуляции состоит не только в оценке хозяйственных средств, но и в том, чтобы дать оценку хозяйственным процессам.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА, С УЧЕТОМ СПЕЦИФИКИ ОРГАНИЗАЦИИ, ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Мацуев С.А.[1]

[1]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

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

**Введение.** В данной статье рассматриваются пути совершенствования методики финансового анализа в организации. Рекомендуются применения коэффициентного метода, с учетом производства и выпуском готовой продукции.

**Цель и задачи исследований.** Целью работы является рассмотрение основных моментов, влияющих на правильную организации и методику анализа в производственных организациях. Для достижения цели были поставлены следующие задачи: изучение теоретических основ и методических аспектов проведения анализа в промышленных организациях Республики Крым, для правильного принятия управленческих решений по увеличению объема производства.

**Методика исследований**. В основу методики данного исследования положен диалектический метод познания, системный подход, а также традиционные методы научных исследований: анализ и синтез, индукция и дедукция, абстрактно-логический метод.

**Результаты исследований.** Основными источниками информации для проведения анализа финансового состояния предприятия является бухгалтерский (финансовый) учет, финансовая и налоговая отчетность, данные экономического анализа хозяйственной деятельности предприятия.

К задачам аудита финансовых результатов следует отнести:

1. Определение эффективности учетной политики и системы внутреннего контроля за совершенными операциями;
2. Пути минимизации расходов и затрат предприятия, а также максимизация ожидаемой и реальной прибыли;
3. Оценка балансовой прибыли, эффективность ее распределения и использования;
4. Анализ влияния различных факторов на размер прибыли.

Анализ финансового состояния, в том числе финансовых результатов предусматривает оценку хозяйственных операций и информации функционирования предприятия, отраженных в финансовой отчетности; систему бухгалтерского учета. При этом необходимо придерживаются следующих критерий финансовой отчетности: уместность, полнота,

законность, объективность, осмотрительность, последовательность.

Более того, сложность финансового анализа заключается также в неритмичности и слабости использования ряда приемов и методов финансового анализа в деятельности предприятий. На сегодняшний день у большинства отечественных собственников и менеджеров, а также госслужащих отсутствует комплексное видение преимуществ проведения максимально полного и объективного анализа финансового состояния. Данная ситуация в достаточной мере и определяет негативные тенденции на пути к улучшению финансовых показателей деятельности, а также низких кредитных позиций национальных компаний на рынке капитала, отрицательного инвестиционного климата в общем.

В таких условиях, на наш взгляд, целесообразно рекомендовать пути совершенствования анализа с целью преодоления как проблем, связанных с применением методических подходов, приемов финансового анализа, так и улучшения организации его осуществления организации, а именно:

- проводить несколько раз в год оценку важнейших показателей финансового состояния предприятия (индивидуальный подход к определению главных показателей);
- разрабатывать новые методы оценки финансового состояния, а также способы улучшения финансового состояния, повышения платежеспособности и ликвидности, в частности комплексного характера;
- нормализовать, стабилизировать, привести к международным нормам финансовое и налоговое законодательство;
- совершенствовать информационно-методическое обеспечение анализа и унифицировать методики форм финансовой отчетности, что позволит повысить ее аналитические возможности и реальность оценки имущества;
- адаптировать зарубежные методики анализа финансового состояния, что на сегодняшний день выступают основными в процессе его осуществления, в социально-экономических условия и практики хозяйствования субъектов национального хозяйства;
- проводить методические семинары для лиц, ответственных за осуществление анализа финансового состояния с целью формирования мотивационных аспектов его совершенствования и повышения уровня квалификации.

Финансовое состояние предприятия является комплексным понятием и характеризуется системой показателей, отражающих наличие и размещение средств и предметов труда, реальные и потенциальные финансовые возможности, его определяют на конкретную дату. Финансовое состояние предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансово-хозяйственной деятельности.

В целом данные рекомендации составляют основу для поиска более глубоких направлений оптимизации решения проблем и комплексного анализа с элементами анализа финансового состояния, подобранными для конкретных организаций, с учетом специфики производства организаций Республики Крым.

**Выводы**. Таким образом, финансовое состояние организации является результатом всех форм его деятельности как субъекта хозяйствования и как результат такой деятельности оказывает ключевое влияние в будущей смене проявлений деятельности организации, формирует его дальнейшее текущее состояние. Стабильное финансово-хозяйственное состояние организации зависит как от внутренних возможностей эффективного использования существующих ресурсов, так и от внешних условий (изменение уровня цен, доступность сырья и материалов, изменение ставок процентов и т.п.). Информационную базу анализа финансового состояния организации должны составлять отчетные данные предприятия, экономические параметры и варианты, а также внешние условия его деятельности, что обязательно необходимо учитывать при аналитических оценках и принятии управленческих решений менеджерами.

# СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ПЕРВОНАЧАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В УЧЕТЕ

Мирошниченко Ю. В.[1]
[1]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., профессор Сурнина К.С.

**Введение.** Первоначальная оценка основных средств является основой достоверного отражения финансового результата на протяжении всей деятельности организации. В связи с этим следует уделять особое внимание оценке основных средств.

**Цель и задачи исследования.** Целью статьи является исследование сущности оценки основных средств.. Для достижения цели были поставлены следующие задачи: изучение теоретических основ сущности основных средств и определение значения основных средств в системе учета.

**Методами исследования** в данной статье являются: анализ, синтез, системный анализ.

**Результаты исследований.** Учет основных фондов обусловливается как необходимостью знания того, какими основными фондами и в каком объеме предприятие обладает, так и требованиями экономики производства. Это вызвано тем, что доля основных фондов в общем объеме средств, находящихся в распоряжении предприятия, достигает 70% и более. Следовательно, от того, как они используются, зависит состояние экономики предприятия. Основные средства - отраженные в бухгалтерском балансе основные фонды предприятия в денежном выражении. К основным средствам относятся активы со сроком службы более одного года, используемые предприятием для осуществления производственной деятельности.

Основные средства в течение всего срока службы сохраняют свою натуральную форму и по мере износа утрачивают свою стоимость, которая частями переносится на готовый продукт и возвращается к собственнику в денежной форме в виде амортизации. Оценка основных средств - это определение стоимости основных фондов предприятия для целей учета и анализа, экономических расчетов и прогнозов, формирования обобщающих отраслевых и народно-хозяйственных показателей. В бухгалтерском учете основные средства отражаются, как правило, по первоначальной стоимости. Первоначальная стоимость – стоимость объектов основных средств, по которой они принимаются к учету. Первоначальная стоимость представляет собой фактическую стоимость приобретения оборудования (включая затраты на доставку и монтаж) или строительства основных фондов. В бухгалтерском учете изменение первоначальной стоимости основных средств допускается в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизация частичной ликвидации объектов основных средств. Кроме того, изменение стоимости происходит еще и при переоценке основных средств.

Первоначальная стоимость – это фиксированная величина, по которой основные средства принимаются к бухгалтерскому учету. Определение первоначальной стоимости основных средств зависит от способа поступления объекта основных средств. Первоначальной стоимостью основных средств, приобретенных за плату, причем как новых основных средств, так и бывших в эксплуатации, признается сумма фактических затрат организации на приобретение, сооружение и изготовление, за исключением налога на добавленную стоимость и иных фактически возмещаемых налогов. Фактическими затратами на приобретение, сооружение и изготовление основных средств являются:

● суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику (продавцу);

● суммы, уплачиваемые за осуществление работ по договору строительного подряда и иным договорам;

● суммы, уплачиваемые за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением объекта основных средств;

● регистрационные сборы, государственные пошлины и другие аналогичные платежи, произведенные в связи с приобретением (получением) прав на объект основных средств;

● таможенные пошлины и таможенные сборы;

●невозмещаемые налоги, уплачиваемые в связи с приобретением объекта основных);

● вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации и иным лицам, через которых приобретен объект основных средств;

● иные затраты, непосредственно связанные с приобретением, сооружением и изготовлением объекта основных средств.

Не включаются в фактические затраты на приобретение, сооружение или изготовление основных средств общехозяйственные и иные аналогичные расходы, кроме тех случаев, когда они непосредственно связаны с приобретением, сооружением или изготовлением основных средств. Если основные средства изготовлены самой организацией, первоначальная стоимость определяется исходя их фактических затрат, связанных с производством этих основных средств. Учет и формирование затрат, в данном случае, осуществляется в порядке, установленном для учета затрат соответствующих видов продукции, изготавливаемых в этой организации. Первоначальной стоимостью основных средств, внесенных в счет вклада в уставный капитал организации, признается его денежная оценка, согласованная учредителями (участниками) организации, если иное не предусмотрено законодательством. Первоначальной стоимостью основных средств, полученных организацией безвозмездно, признается их текущая рыночная стоимость.

**Выводы**. Правильно сформированная первоначальная стоимость объектов основных средств имеет большое значение для характеристики ресурсов предприятия и результатов его финансово-хозяйственной деятельности. Так, с использованием первоначальной стоимости основных средств исчисляются такие показатели, как капиталоотдача, рентабельность, платежеспособность, ликвидность.

## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ФОНД ОПЛАТЫ В УКРАИНЕ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Мишкевич С.М.[1]

[1]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им.В.И.Верндского*

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

sveta-mi.83@mail.ru

**Введение.** Эффективная налоговая система является одним из важнейших факторов динамического развития национальной экономики. Основной характеристикой налоговой системы, которая играет важную роль именно с точки зрения влияния налогообложения на темпы экономического роста, является уровень налоговой нагрузки. В силу своей значимости, проблема налоговой нагрузки постоянно находится в поле зрения отечественных и зарубежных ученых. Налоговая система Российской Федерации в последнее время поддается критике как со стороны бизнес-сообщества, так и обычных граждан. Существует целый ряд проблем, среди которых выделяют высокое налоговое бремя, нерациональность расходования полученных бюджетами средств, неоднозначность и сложность налогового законодательства. Каждая из вышеизложенных проблем требует детального последовательного решения. Налогоплательщики всегда будут стоять на том, чтобы приходящиеся на них налоги и сборы непременно снижались.

В соответствии с Приказом ФНС Российской Федерации «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@.: «Налоговая нагрузка — это доля суммы уплачиваемых за какой-то период налогов в какой-либо экономической базе за тот же период, позволяющая оценить влияние величины

налоговых платежей на доходность и рентабельность оцениваемого субъекта.»

**Цель и задачи исследования.** Цель исследования:

- провести сравнение налоговой нагрузки на фонд оплаты труда для работников и предприятий в Украине и Российской Федерации в части налогов и сборов и обязательных платежей.
- ля достижения данной цели были сформулированы и решены следующие задачи:

проанализировать особенности налогового законодательства в части обязательных отчислений и налогов на фонд оплаты труда;

- провести сравнительный анализ налогов, сборов и отчислений, рассчитываемых от фонда оплаты труда.

**Методика исследования.** В процессе исследования использовался метод наблюдения, сравнения и системного анализа.

**Результаты исследования и их краткий анализ.** В схеме налогообложения Российской Федерации выделяют следующие категории налогов и страховых взносов с фонда оплаты труда:

– налог на доходы физических лиц;
– взносы на обязательное пенсионное страхование;
– взносы на страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

*Таблица 1. Сравнение налоговой нагрузки на ФОТ в России и Украине ( 2016 г.)*

| ***НАЛОГ/ВЗНОС*** | ***Российская Федерация*** | ***Украина*** |
|---|---|---|
| ***Уплачивается работником*** | | |
| *Налог на доходы физических лиц* | 13% для резидентов, 30% для нерезидентов | 18% |
| *Военный сбор* | нет | 1,5% |
| ***Уплачивается работодателем*** | | |
| *Пенсионное страхование* | 22% | нет |
| *Медицинское страхование* | 2,9% | нет |
| *Страхование по временной нетрудоспособности* | 5,1% | нет |
| *Страхование по несчастным случаям* | 0,2-8,5% (в зависимости от вида деятельности) | нет |
| *Единый Социальный Взнос* | нет (вводится с 2017 г. ставка 30%) | 22% |

С 2016 года в Российской Федерации установлены новые предельные величины базы для начисления страховых взносов.

1. ПФР — 796 000 руб. (суммы сверх базы облагаются взносами по ставке 10 %).
2. ФСС — 718 000 руб. (при превышении базы взносы далее не уплачиваются).
3. ФФОМС — предельный размер базы отменён

Для Украины характерны следующие особенности: с 01 января 2016 г. максимальная величина базы начисления единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование равняется двадцати пяти размерам прожиточного минимума для трудоспособных лиц (п. 4 ч. 1 ст. 1 Закона Украины "О сборе и учете единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование" от 08.07.2010 г. N 2464-VI).

**Выводы.** Законодательная система Украины, регулирующего заработную плату персонала, достаточно сложна к восприятию, что позволяет не однозначно трактовать некоторые положения законодательства. Так же, отрицательным фактором, влияющим на законодательство в целом и налоговую нагрузку в частности, является нестабильное политическое и экономическое состояние в государстве.

В 2016 году в РФ кардинальных изменений в порядке взимания налогов с заработной

платы работников не произошло. Работодатель должен перечислять подоходный налог за работника как налоговый агент и платить взносы во внебюджетные фонды. Ряд компаний могут рассчитывать на льготы. А вот предпринимателям, помимо этого, нужно платить еще и за самих себя взносы в ПФР и ФОМС — размер этих платежей зависит от МРОТ и меняется ежегодно. С 2017 г. в РФ вводится ЕСН, по аналогии с ЕСВ на Украине, ставка налога предусмотрена на уровне 30%.

Основываясь на проведенных исследованиях можно сказать, что налоговая нагрузка на фонд оплаты труда для работников в Российской Федерации ниже, чем в Украине, что реально сказывается на уровне их дохода.

В целом для предприятия уровень налоговой нагрузки на фонд оплаты труда в Российской Федерации превышает налоговую нагрузку в Украине.

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ДВОЙНОЙ ЗАПИСИ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА

Москалюк Д. С.[1], Власов С. В.[2]
[1] *студент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
[2] *студент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., профессор Сметанко А. В.
moskalyuk9797@mail.ru

**Введение.** По своей экономической природе любая хозяйственная операция обязательно обладает двойственностью и взаимностью. Для сохранения этих свойств и контроля над хозяйственными операциями на счетах в бухгалтерском учёте используется способ двойной записи.

**Цель исследования –** раскрыть экономическую сущность двойной записи в системе бухгалтерского учёта.

**Задачи исследования:**

- выделить причины возникновения двойной записи;
- определить значение двойной записи в системе бухгалтерского учёта.

**Методика исследования** основывается на общенаучных методах познания и специфических приемах бухгалтерского учета, позволяющих раскрыть сущность двойной записи.

**Результаты исследования.** Происхождение двойной записи до сих пор достоверно не установлено, хотя приводятся различные версии. Неоднократно делались попытки связать возникновение двойной записи с именем какого-либо изобретателя, но в результате пришли к мнению, что у двойной бухгалтерии автора нет. Профессор Р. де Рувер сделал вывод, что двойная бухгалтерия зародилась одновременно в нескольких городах северной Италии между 1250-1350 гг., откуда феномен двойной бухгалтерии распространился на страны Европы, а потом и всего мира.

Исследователи истории бухгалтерского учёта называют разные причины такого внимания к новой методологии: 1) экономический рост Европы и возникновение капиталистических отношений (В. Зомбарт); 2) развитие кредитных отношений, которое приводило к трактовке любого счёта как счёта расчётов (Ж. Прудон, А.П. Рудановский); 3) возникновение компаний, что привело к отделению физического лица (владельца компании) от юридического лица, т.е. хозяйства, и к необходимости вести учёт капитала, вложенного в дело, и его изменений (Р. де Рувер); 4) эволюция двусторонней формы ведения счетов Главной книги, следствием чего стала необходимость логического «уравновешивания» итогов дебетовых и кредитовых оборотов (Т. Церби).

Возможно, все эти причины в совокупности и привели к тому, что вследствие проб и ошибок, как бы «случайно», один из учётных работников пришел к идее расположить числа в две графы – приход и расход; и только позднее возникла идея такого условного счёта, как счёт капитала, позволяющего определить финансовый результат только учётными средствами.

Двойная запись – метод, позволяющий использовать автоматический контроль разноски информации по счетам. С возникновением двойной записи были заложены основы бухгалтерского учёта как науки и отмежевание бухгалтерского учёта от статистики.

Двойная запись своей внутренней логикой помогает раскрыть принципы противоположного построения структуры активных и пассивных счетов, связывая их с двусторонним построением баланса, где слева (у счетов — дебет) отражаются остатки хозяйственных средств, а справа (на счетах — кредит) отражаются остатки источников средств. И по этой формальной связи счетов с балансом остатки средств заносятся на левую (как в балансе), т.е. дебетовую, сторону счёта, а остатки источников средств — на правую (как в балансе), т.е. кредитовую сторону счёта.

Бухгалтерский учёт благодаря двойной записи становится системным, текущим и непрерывным, в котором ни одна запись не отражается без документального подтверждения, и разнообразная совокупность имущества обобщается в едином денежном измерении. В системном, текущем и непрерывно осуществляемом бухгалтерском учёте однородные, документированные факты хозяйственной деятельности обобщаются в различные экономические показатели финансовой отчётности, которые формируются на дебете и кредите бухгалтерских счетов с помощью двойной систематической записи в виде остатков и оборотов.

Двойная запись придаёт бухгалтерскому учету системный характер, обеспечивает взаимосвязь между счетами, что позволяет объединить их в единую систему. Она имеет большое информационное значение, так как позволяет получить данные о движении активов хозяйства и источников их образования.

Двойная запись способствует контролю за движением хозяйственных средств и источниками их образования, показывает, откуда они поступили и на какие цели были направлены. Она позволяет проверить экономическое содержание хозяйственных операций и правомерность их осуществления, начиная от отдельной операции и заканчивая отражением в балансе. Двойная запись обеспечивает выявление ошибок в счётных записях. Каждая сумма отражается по дебету и кредиту различных счетов, поэтому оборот по дебету всех счетов должен быть равен обороту по кредиту всех счетов. Нарушение этого равенства свидетельствует о допущении ошибок в записях, которые должны быть найдены и исправлены.

Использование двойной записи имеет большое контрольное значение, так как требует обязательной сбалансированности (равенства) итогов записей на счетах. Это осуществляется по окончании каждого отчётного периода, когда подсчитываются суммы оборотов по дебету и по кредиту всех счетов независимо от их вида. Они должны быть между собой равны. Неравенство свидетельствует об ошибке, допущенной в записях или подсчётах.

**Выводы.** В ходе исследования было установлено, что экономическая сущность двойной записи заключается в отражении двойственного характера хозяйственных операций, имущества организации и обязательств на счетах бухгалтерского учёта. При помощи двойной записи бухгалтер может определить значение и характер операции, записываемой на тот или иной счёт, а сопоставление содержания хозяйственной операции с её корреспонденцией позволяет контролировать правильность учётной записи.

Значение двойной записи в системе бухгалтерского учёта сводится к следующему:

1) отражает изменения хозяйственных средств, источников их образования и хозяйственных процессов;

2) показывает, откуда поступили средства, как они использованы и какие возникают обязательства;

3) осуществляет контроль за сохранностью и целесообразным использованием средств;

4) даёт возможность обнаружить ошибки в учёте.

Следовательно, принцип двойственного отражения хозяйственных операций означает, что все экономические явления имеют два аспекта: увеличение и уменьшение, возникновение и исчезновение, которые компенсируют друг друга. Вызываемые хозяйственными фактами (операциями) изменения, происходящие в двух экономически взаимосвязанных объектах бухгалтерского учёта, неизбежно приобретают двойственный характер.

## АСПЕКТЫ ОТРАЖЕНИЯ В УЧЕТЕ ОЦЕНОЧНОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПО ПРЕДСТОЯЩЕЙ ОПЛАТЕ ОТПУСКОВ

Мустафаева З.А.[1]

[1]*студентка кафедры учета, анализа, аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

научный руководитель: к.э.н., доцент Грекова В.А.

zarema.93@yandex.ru

**Введение**. На современном этапе рыночных отношений сближение российских стандартов бухгалтерского учета с международными стандартами приобретает особую актуальность. Такую направленность российского бухгалтерского учета подтверждает вступление в силу с 2011 г. нового Положения бухгалтерского учета «Оценочные обязательства, условные обязательства, условные активы», утв. приказом Минфина РФ от 13 декабря 2010 г. № 167н (далее ПБУ 8/2010). ПБУ 8/2010 можно назвать аналогом МСФО 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы».

**Цель и задачи исследования**. Целью исследования является систематизация и расширение теоретических знаний бухгалтерского учета в сфере отражения оценочного обязательства по предстоящей оплате отпусков.

Для осуществления поставленных целей необходимо выполнить ряд задач:

1) изучить экономическую сущность оценочного обязательства;

2) рассмотреть основные условия, при которых обязательство признается оценочным;

3) провести обзор нормативной и экономической литературы;

4) рассмотреть методику создания оценочного обязательства.

**Методика исследования.** Для решения этих задач применялись такие общенаучные методы исследования, как анализ, синтез, наблюдение и логическое обобщение.

**Результаты исследования**. Под оценочным обязательством в ПБУ 8/2010 понимается обязательство организации с неопределенной величиной и (или) сроком исполнения.

Согласно п. 5 ПБУ 8/2010 оценочное обязательство признается в бухгалтерском учете при одновременном соблюдении следующих условий:

1) у организации существует обязанность, явившаяся следствием прошлых событий ее хозяйственной жизни, исполнения которой организация не может избежать. В случае, когда у организации возникают сомнения в наличии такой обязанности, организация признает оценочное обязательство, если в результате анализа всех обстоятельств и условий, включая мнения экспертов, более вероятно, чем нет, что обязанность существует;

2) уменьшение экономических выгод организации, необходимое для исполнения оценочного обязательства, вероятно;

3) величина оценочного обязательства может быть обоснованно оценена.

Таким образом, резерв на выплату отпусков соответствует всем условиям создания оценочного обязательства. Так, в каждой организации ежемесячно осуществляется выплата отпускных, что закреплено трудовым законодательством. Каждый экономический субъект планирует выплату отпускных в будущем году, для этого, согласно Трудовому Кодексу РФ

(далее ТК РФ), не позднее, чем за две недели до наступления календарного года составляется и утверждается график предоставления отпусков. Это закреплено в ТК РФ, согласно которому за весь полный отработанный месяц работник имеет право на оплату двух дней отпуска (выплату компенсации). Это говорит о выполнении первого условия признания оценочного обязательства, т.е. у работников ежемесячно возникает право на определенное количество дней оплачиваемого отпуска согласно ТК РФ, а у организации – обязанность, явившаяся следствием прошлых событий ее хозяйственной жизни, исполнения которой организация не может избежать.

Все вышесказанное говорит о том, что резервы на выплату отпускных являются оценочными обязательствами, а значит, создание резервов на выплату отпускных является обязанностью, а не правом каждой организации. Исключением являются организации, которые вправе применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, т.е. субъекты малого предпринимательств (далее СМП). Таким образом, СМП имеют право не отражать оценочные обязательства в своем бухгалтерском учете.

В Российской Федерации на законодательном уровне не закреплена методика создания и организации резерва на выплату отпускных.

Согласно МСФО 19 «Вознаграждения работникам» самой точной оценкой обязательств на выплату отпусков считается та оценка, которая проведена по каждому работнику отдельно на основании среднедневной заработной платы работника.

Экономический субъект может также разработать свою методику исходя их специфики деятельности организации. Основное условие – данная методика должна быть экономически обоснована и обязательно закреплена в учетной политике организации.

Для начисления и погашения оценочного обязательства Планом счетов финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкцией по его применению, утв. приказом Минфина России от 31.10.2000 № 94н [2] используется счет 96 «Резервы предстоящих расходов». Следует заметить, что наименование счета не соответствует категории оценочного обязательства, однако согласно ПБУ 8/2010 оценочные обязательства должны отражаться непосредственно на данном счете.

**Выводы**. Изучив нормативную базу можно сделать вывод, что резерв на выплату отпусков соответствует всем условиям создания оценочного обязательства. Методика создания оценочного обязательства на выплату предстоящих отпусков на законодательном уровне не закреплена, т.е. предприятие могут сами разработать методику, которая должна быть закреплена в учетной политики предприятии. Для отражения оценочного обязательства используется счет 96 «Резервы предстоящих расходов», несмотря на то, что наименования счета не соответствует категории оценочного обязательства.

# ОЦЕНКА КАК ЭЛЕМЕНТ УЧЕТА

Наврозашвили Л.В.[1]
[1]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент, зав. кафедрой Пожарицкая И.М.
for_natali@mail.ru

**Введение.** С методологической точки зрения оценка является одним из важнейших аспектов учета. Она имеет большое значение для всего учетного процесса, реальности отчетности и анализа деятельности предприятия с целью получения реальных выводов, эффективного управления предприятием. На величину стоимости продукта влияет целый ряд элементов оценки: потребности, симпатии и экономическое состояние контрагентов рынка, пригодность предмета для достижения целей и поддержание отношений, которые возникают при купле-продаже.

**Цель и задачи исследования.** Целью исследования является определение подходов к оценке и дальнейшее развитие классификации бухгалтерских оценок, в том числе в условиях применения МСФО. Задачи исследования включают контент-анализ справочной литературы относительно подходов к оценке, а также их оценка с позиций бухгалтерского учета.

**Методика исследования** включает анализ существующих подходов в соответствие с поставленными задачами исследования.

**Результаты исследования и их краткий анализ.** Теория бухгалтерского учета предъявляет к оценке основные требования, соответствие которым обеспечивает правильность отображения хозяйственных средств, достоверность оценки. Наиболее характерные требования, которые выдвигаются к оценке: адекватность (реальность) оценки данных, единство и целеустремленность. Требования адекватности и единства оценки хозяйственных средств лежат в основе его правильности. Эти требования предъявляются к оценке как к одному из элементов метода бухгалтерского учета.

Оценка включает три элемента: объект или событие, принадлежащее к количественной оценке свойство (качество, признак, характеристика) и шкалу измерения или совокупность единиц, в которых можно выразить свойство.

Процесс оценки представляет собою процедуру присвоения объектам бухгалтерского учета определенных денежных величин, полученных таким образом, чтобы их можно было использовать как обобщенно (например, для итоговой оценки активов), так и в отдельности, в зависимости от определенной ситуации.

Процедура оценки, то есть переведение натурального измерителя в денежный, называется таксировкой. Переведение учетных объектов из натурального в денежный измеритель предусматривает выбор и воплощение в жизнь одной или нескольких процедур, так как всегда есть некоторый объект, который имеет натуральный измеритель, и одна из важнейших задач бухгалтера или администратора состоит в том, чтобы отобразить этот объект с помощью денежного измерителя. Процедура оценки активов предприятия имеет два направления: первый обращен в прошлое, к той цене, по которой они были приобретены, второй – в будущее, к цене, по которой они будут проданы. Поскольку при таксировке можно выбрать вариант оценки (практически это означает выбор цены), то и величина объекта учета в денежном измерении может быть изменена по решению администрации, которая выбирает учетную политику. Выбор процедуры определения оценки зависит от целей, которые преследует бухгалтер или администратор, и предусматривает как объективные, так и субъективные причины (табл.1).

Таблица 1

Подходы к видам оценки

| *Подход* | *Сущность* |
|---|---|
| Экономические оценки | призваны решать задачи конкретного наблюдения, для любого из которых они рассчитываются и потому носят, как правило, калькуляционный характер. Они, прежде всего, используются для определения стоимости имущества при его реализации или приобретении. Разновидностью экономических оценок следует признать финансовые оценки, которые предназначены для определения прибыльности предприятий и отдельных видов имущества, прежде всего в фискальных (налоговых) целях. |
| Юридические оценки | отличаются очень большим разнообразием, однако это разнообразие ограничено двумя группами оценок: а) которые вытекают из договоров и б) обусловленных деликтами (незаконными действиями, нарушениями). |
| Статистические оценки | являются описанием совокупности объектов по некоторым средним характеристикам, которые составляют эту совокупность, поэтому оценка в статистике предусматривает выделение того общего, что присуще всей исследуемой совокупности предприятия или области, всего хозяйства страны, которая является обязательным условием оценки в макроучете. |
| Административные оценки | это множество так называемых учетных оценок, которые вводит, согласно принципу целостности, само предприятие. Среди них выделяется такая группа оценок как pro tetoria (для памяти) то есть условная стоимость, которая равняется одной гривне. |
| Информационные оценки | Любой факт хозяйственной жизни, получая оценку, несет конкретную возможность. Чем больше временная оценка отличается от ожидаемой величины, тем выше информативность этой оценки. Однако это не означает, что бухгалтер должен обращаться к таким оценкам творчески. |
| Экспертная оценка | выступает, как самостоятельный вид оценки в бухгалтерском учете Экспертную оценку проводят специалисты по оценке для определения рыночной стоимости имущества. Она представляет собою расчетную величину текущих расходов (или текущей стоимости) для периодического целевого использования. В зависимости от целей расчетов она может быть оценкой приобретения или оценкой выбытия актива. |
| Страховые (актуарные) оценки | Особенность оценок имущества в договорах страхования в том, что они всегда являются экспертными. Актуарные оценки рассчитываются индивидуально для каждого страхового объекта и окончательно устанавливаются после проверки страховой организацией данных, предоставленных ей страхователем. |

**Выводы.** Таким образом, неправильно сформулированный подход вызывает использование неадекватной методики и вследствие этого ошибочный результат в оценке активов и пассивов.

# РОССИЙСКАЯ УЧЕТНАЯ МОДЕЛЬ – ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ

Неволин В. В.[1]
[1]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., профессор Сурнина К.С.

**Введение.** В данной статье рассматриваются особенности становления российского учет в сравнении с другими моделями. Представлены и проанализированы исторические периоды развития российской учетной модели.

**Цель и задачи исследований.** Целью работы является рассмотрение основных периодов, влияющих на правильную организации и развитие учета в России управленческого учета, рассмотреть и анализ общие и различные аспекты бухгалтерского учета различных аспектов учета.

**Методика исследований**. В основу методики данного исследования положен диалектический метод познания, системный подход, анализ и синтез, индукция и дедукция, абстрактно-логический метод.

**Результаты исследований.** Развитие учета в любой стране содержит в себе неясности и противоречия, не является исключением и Россия. Бухгалтерский учет в России, по мнению одних ученых начинается с 1246 г. с переписи южнорусских земель во времена татаро-монгольского нашествия. Другие оспаривают этот факт, ссылаясь на уничтожение всех древнерусских писцовых книг как раз именно в период татаро-моногольского нашествия, так что подтвердить, или опровергнуть это достаточно непросто.

В этой связи необходимо отметить, что учетное ремесло, как практика значительно опережает теорию учета. Многие бухгалтерские постулаты, за неимением математического обоснования подтверждаются только богатой учетной практикой. Начало российского учета неразрывно связано с торговыми капиталами, учитывая, что Киевская, Новгородская, Суздальская Русь активно вела торговлю с Византией, Болгарией, Сирией, а наиболее раннее упоминание о купцах можно найти уже в X веке, можно предположить, что с этого момента и берет свое начало учетное ремесло. Появление и становление торговых отношений было явлением обычным для российского государства того периода. История бухгалтерских систем показывает, что торговый капитализм породил двойную запись; внедрение капитализма в сферу производства привело в конечном итоге к созданию промышленной бухгалтерии, формирование финансового капитализма, что обусловило финансовую нормализацию учета. Реформами Петра I был открыт новый этап в развитии предпринимательства. Промышленная революция характеризуется высоким динамизмом и интенсивностью производства. Возникает законодательная база развития предпринимательства, появляется свобода продажи любого товара.

На этом этапе формируется крупная машинная промышленность. С этого времени учету и контролю стало уделяться особое внимание, появляется профессия бухгалтер, в обязанности которой входило организация и ведение учета хозяйственного процесса. Появляются первые инструкции по организации бухгалтерского учета, которые приравниваются к государственным актам. Экономическая жизнь в России практически всегда испытывала западное влияние, не остался в стороне и бухгалтерский учет. Практика учета была разнообразна в различные исторические эпохи. С некоторой долей условности можно определить периоды влияние учетных моделей:

- варяжская (скандинавская) система на северо-западе Руси, на юге хазарский каганат. Торговому капиталу всегда было свойственна забота о приращении капитала, по этому критерию судили об успешности дел;

- византийское влияние благотворно подействовало на весь политический и экономический уклад Руси; через систему византийский идей сформировался особый взгляд на собственность и богатство (вопросы имущественной этики);

- татаро-монгольская модель породила усиление системы налогообложение;

- период Святой Руси.

Развитие учета в монастырях, казенного учета, регламентация хозяйственной жизни в этот период Россия как бы консервирует политическую, экономическую и культурную жизнь. В учете незаметно каких-либо иноземных влияний; - немецкое влияние начинается с эпохой Петра I, внедрение перманентной инвентаризацией, системы балансовых обобщений, которая к концу XIX в. вылилась в так называемую балансовую теорию двух рядов счетов. У ее истоков стояли швейцарцы Ф. Гюгли (1833–1902) и И.Ф. Шер (1846–1924) и русские ученые – Н.С. Лунский (1867–1956) и Н.А. Бахчисарайцев (1875–1926).

В российской научной литературе представители этого направления объединены в московскую учетную школу; - итальянское влияние. Распространение двойной записи в России связывают с именами выдающихся бухгалтеров К.И. Арнольда, И.Ахматова, П. Цветаева, которых по праву считают создателями русской школы Позже возникла меновая счётная теория Е.Е. Сиверса (баланс следствие счетов, т.е. независимость баланса от инвентаря и об однородности значения дебета и кредита в каждом счете (теория одного ряда)) – сторонники этого направления составили петербургскую учетную школу; - французское влияние проявляется в определении прибыли как разности между доходами и расходами. При этом под доходами понимается выручка, а под расходами – списание (декапитализация) активов, а также внедрение элементов макроэкономического учета; - социалистический учет.

Существующая в рамках централизованно управляемой экономики, система бухгалтерского учета затрат на производство своей основной целью ставила задачу получения точной и подробной информации о всех фактически понесенных в процессе производства затратах и калькулирования полной фактической себестоимости выпускаемой продукции, производимых работ и услуг. Суть управления себестоимостью здесь лежит в анализе поведения затрат при изменении параметров производственного процесса. В Советском Союзе был разработан и широко внедрен нормативный метод учета себестоимости. В свое время он позволил значительно оптимизировать производственные процессы плановой экономики благодаря фиксации отклонений и анализу их причин; -англо-американское влияние.

**Выводы**. Вышеизложенное позволяет сделать вывод, что в настоящее время в российской практике реализован американский вариант представления финансового результата в отчетности, попытки внедрения профессионального суждения; - интернациональная модель бухгалтерского учета. Два последних десятилетия отмечены усилением внимания к вопросам международной унификации бухгалтерского учета, поскольку проблема несоответствия моделей бухгалтерского учета носит глобальный характер. В настоящее время можно выделить около 200 национальных учетных моделей, все они имеют самые разнообразные отличительные особенности, которые, по нашему мнению, необходимо рассматривать с учетом политического, экономического и культурного различия стран.

# АУДИТ В СФЕРЕ ЗАКУПОК

Павленко А.А.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н, ассистент Лисовая Т. В.
lina.pavlenko.1996@mail.ru

**Ведение**. В течении нескольких лет в законодательство Российской Федерации о государственных и муниципальных закупках были внесены различного рода изменения и дополнения. Было выбрано направление на усовершенствование правил, а также на процедуры закупок, улучшение системы оценки предложений участников торгов, повышение прозрачности закупок. Различные данные контролирующих органов дают нам понять насколько недостаточно эффективна система муниципальных закупок. В результате чего Счетная палата Российской Федерации участвовала в подготовке закона о контрактной системе.

Счетная палата возглавляет Специальную группу ИНТОСАИ по контрактному аудиту государственных закупок, которая создана на 64-м заседании Управляющего совета ИНТОСАИ и выполняет функции ее постоянно действующего секретариата. ИНТОСАИ - это международная организация высших органов финансового контроля. 194 страны вошли в ее состав.

**Цель и задачи исследования.** Основной целью является то, чтобы совместно с зарубежными коллегами разработать и внедрить универсальные подходы и процедуры проведения контрактного аудита.

**Методика исследования.** В данной работе используется индуктивный метод, метод сравнения и логического завершения.

**Результаты исследования.** Контрольно-счетная палата будет проверять планирование, размещение, заключение и исполнение контрактов распорядителей средств местного бюджета и давать оценку правомерности их закупочных действий. Правомерность, или соответствие законодательству Российской Федерации - фундаментальный параметр, которому обязана отвечать работа государственных или муниципальных заказчиков. Но это не единственный параметр.

Контрольно-счетная палата занимается внешней закупкой муниципального финансового контроля. Также в ее обязанности входит оценка параметров закупочной деятельности, а именно:

- оценка экономичности;
- результативности;
- эффективности;
- стратегической нацеленности;
- своевременности.

Соблюдения баланса качества и цены является эффективной можно закупкой, при которой использован конкурентный способ определения поставщика.

Контрольно-счетная палата обязана проверять соответствие расходов лимитам бюджетных обязательств, целевым статьям и видам расходов, а также оценивать качество муниципального управления в сфере закупок. Сотрудники Контрольно-счетной палаты правомочны выявлять как нарушения законодательства Российской Федерации (вплоть до содержащих признаки уголовно наказуемых деяний), так и недостатки муниципального управления (вплоть до указания на несовершенства законодательного регулирования и неправильность в постановке задач и организации их выполнения).

Могут быть выявлены такие нарушения, как:

- нецелевое расходование средств;
- суммы излишних расходов;

– снижение качества полученных результатов контрактов;
– необоснованность цен в контрактах;
– бездейственность купленного оборудования и т.д.

Контрольные мероприятия могут идти как в рамках бюджетного процесса, так и по тематическим проверкам.

В нормативной документации указано, что органы аудита в сфере закупок могут осуществлять экспертно-аналитическую, информационную и другую деятельности. При этом перечислены методы осуществления указанной деятельности, а именно проверка, анализ и оценка информации о законности, целесообразности, об обоснованности, о своевременности, об эффективности и о результативности расходов на закупки по планируемым к заключению, заключенным и исполненным контрактам.

При муниципальных закупках всегда учитывается бюджетная обеспеченность города и региона. Одной из важнейших задач органов местного самоуправления является эффективное использование ограниченного объема существующих бюджетных средств. Институт нормирования является необходимым для предотвращения и регулирования нецелевых закупок, а так же работ и услуг с избыточными потребительскими свойствами и предметов роскоши. Закупочный инструмент, который был создан, должен определять целесообразность закупки по качеству, объему и цене. Однако, отмечено, что для заказчиков нет никаких ограничений в плане приобретения.

Администрации разрабатывают и внедряют Правила нормирования, которых касаются области закупок товаров, услуг, а также. Это необходимо для того, чтобы обеспечить муниципальные потребности на основе типовых, утвержденных Правительством РФ.

Система закупок - это довольно таки сложная система, в которой ошибки и неэффективные управленческие решения могут негативно повлиять на бюджет города.

**Выводы.** Принятие контрактной системы закупок свидетельствуют о важности разработки и применения для анализа и мониторинга эффективности системы закупок надежных индикаторов и оценочных критериев. Результат проведения контроля, за эффективностью истрачивания бюджетных средств во многом зависит не только и от инструментов и механизмов его реализации, а также от степени взаимодействия всех контролирующих органов.

## УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ

Павлюк И.С.[1]
[1]*студентка кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Грекова В.А.
irinapavlyuk96@mail.ru

**Введение.** Учет расчетов с покупателями и заказчиками ведется в каждой организации. Данный вид учета до сих пор является самым кропотливым и сложным участком работы бухгалтерии. Операции расчетов с покупателями и заказчиками многочисленны, периодичность их высока, нормативно-правовая база регулируемого учета данных операций обширна и динамична.

Важнейшее значений в расчетных операциях имеет документация. Без документов невозможен учет, контроль и регулирование расчетов. При неверном оформлении документ теряет юридическую силу и не может служить основанием для требования исполнений расчетных обязательств, материальной ответственности.

Развитие рыночных отношений повышает ответственность и самостоятельность предприятий в выработке и принятии управленческих решений по обеспечении эффективности расчетов с дебиторами и кредиторами. Дебиторская и кредиторская

задолженность – это важные показатели бухгалтерской отчетности предприятия. Расшифровка дебиторской и кредиторской задолженности интересует пользователей отчетности в первую очередь, так как эти активы и обязательства могут быть источниками рисков.

Грамотное и эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью является залогом успеха любой коммерческой деятельности, поэтому немаловажную роль играет правильная организация на предприятии учета расчетных операций.

**Цель исследования** является выявление основных особенностей и проблем в организации учета расчетов с покупателями и заказчиками.

**Методика исследований** базируется на четырехуровневой системе учета расчетов, методах анализа основных финансово-экономических показателей деятельности предприятия, которые позволяют определить эффективность хозяйствующего субъекта.

**Результаты исследований.** Одним из составляющих организационной структуры предприятия является отдел бухгалтерии. Постановка бухгалтерского учета компании является важным этапом организации бизнеса, поскольку позволяет учесть все нюансы дальнейшей учетной работы и документооборота на предприятии. Грамотно составленная учетная политика, должностные инструкции, оптимальное штатное расписание при надлежащем подходе позволяют организовать ведение качественного учета.

Для учета расчета операций с покупателями и заказчиками целесообразно использовать компьютерную программу 1:С Бухгалтерия 8.2. Электронная версия 1:С Бухгалтерия 8.2 ориентирована на обычного бухгалтера, обладающего азами компьютерной грамоты. Программа настраивается на особенности бухгалтерского учета на предприятии, на изменения в законодательстве и формах отчетности. Подобные изменения осуществляет сам бухгалтер.

Процесс документального обеспечения расчетов с покупателями и заказчиками являются важным звеном деятельности предприятия и требует тщательного подхода к его организации. Выполнение данной задачи предполагает прежде всего правильное оформление первичных документов бухгалтерского учета, рационализацию их оборота между отдельными структурными подразделениями организации, а также обеспечение условий для оперативной обработки таких документов, правильное исчисление налога на добавленную стоимость, налога с продаж, акцизов, правильное определение финансовых результатов (прибылей и убытков), полученных от продажи продукции (работ, услуг); контроль соблюдения форм расчетов, установленных в договорах с покупателями и заказчиками. Невыполнение расчетных обязательств, несвоевременность платежей приводят к разрушению финансовой системы организаций.

Рациональная организация учета расчетов с покупателями и заказчиками позволит уменьшить уровень задолженности и повысить финансовую стабильность.

Отражение на счетах синтетического учета расчетов с покупателями и заказчиками зависит от ряда факторов, в том числе от условий договора и факта исполнения сторонами своих обязательств. Среди существенных условий договора, выделяют момент перехода права собственности и условия оплаты.

Особое внимание нужно уделить аналитике, то есть построение аналитического учета должно обеспечивать возможность получения необходимых данных по: покупателям и заказчикам по расчетным документам, срок оплаты которых не наступил; покупателям и заказчикам по не оплаченным в срок расчетным документам; авансам полученным; векселям, срок поступления денежных средств по которым не наступил; векселям, дисконтированным в банках; векселям, по которым денежные средства не поступили в срок.

Если организация получает предоплату за свою продукцию или услуги, то нужно помнить, что после отгрузки продукции или выполнения работ, когда в учете появится дебиторская задолженность, ее нужно закрыть предоплатой, выполнив внутренние проводки между субсчетами. Иначе отчетность будет составлена некорректно.

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности – немаловажный предмет

анализа финансового состояния предприятия. Однако его нельзя рассматривать обособленно от других статей отчетности. Если кредиторская задолженность превышает дебиторскую – это может означать, что предприятие испытывает нехватку оборотных средств, но также может значить, что предприятие располагает достаточным количеством других ресурсов, например, денежных средств.

Важно верно оценить объемы сомнительной и просроченной задолженности, а также определить, можно ли сформировать под нее резерв по сомнительным долгам и в каком размере. Каждую дебетовую сумму на указанных счетах (в разрезе конкретных оснований возникновения дебиторской задолженности нужно анализировать на предмет ее сомнительности.

Однозначно можно сказать, что отсрочка платежей, предоставленная покупателям, должна быть меньше или равна отсрочке платежей в адрес поставщиков предприятия. В противном случае предприятие будет испытывать острую нехватку средств, необходимых для расчетов с кредиторами, с вытекающими из этой ситуации дополнительными расходами на уплату пени и штрафов.

Работа по предотвращению возникновения просроченных и невозможных к взысканию долгов покупателей начинается с оценки благонадежности клиентов перед заключением договора. Для такой оценки мало проанализировать бухгалтерскую отчетность клиента. Важно иметь информацию об участии будущего покупателя в судебных процессах, налоговых спорах, проверить полномочия должностных лиц, подписывающих юридические документы, а также провести другие необходимые проверки.

Снижение операционных рисков достигается построением четкой системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

**Выводы**. Расчеты с покупателями и заказчиками являются важными источниками финансирования деятельности организаций в обеспечении ее финансово-хозяйственной деятельности. Расчеты с покупателями ведутся с последующей или предварительной оплатой договорных обязательств в соответствии с условиями заключенных договоров. Порядок учета расчетов с покупателями и заказчиками зависит от выбранного метода учета реализации продукции. Немаловажную роль играет рациональное формирование учетной политики, правильное и своевременное документальное оформление расчетных документов, правильное исчисление налоговых платежей, организация аналитического учета, контроль соблюдения форм расчетов, установленных в договорах.

# ЗНАЧЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ КАК УЧЕТНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ

Петриченко А.А.[1]
[1]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Джаферова Л.Р.
delopetrichenko@gmail.com

**Введение.** Выпуск продукции предполагает надлежащее ресурсное обеспечение, объем которого оказывает существенное влияние на уровень развития экономики предприятия. Поэтому каждой организации необходимо знать, во сколько обходиться производство продукции (работ, услуг). Данный фактор особенно важен в условиях рыночных отношений, так как уровень затрат на производство влияет на конкурентоспособность предприятиям на экономическом рынке.

Важнейшим показателем экономической эффективности производства является себестоимость продукции. В ней аккумулируются результаты использования всех производственных ресурсов. От ее уровня зависит финансовый результат деятельности предприятия, а также финансовое состояние субъектов хозяйствования. Ведь чем ниже себестоимость, тем прямо пропорционально больше выручка организации.

**Цель и задачи исследований.** Целью исследования является исследование значения себестоимости продукции (услуг) как учетно-экономической категории.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- проанализировать экономическую сущность и значение себестоимости;
- установить источники информации для анализа значения себестоимости;
- изучить экономическую и законодательно-нормативную базу себестоимости продукции.

**Методика исследований** основана на научных исследованиях отечественных и зарубежных ученых, которые занимаются вопросами учета производственных затрат и калькулирования себестоимости продукции, а также законодательно-нормативной базе, которая регулирует исследуемый вопрос.

**Результаты исследований, их краткий анализ.** Согласно действующему законодательству Российской Федерации, в частности ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», себестоимостью признается сумма фактических расходов организации на приобретение (изготовление), за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов.

Рассматривая термин «себестоимость» необходимо понимать, что подходы к определению термина различаются.

Себестоимость можно представить, как денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для реализации предприятием производственной и коммерческой деятельности, связанной с реализацией продукции и оказанием услуг, то есть все то, во что обходиться предприятию производство и реализацию продукта.

Так же необходимо учитывать, что себестоимость является полными прямыми затратами, понесенными в результате производства продукции, работ и услуг. Она включает стоимость материалов, применяемых в процессе производства, а также затраты на оплату труда, необходимого для непосредственного изготовления данной продукции.

Себестоимость продукции рассматривается как экономическая категория, которая выступает в виде денежной формы выражения текущих затрат организаций на производство и реализацию продукции, работ и услуг. Это стоимостная оценка применяемых в процессе производства природных ресурсов, сырья, топлива, энергии, основных средств, трудовых ресурсов и прочих затрат на производство и реализацию продукции.

Различные авторы считают, что себестоимость представляет собой стоимостную категорию, которая в денежной форме выражает затраты предприятия на производство и реализацию продукции (работ, услуг).

В соответствии с пунктом 1 "Основные положения по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на промышленных предприятиях" (утв. Госпланом СССР, Госкомцен СССР, Минфином СССР, ЦСУ СССР 20.07.1970) (ред. от 17.01.1983) калькулирование представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию.

Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01), утв. Приказом МФ РФ от 09.06.2001 г. № 44н дает определение себестоимости материально-производственных запасов, приобретенных за плату. В соответствии с ПБУ 5/01, Фактической себестоимостью признается сумма фактических затрат организации на приобретение, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов (кроме случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации).

**Выводы.** Действительно, себестоимость отражает затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг), то есть все то, во что обходиться предприятию производство и реализацию продукции.

Хозяйственная деятельность в различных предприятиях связана с использованием сырья, материалов, топлива, энергии, выплатой заработной платы, отчислениями на социальное и пенсионное страхование работников, начислением амортизации, а также с рядом других необходимых затрат. Посредством процесса обращения эти расходы постоянно возмещаются из выручки организации от продажи продукции (работ, услуг), что обеспечивает непрерывность производственного процесса. Для вычисления суммы всех затрат организации их приводят к общему показателю, представляя его для этого в денежном выражении. Таким показателем и является себестоимость.

Основой для разработки и реализации управленческих решений является надлежащая информация о состоянии дел во всех областях деятельности организации в конкретный момент времени. Так образом, данные калькулирования себестоимости продукции являются важным орудием выявления скрытых производственных резервов, постоянного контроля за использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов с целью повышения рентабельности производства, за счет экономии материальных, трудовых и иных ресурсов. Это определяет, что участок издержек производства (обращения) и калькулирования себестоимости продукции (услуг) занимает наиболее важное место в системе организации.

# СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Пожарицкая О.С.[1]
[1]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Егорченко Т.И.
olia-7819@mail.ru

**Введение.** Критический анализ действующих положений учетной политики в торговых организациях Республики Крым показал ряд недостатков методического и организационного характера. Совершенствование учетной политики является важным этапом в формировании современной системы бухгалтерского учета крымских организаций, поэтому данная тема исследования является актуальной.

**Цель исследования** состоит в разработке рекомендаций по совершенствованию положений учетной политики организации с учетом отраслевой специфики деятельности.

**Задачи исследования** включают следующее:

- критический анализ действующей системы организации учета и внутреннего контроля на предприятии ООО «ЭлитДом»;
- оценка системы внутреннего контроля на торговом предприятии;
- разработка мероприятий по совершенствованию положений учетной политики и системы контроля на анализируемом предприятии.

**Методика исследования** базируется на анализе нормативной базы согласно положений бухгалтерского учета ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» и приказа об учетной политике ООО «Элит Дом».

**Результаты исследования.** Анализ выполнения элементов организации бухгалтерского учета и учетной политики в ООО «Элит Дом» показал, что организации учета присущи следующие недостатки:

- отсутствуют специальные контрольные службы (ревизионная комиссия);
- не утверждена руководителем ООО «Элит Дом» постоянно – действующая инвентаризационная комиссия;
- внезапные проверки не проводятся, инвентаризация проводится перед составлением годового отчета, однако не все статьи баланса подтверждены инвентаризацией;
- сверки расчетов с покупателями и поставщиками не проводятся, носят разовый характер.

Субъекты малого предпринимательства, применяющие упрощенную систему налогообложения вправе самостоятельно выбрать и закрепить в учетной политике для целей налогообложения:

- выбрать объект налогообложения. В соответствии со ст. 346 НК РФ налогоплательщики вправе признать объектом налогообложения – доходы или доходы, уменьшенные на величину расходов. Выбранный объект налогообложения не может меняться налогоплательщиком в течение 3 лет с начала применения упрощенной системы налогообложения;
- выбор метода оценки покупных товаров, приобретенных для дальнейшей реализации. Он может использовать для целей налогообложения один из следующих методов оценки покупных товаров – по стоимости первых по времени приобретения (метод ФИФО); по средней стоимости; по средней стоимости; по стоимости единицы товара;
- уменьшить налоговую базу в налоговом периоде на сумму убытка, полученного по итогам предыдущих налоговых периодов. При этом оставшаяся часть убытка может быть перенесена на последующие 10 налоговых периодов и не более.

Использование упрощенной системы учета и налогообложения позволяет сокращать трудозатраты на учетные работы, что способствует развитию малого и среднего бизнеса.

По результатам тестирования системы внутреннего контроля торгового предприятия ООО «ЭлитДом» было установлено, что ее организация недостаточно эффективна. Ее надежность находится на среднем уровне - 58%. Это означает, что почти половина искажений, которые могут возникнуть в бухгалтерском учете ООО «Элит Дом» могут остаться неисправленными, что может повлиять на представленную информацию заинтересованным пользователям, на основании которой они будут принимать соответствующие управленческие решения.

По результатам проведенного аудита учетной политики и оценки общего состояния организации бухгалтерского учета ООО «Элит Дом» необходимо разработать рекомендации по устранению указанных замечаний:

1.Утвердить состав постоянно – действующей инвентаризационной комиссии и порядок проведения инвентаризаций;

2. Составить список лиц, имеющих право подписи первичных документов;

3.Вести изменения в учетную политику, в части стоимостного порога отнесения активов к запасам, учета неотфактурованных поставок, забалансовых счетов учета запасов;

4. Разработать график документооборота для отдельных участков учетной работы;

5.Составить номенклатуры дел бухгалтерии с учетом сроков и ответственных за их хранения;

6. Составить и утвердить положение о бухгалтерии.

**Выводы.** Таким образом, приняв к сведению указанные недостатки и устранив их можно оптимизировать учетную политику ООО «Элит Дом» для целей бухгалтерского и налогового учета в будущих периодах.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ И МЕТОДИКИ УЧЁТА ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ В МУНИЦИПАЛЬНЫХ БЮДЖЕТНЫХ ДОШКОЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Поляшова Н.А.[1]
[1]*магистрант кафедры бухгалтерского учёта, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Гроздева Е.А.
polyashova_nadezhda@mail.ru

**Введение.** В данной работе рассматриваются пути совершенствования организации и методики учёта продуктов питания в муниципальных бюджетных дошкольных образовательных учреждений Республики Крым.

**Цель и задачи исследований.** Целью работы является рассмотрение основных моментов, влияющих на правильную организацию и методику учёта в муниципальных бюджетных дошкольных образовательных учреждений Республики Крым.

Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи:

- изучить теоретические основы организации учёта продуктов питания в бюджетных учреждениях Республики Крым;
- рассмотреть пути совершенствования организации учёта продуктов питания.

**Результаты исследований.** Для любого учреждения, независимо от сферы деятельности, важно его стабильное функционирование. Добиться этой цели сложно, но реально. Одной из главных составляющих работы учреждения является правильная организация и методика учёта материальных запасов, в том числе продуктов питания.

Итак, рассмотрим основные моменты, влияющие на организацию и методику учёта продуктов питания.

Для того чтобы можно было увидеть и понять движение документации, связанной с данным участком бухгалтерского учёта, необходимо создать оперограмму. Оперограмма

является основой в области организации труда и управленческих процессов в учреждении. Оперограмма представляет собой документ, который определяет порядок обработки входящих и исходящих документов. Оперограмма муниципального бюджетного дошкольного образовательного учреждения может выглядеть так: при поступлении материальных запасов акт об их приёмки проверяют и подписывают руководитель предприятия и поставщик, после чего он передаётся материально ответственному лицу (МОЛ), который проверяет его и подписывает, делая запись «Принял на хранение». Далее акт передаётся в бухгалтерию, где проверяется, обрабатывается и передаётся в архив.

Акт на списание материальных запасов проверяет и подписывает руководитель, далее МОЛ списывает запасы, подписывает акт и передаёт в бухгалтерию, где проверяется, обрабатывается и передаётся в архив.

Требование - накладная (выписывается в том случае, если было перемещение продуктов питания со склада в пищевой блок и, наоборот; это связано с количеством детей, посещающих дошкольное образовательное учреждение) и меню-требование на выдачу продуктов питания выписывается медсестрой (диетсестрой) на основании норм питания и утверждается у руководителя учреждения. Далее, согласно этим документам, МОЛ выдаёт продукты питания. Требование-накладную и меню-требование подписывает МОЛ и повар, после чего документы передаётся в бухгалтерию, где проверяется, обрабатывается и передаётся в архив.

Эффективность деятельности предприятия во многом зависит от правильного определения потребности в материальных запасах. Для того чтобы снизить затраты, улучшить финансовые результаты, ритмичность и слаженность работы учреждения, необходимо выяснить оптимальный размер продуктов питания. Эта задача напрямую связана с работой поставщиков, а также их выбором.

Заказы на приобретение материалов должны делаться только после того, как будет проведён тендер на определение поставщика согласно Федерального закона "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ). Для этого необходимо составить специальные перечни поставщиков. Для проведения объективного анализа должна быть разработана методика, которая максимально бы предоставляла алгоритм выбора и оценки поставщиков на основании выполнения установленных критериев по конкретным позициям. Материалы закупаются на основании трёх основных критериев: цена, качество и сроки.

Также отрицательным моментом в учете расчетов с поставщиками является несвоевременное оформление документов по поступлению материалов. Необходимо установить четкие сроки сдачи сотрудниками первичной документации.

Не всегда учреждения соблюдают условия хранения продуктов питания, что влечёт за собой непредусмотренные затраты в результате их порчи.

Недостаток материалов нарушает режим работы предприятия, в то время как излишек замедляет оборачиваемость оборотных средств, увеличивает расходы на хранение, загружает складские помещения.

Должна быть минимизирована вероятность порчи материалов на складе. Для этого нужно соблюдать правила пожарной безопасности, исключить хранение на открытом воздухе.

С целью выявления расхождений между фактическим наличием продуктов питания и данными бухгалтерскими учёта, необходимо проводить инвентаризацию. Для выполнения этого пункта необходимо:

- разработать документально оформленный порядок проведения инвентаризаций;
- осуществлять проверки в соответствии с этим порядком;
- использовать результаты инвентаризаций для улучшения работы организации.

При небольшом объёме продуктов питания можно периодически (например, каждую декаду) производить сверку продуктов между материально ответственным лицом и бухгалтером по материальным запасам. Такая работа позволит избежать лишней волокиты с

документами, а также при выявлении отклонений можно будет быстрее определить период времени, в котором произошло расхождение между показателями.

Исходя из практики, можно отметить, что достаточное количество бюджетных образовательных учреждений Республики Крым не достигли полной и даже частичной автоматизации рабочего процесса. А, следовательно, бухгалтерский учёт, в частности учёт продуктов питания, ведётся ненадлежащим образом.

**Выводы.** Автоматизация даёт возможность контролировать импорт и экспорт информации, касающейся любого участка бухгалтерского учёта. Кроме этого, она позволяет хранить информацию и защищать её от несанкционированного доступа. При использовании новых технологий, а именно специальных программ, разработанных для ведения бюджетного учёта есть возможность проводить арифметическую и логическую проверку данных, позволяет осуществлять быстрый поиск информации и её обмен с нуждающимися в ней внешними и внутренними пользователями.

Таким образом, возможность и желание совершенствования организации учёта продуктов питания и бюджетного учёта в целом является важнейшим инструментом для учреждений, умеющих адаптироваться к постоянно меняющейся обстановке.

## МЕТОДЫ УЧЕТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Попова С.А.[1]
[1]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского»*
научный руководитель: к.э.н., доцент Джаферова Л.Р.
sveta.kulishova@mail.ru

**Введение.** Учитывая специфику процесса производства или проведения работ, оказания услуг, организация может использовать разные методы учета затрат на производство, которые должны быть закреплены в учетной политике с целью соблюдения принципа последовательности в бухгалтерском учете. При этом под методом учета затрат понимают совокупность приемов процесса организации документирования и учетного отражения производственных затрат, которые позволяют определить фактическую себестоимость продукции и предоставляют необходимую информацию для контроля над процессом формирования себестоимости продукции (работ, услуг).

**Цель и задачи исследований** заключается в том, чтобы определить базовый перечень методов учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции, которые на сегодняшний день получили официальное нормативное регулирование, а, следовательно, могут быть использованы в финансовом учете.

**Методика исследований** представлена научно-методическими подходами зарубежных и отечественных ученых экономистов, а также методологической основой, которая регламентирует исследуемую тему на законодательно-нормативном уровне.

**Результаты исследований.** При рассмотрении понятия метода учета затрат и калькулирования себестоимости можно отметить различие подходов к этому понятию, также различны мнения авторов относительно классификации методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции. В экономической литературе исследование вопросов классификации методов калькулирования получило широкое распространение, однако, следует отметить, что в официальных бухгалтерских документах базовый перечень методов учета затрат и калькулирования себестоимости не закреплен, в силу того, что отсутствуют единые методические рекомендации по учету затрат на производство и калькулирование себестоимости готовой продукции (работ, услуг).

Техника ведения финансового и управленческого предусматривает ряд методов,

которые могут быть выбраны субъектами хозяйственной деятельности и определены на уровне их учетной политики. Учитывая, что основная задача управленческого учета – управление затратами (cost management), его инструментарий предлагает большее количество самих методов калькулирования по сравнению с финансовым учетом, который сам по себе «отметает» методы неполного калькулирования затрат, которые не адаптированы под финансовую (бухгалтерскую) отчетность.

Так, Басманов И.А. выделяет шесть методов калькулирования: прямого расчета, распределения затрат, добавления затрат, исключения затрат, нормативный и комбинированный методы.

Каверина О.Д. делит все методы калькулирования на три основные группы, которые успешно адаптированы на сегодняшний день на уровне управленческого учета:

– степени охвата постоянных затрат: на «абзорпшен-костинг» и «директ-костинг»;
– информации, положенной в основу расчетов: фактической, нормативное калькулирование и стандарт-костинг;
– выбора объекта калькулирования: на калькулирование по заказам, переделам (процессам) и смешанное калькулирование.

В практике финансового учета промышленных предприятий выделяют следующие методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, методика которых предусматривает полное распределение всех затрат на производство: нормативный; позаказный; попередельный и попроцессный (простой) методы.

Для того чтобы рассмотреть особенность вышеуказанных методов калькулирования необходимо руководствоваться рядом методических рекомендаций по учету затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции, поскольку на уровне разных отраслей промышленности действуют свои методические рекомендации, которыми руководствуются предприятия соответствующей отрасли при учете затрат и калькулировании себестоимости продукции (работ, услуг). Например, Методические положения по планированию, учету затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) и калькулированию себестоимости продукции (работ и услуг) на предприятиях химического комплекса, утвержденные Приказом Минпромнауки РФ от 04.01.2003 № 2; Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях, утвержденные Приказом Минсельхоза РФ от 06.06.2003 № 792.

Методические аспекты основных методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, ориентированные на калькулирование себестоимости по полным затратам позволяют отметить, что методика позаказного, попередельного и попроцессного методов строится исходя их технологической специфики процесса производства, в то время как нормативный метод представляет собой систему контроля, накопления, обобщения и аналитической оценки информации о затратах на производство, которая в свою очередь может быть наложена на позаказный, попередельный и попроцессный методы с целью контроля, анализа и оценки фактических затрат производства и себестоимости.

При этом нами предлагается использовать на практике комбинацию позаказного, попередельного и попроцессного методов с нормативным методом для тех производств, которые немыслимы без заранее установленных норм расходов сырья, материалов, топлива, электроэнергии, затрат на оплату труда:

– позаказно-нормативное калькулирование;
– попередельно-нормативное калькулирование;
– пропроцессно-нормативное калькулирование.

Если говорить о методах с позиции методических рекомендаций по учету производственных затрат и калькулированию себестоимости готовой продукции в разных отраслях промышленности, то можно отметить, что нормативное калькулирование не выделяется в них отдельно как метод, однако при этом обязательно рассматриваются аспекты планового калькулирования, построенного на нормативах. Так Методические

рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях от 06.06.2003 № 792 отдельно в качестве метода не выделяют нормативное калькулирование, но рассматривают плановые (нормативные) калькуляции.

**Выводы.** Методические основы применения методов учета затрат на производство позволяют сделать вывод о том, что нормативный метод калькулирования это не столько метод калькулирования, сколько методический аспект, который может быть присущ каждому отдельному методу: и позаказному, и попередельному и попроцессному. То есть само понятие метод калькулирования включает в себя не только бухгалтерскую обработку данных о производственных затратах и их калькулирование в себестоимость производимой продукции, но и изначально определяет способ калькулирования, который вытекает их технологической особенности процесса производства. Использование элементов нормативного метода на уровне позаказного, попередельного и попроцессного методов позволит осуществлять анализ производственных затрат, контролировать соблюдение норм и их изменение, и обеспечит обоснованное калькулирование фактической себестоимости готовой продукции (работ, услуг).

## ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА МИКРОУРОВНЕ

Путинцева Е. В.[1]
[1]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., профессор Сурнина К.С.

**Введение.** В данной статье рассматриваются возможные проблемы внедрения управленческого учета на микроуровне, предлагаются возможные пути их решения.

**Цель и задачи исследований.** Целью работы является рассмотрение основных моментов, влияющих на правильную организации управленческого учета, рассмотреть и проанализировать общие и различные аспекты бухгалтерского и управленческого учета.

**Методика исследований**. В основу методики данного исследования положен диалектический метод познания, системный подход, анализ и синтез, индукция и дедукция, абстрактно-логический метод.

**Результаты исследований.** В процессе управления хозяйствующим субъектом любого уровня, имеющим сложную функциональную структуру, требует высокого профессионализма. Руководители, как правило, принимают управленческие решения, которые в дальнейшем существенно влияют на эффективность деятельности хозяйствующего субъекта. К сожалению, эти решения ничем не регламентируются и зачастую не обосновываются, а имеют интуитивный характер. На наш взгляд возникает необходимость регламентации управленческого учета, который представляет собой систему сбора и анализа информации о деятельности экономического субъекта, ориентированную на потребности субъекта. Сделать управленческий учет обязательным для всех возможно только при принятии законодательных актов, которые на данный момент времени отсутствуют.

Известно, что управленческий учет направлен на оперативное получение информации, которая способствует мобильности в принятие эффективного управленческого решения. Однако при внедрении данного вида учета могут возникнуть некоторые проблемы. В основном проблема заключается в отождествление его с бухгалтерским учетом, но различия между ними существенные. Для управленческого учета используется план счетов (как и в бухгалтерском учете), но он не является обязательным.

Таким образом, существенным недостатком в отечественной системе управленческого учета является сосредоточение основного внимания на стоимостной информации, а не

качественной. При этом в современных условиях для принятия управленческих решений основное значение приобретают не только стоимостная информация, а прежде всего, информация о качестве продукции (товаров, работ, услуг). Управленческая система учета обладает подобной информацией и может оказывать позитивное влияние на работников предприятия, мотивируя их труд и тем самым поддерживая производительность труда на достаточном уровне, что, в итоге, способствует выполнению принятых управленческих решений, которые в свою очередь позволяют достичь более эффективных результатов. Бухгалтерский учет, как нам известно, отражает уже совершенные хозяйственные операции, то есть он показывает ретроспективу, но без него не обойтись.

Несколько иначе выглядит управленческий учет, который дает возможность в режиме настоящего времени отслеживать ситуацию, и на этой основе с большей достоверностью строить прогнозные показатели будущего. Например, кассовый план всегда может пригодиться руководителю. Является также проблемой кадровый набор

В процессе управление предприятием особое внимание надо уделять кадровому персоналу, что является основой для процветания и развития предприятия. Для улучшения работы на предприятии надо больше внимание уделять рабочему персоналу. При принятии на работу специалистов надо учитывать уровень профессионализма, и мотивировать постоянное повышение квалификации. Можно привести многочисленные примеры: выдавать льготы на обучение, если это стажеры, которые только приступили к работе, а работников, которые уже достаточно долго работают, направлять на курсы повышения квалификации и т.д.

**Выводы.** Таким образом, мотивацию в стоимостном выражении можно регламентировать с учетом стажа того или иного работника, затем рассчитать фиксированную сумму одного рабочего дня и тем самым определить общую сумму зарплаты на одного рабочего. В этом случае руководитель обоснованно знает, не только сколько ежемесячно тратит предприятие на оплату труда персоналу, но и на сколько можно варьировать в этой системе, в целях повышения уровня эффективности деятельности хозяйствующего субъекта. Эта схема начисления оплаты труда должна быть понятной для рабочих, у них будет мотивация меньше пропускать рабочие дни. Для улучшения физического и морального состояния работников необходимо инвестировать в проведение совместного отдыха, который обеспечивает улучшение атмосферы в коллективе и является успешной мотивацией для работников.

Необходимо ввести дополнительные заработки в виде премий, что также приведет к улучшению мотивации работников. Улучшение системы развития кадров эффективно влияет на всю систему функционирование организации.

## АНАЛИЗ ИСТОРИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА

Решетник А.Ю.[1]
[1]*студентка кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель*:* Ляшенко Т.В.
alenareshetnik@mail.ru

**Введение**. На протяжении многих столетий работники бухгалтерии практически не интересовались историей своей специальности. Только вначале XX века зародился научный интерес к изучению истории бухгалтерского учета.

История бухгалтерского учета - это летопись его взлетов и падений, поиск разумных ответов. Иногда он шел успешно, порой приводил к разочарованию, люди впадали в заблуждения, однако, осознав это, начинали поиск заново.

Истоки учета берут начало в первобытном обществе. В те времена имущество общины

было не очень большим, и всю информацию о нем человек держал в памяти.

Развитие общественных отношений обусловило появление бухгалтерского учета. Назвать точный момент его возникновения невозможно.

По мнению ученых, бухгалтерский учет возник 5-6 тысяч лет назад, когда человечество научилось писать и считать.

**Цель и задачи исследований.** Цель исследования состоит в том, чтобы проследить эволюцию методов учета, последовательность формирования учетных категорий, смену общих концепций учета и выполнить обзор задач, которые пришлось решать бухгалтерам на протяжении всего существования. Задачи исследования: изучение возникновения и развития учёта в динамике исторического процесса; ознакомление с эволюцией учётных понятий и формированием методов учёта; переосмысление учёта, существующего в различные эпохи в разных странах, а также в России в прошлом, для объективной оценки современного состояния учёта; приобретение умения на основе исследования исторических закономерностей осуществлять научное прогнозирование в учёте.

В данной работе использованы общенаучные методы исследования: диалектический, исторический и метод индукции.

**Результаты исследований**. Изучая историю бухгалтерского учета, ученые по- разному понимают и трактуют методы ее изучения и исследования, поскольку у каждого из них свое видение относительно обобщения и изложения данных вопросов.

Сегодня можно выделить основные подходы к изучению истории учета:

- философский, в рамках которого предпринимались попытки найти законы, управляющие развитием науки (яркие представители Ф.В. Езерский, Я.М. Гальперин, А. Хаар).

- документальный, цель которого – простое изложение обнаруженных фактов, публикация текстов документов и старых книг по учету (О.О. Бауэр, В.Ф. Широкий, Б. Пенндорф, Ф. Мелис, Э. Стевелинк).

- синтетический, предпринимающий попытки обобщить материал на основе какой-либо исторической концепции (А.М. Галаган, Н.С. Помазков А.И. Лозинский, К.П. Кейль, Г.Д. Элридж и др.)

- аналитический, который видит свою задачу в изучении не всего учета в целом, а отдельных категорий (А.К. Литтлтон, Н.Р. Вейцман и др).

История бухгалтерского учета своими корнями уходит далеко в прошлое. В своем развитии бухгалтерский учет прошел определенную эволюцию. С древности проводился учет хозяйственной деятельности людей как достоверное доказательство в коммерческих операциях, уплате налогов, решении спорных вопросов распределения добычи от охоты и т.д.

Современный механизм учета был известен и работал еще до момента появления первой публикации на учетную тему. Можно только утверждать, что система двойной записи постепенно начала появляться в 13 - 14 вв., в некоторых торговых центрах Северной Италии.

Первые исторические свидетельства о бухгалтерии, которая велась методом двойной записи, датированные 1340 р., - это учетные книги генуэзской коммуны, которые полностью сохранились до наших дней, а первая письменная работа по бухгалтерии «О торговле и совершенного купца» была написана в 1485 В. Котрули. В 1494 выходит в свет первая печатная книга Луки Пачоли «Сумма арифметики и геометрии, учения о пропорциях, отношения», один из разделов которой «Трактат о счетах и записях» был практическим руководством по изучение бухгалтерии, основанная на принципе двойной записи.

Последователями Л. Пачоли были Дж. К. Кардано, Д. Мангин, А.Казанова, А. ди Пиетро, Л. Флори

Известный в мире ученый А.Ч.Литтлтон описал предпосылки развития системы двойной записи, а также выделил исторические предпосылки, которые, по мнению ученого, привели к возникновению двойной записи в итальянских городах.

А.Ч. Литтлтон отмечает, что каждая из названных им предпосылок существовала отдельно в разных местах и в разное время, но одновременно они ни разу не наблюдались. Соединение этих предпосылок произошло, когда крестовые походы привели к массовому перемещению людей через государства Северной Италии (тогда еще не единственной), которая играла роль центра торговли между Европой и Ближним Востоком.

В процессе эволюции бухгалтерской науки основополагающие школы сменяли друг друга в следующем порядке:

Итальянская школа**:** юридический аспект (крупнейшими учеными, создавшими науку о бухгалтерском учете были Вилла, Марчи, Чербони и Росси)

Французская школа: экономический аспект **(**ее главными представителями можно считать Прудон Леоте, Гильбо, Дюмарше, Пангло, Делапорта, Бурнисьен)

Немецкая школа: процедурный аспект **(**наиболее яркими представителями которой были Шер, Шмаленбах, Кальмес, Ле Кутр и другие, формулировали принципы бухгалтерии из нее самой).

Англо-американская школа: психологический аспект (ее главными представителями можно считать Шпруга, Литтлтона, Патона, винея, Хиггинса, Антонии).

В России бухгалтерский учет как наука получил развитие в первой половине 19-го века. Его основоположниками стали К.И. Арнольд (первый преподаватель учета, приехавший из Германии), И.Н.Ахметов (служащий петербургской торговой фирмы), Э.А. Мудров (учитель математики и физики в гимназии). В истории бухгалтерского учета России выделяют три основных периода: Российской Империи (XVIII - начало XX в.); в советский период (1917 г. - август 1991 г.); в современный период (с 1991 г. по настоящее время).

Прослеживая многовековую историю развития бухгалтерского учета можно назвать целый ряд ученых, исследователей, внесших значительный вклад в становление бухгалтерского учета как отрасли науки и практики. Среди которых такие ученые как Л.Пачоли, А.И.Литтлон Е. Дегранже, Ф. Вилле, Д. Чербони, Ф. Беста, Ж.Дюмарше, Г. Никлиш, Э. Шмаленбах, Ф. Шмидт, П. Гарнье, В. Патон, Р. Антонии, Бакаев А.С., Безруких П.С., Видяпин В.И., Палий В.Ф., Соколов Я.В., Шеремет А.Д., Новодворский В.Д., Хорин А.Н., Петрова В.И., Панков В.В. Подольский

**Выводы.** На каждом из этапов развития бухгалтерского учета происходил пересмотр и анализ уже наработанного материала, с последующей его трансформацией, уточнением, изменением под меняющиеся условия хозяйствования. Изучение истории поднимает престиж профессии бухгалтера, облегчает понимание практических проблем, ставит новые вопросы, которые выдвигает жизнь, прививает любовь к бухгалтерскому учету.

# УЧЕТ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЩЕХОЗЯЙСТВЕННЫХ РАСХОДОВ АО «ТАВРИЯ – АВТО»

Романько И.И.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель*:* к.э.н., доцент Терловая В.И.
perina94@mail.ru

**Введение.** Вопрос снижения себестоимости продукции (работ, услуг) является основным для руководства предприятия, т. к от него зависит эффективность его работы, цена на производимую продукцию, конкурентноспособность предприятия и его устойчивое положение на рынке.

Снижение себестоимости продукции, прежде всего, связано с контролем прямых материальных, трудовых и прочих затрат, которые непосредственно обусловлены производством продукции, работ и услуг, т.к. они занимают наибольший удельный вес в общей сумме затрат предприятия. Но немаловажным фактором является контроль за уровнем косвенных затрат, которые непосредственно не связаны с процессом производства продукции, и представлены в виде общепроизводственных, общехозяйственных и коммерческих расходов. В данной работе выполнены исследования вопросов формирования, учета и распределения общехозяйственных расходов, которые связаны с организацией производства и управления предприятием, удельный вес которых в себестоимости продукции весьма значительный.

**Цель и задачи исследования.** Цель исследования - разработать методику учета и распределения общехозяйственных расходов, которая бы обеспечила эффективное управление затратами АО «Таврия – Авто», основной деятельностью которого является производство технического обслуживания и ремонта подвижного состава.

Для достижения этой цели необходимо решить следующие задачи: проанализировать существующую организацию производственного процесса в АО «Таврия – Авто» и основные экономические показатели ее работы; изучить применяемую на предприятии методику учета и распределения общехозяйственных затрат; разработать рекомендации по более эффективному способу учета и распределения этих расходов

**Методика исследования.** Выполняемые исследования включают: изучение состояния проблемы, постановку цели и задач исследования, выработку гипотезы, рассмотрение методов и методик исследования, качественный анализ полученных в ходе исследования знаний и формулирование выводов.

**Результаты исследования.** В настоящее время на предприятиях России используются два способа распределения (списания) общехозяйственных расходов.

Первый способ заключается в том, что после окончания отчетного месяца предприятия распределяет месячную сумму общехозяйственных расходов между всеми видами произведенной продукции. Так, общехозяйственные расходы, учтенные на счете 26 «Общехозяйственные расходы», списываются на счет 20 «Основное производство», по субсчетам, которые соответствуют определенному виду произведенной продукции. В этом случае ежемесячно определяется полная производственная себестоимость продукции, работ, услуг, которая может быть положена в основу формирования цены. Процесс этот достаточно трудоемкий, требует выбора экономически обоснованной базы распределения общехозяйственных расходов, разработки методики распределения этих косвенных затрат, которая должна быть закреплена на весь отчетный год в приказе об учетной политике предприятия.

Второй способ предусматривает, что после окончания месяца общехозяйственные расходы не распределяются между всеми видами произведенной продукции (работ, услуг), а общей суммой списываются на уменьшение выручки предприятия за этот месяц. Так,

по окончании месяца издержки производства, учтенные на счете 26 «Общехозяйственные расходы», перечисляют с Кредита этого счета в Дебет счета 90 «Продажи». В этом случае определяется только сокращенная производственная себестоимость продукции, которая не может быть положена в основу расчета цены.

Но для того, чтобы точно и обосновано определять цену на каждый вид произведенной продукции, необходимо опираться на полную себестоимость произведенной и реализованной продукции. В этом случае работники предприятия могут дополнительно вне системы бухгалтерского учета в специальных ведомостях производить распределение общехозяйственных расходов между всеми видами производимой продукции.

В результате выполненного исследования было выявлено, что при выборе методов учета и списания общехозяйственных расходов необходимо ориентироваться на два основных фактора. Прежде всего исходить из удельного веса общехозяйственных расходов в общей сумме затрат, так, если они составляют не более 10- 12%, то не целесообразно использовать трудоемкий метод ежемесячного распределения общехозяйственных расходов между видами произведенной продукции, достаточно их после окончания месяца общей суммой списать за счет выручки предприятия. Необходимо также учитывать рентабельность производимой продукции, так, если она небольшая (4-7%), то возникает необходимость постоянно контролировать полную себестоимость производимой продукции, т.е. ежемесячно распределять общепроизводственные расходы между всеми ее видами. При этом следует учитывать, что любое изменение в системе распределения этих косвенных расходов повлечет за собой изменение рентабельности производства и реализации каждого вида продукции.

Предприятие, проанализировав все эти факторы, самостоятельно выбирает способ распределения общехозяйственных расходов, разрабатывает методику и базу распределения, что и указывает в своей учетной политике.

Исследования показали, что АО « Таврия-Авто» является небольшим предприятием, которое производит все виды технического обслуживания и ремонта подвижного состава на сторону, удельный вес общехозяйственных расходов которого составляет не более 7-10% общей суммы затрат. Эти расходы включают в основном арендную плату за помещение офиса, амортизацию оборудования офиса, заработную плату руководства предприятия с отчислениями на социальные нужды и др. аналогичные расходы. Как видим, эти затраты носят постоянный характер, т.к. не зависят от объема выполненных производственных услуг, они, в основном, привязаны к периоду деятельности (отчетному месяцу). В связи с вышеизложенным считаем целесообразно не распределять сумму общехозяйственных расходов между видами произведенных услуг, а списывать их после окончания отчетного месяца за счет выручки предприятия. Если же на предприятии возникнет необходимость повысить эффективность ценообразования на выполняемые услуги, периодически можно в контрольном порядке производить распределение общехозяйственных расходов между всеми видами произведенных услуг.

Выводы. Таким образом, методы учета и списания (распределения) общехозяйственных расходов требуют к себе особого внимания, поскольку оказывают влияние на финансовые результаты всего предприятия и конкретных продуктов и являются неотъемлемой частью системы управления затратами. Считаем, что предложенная методика учета и списания общехозяйственных расходов в АО «Таврия – Авто» позволит организовать эффективное управление затратами в целях их оптимизации.

# ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Розумная В.В.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., профессор Сметанко А.В.
viki-96@mail.ua

**Введение.** В хозяйственной деятельности любого предприятия особая роль принадлежит основным средствам. Эффективное использование основных средств улучшает все технико-экономические показатели, в том числе увеличение выпуска продукции, снижение себестоимости продукции, трудоемкости изготовления и увеличение прибыли. Каждая организация стремиться к максимальному доходу от результатов своей деятельности. в связи с этим, можно выделить основные проблемы, связанные с учетом основных средств: эффективность использования основных средств на предприятии; правильное отражение основных средств в бухгалтерском учете и отчетности; износ основных средств и начисление амортизации; правильная оценка основных средств.

При решении данных проблем, а также достижении цели и выполнения задач, используют методы анализа, синтеза и научной абстракции.

**Цель и задачи исследования.** Актуальность выбранной темы исследования является то, что производственно-хозяйственная деятельность организаций обеспечивается не только за счет использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, но и за счет основных фондов – средств труда и материальных условий процесса труда. Главной целью учета основных средств является изучение всех теоретических и практических аспектов, касающихся понятия и учета основных средств на предприятии.

Для достижения поставленной цели, необходимо выполнить ряд задач теоретико-методического характера направленных на раскрытие вопросов связанных с организацией и методикой учета основных средств в коммерческих организациях Российской Федерации.

**Методика исследования** основывается на общенаучных методах исследования и специфических методах бухгалтерского учета.

**Результаты исследования.** Бухгалтерский учет основных средств должен обеспечить правильное документальное оформление и своевременное отражение в регистрах бухгалтерского учета поступления основных средств, их перемещения и выбытия, контроль за сохранностью и правильным использованием каждого объекта. Рассмотрев несколько вариантов понятия основных средств, можно дать альтернативное определение.

Основные средства – это внеоборотные активы, используемых в качестве средств труда и действующих в натуральной форме в течении длительного периода времени, участвующие в процессе производства и в дальнейшем, приносящие прибыль организации.

В п. 4 ПБУ 6/01 «Учет основных средств» прописаны критерии, по которым объект может быть признан основных средством. После признания объекта основным средством, он может быть классифицирован по видам, назначению, отраслевому признаку, степени использования, а так наличию прав собственности.

Основные средства принимаются к бухгалтерскому учету в случае их приобретения, сооружения и изготовления, внесения учредителями в счет их вкладов в уставный (складочный) капитал, получения по договору дарения и иных случаях безвозмездного получения и других поступлений. В связи с этим отражаются объекты основных средств в бухгалтерском учете по первоначальной, восстановительной, текущей, остаточной и ликвидационной стоимости.

Все хозяйственные операции, связанные с основными средствами, проводимые в организации, оформляются первичными документами, формы которых определяет руководитель экономического субъекта.

Главными нормативными документами, регламентирующими учет основных средств,

являются Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете», Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, методические указания по учету основных средств и другие.

Хозяйственные операции, связанные с основными средствами, проводимые в организации, оформляются первичными документами, формы которых определяет руководитель экономического субъекта.

В процессе эксплуатации в организации основные средства имеют свойства изнашиваться. В соответствии с ПБУ 6/01 стоимость объектов основных средств ликвидируется посредством начисления амортизации.

Амортизация – это возмещение износа основных средств, выраженном в стоимостном выражении, которое заключается в постепенном переносе части стоимости основных средств на себестоимость выпускаемой продукции. Начисление амортизационных отчислений по объектам основных средств начинается с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия этого объекта к бухгалтерскому учету, и производится до полного погашения стоимости этого объекта либо списания этого объекта с бухгалтерского учета. Все амортизационное имущество распределяется по амортизационным группам в соответствии со сроками его полезного использования. Согласно ПБУ 6/01 сроком полезного использования является период, в течение которого эксплуатация объекта основных средств приносит экономические выгоды (доход) организации.

Важной частью исследования учет основных средств является изучение синтетического и аналитического учета операций с основными средствами. В соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета для обобщения данных о наличии и движении объектов основных средств в организации, предназначен балансовый счет 01 «Основные средства». Что касается синтетического счета 01 «Основные средства» то, он является активным инвентарным счетом и предназначен для обобщения данных о наличии и движении основных средств, находящихся в эксплуатации, запасе, на консервации, в аренде, доверительном управлении, залоге.

С счетом 01 «Основные средства» могут корреспондировать и другие счета, например, счет 02 «Амортизация основных средств». Так же синтетическому счету 01 «Основные средства» могут быть открыты субсчета, к примеру, субсчет 01.11 «Выбытие основных средств».

Аналитический учет основных средств в организации ведется по отдельным инвентарным объектам основных средств.

**Выводы.** По результатам проведенного исследования сделаны следующие выводы:

- эффективное использование основных средств, дает возможность организации посредством правильности учета и эффективности их использования получать экономическую выгоду;
- правильное и своевременность отражение объектов основных средств в бухгалтерском учете, дает возможность формировать достоверную информацию о наличии и движении основных средств в разрезе центров ответственности;
- основные средства играют важную роль в процессе производства и организации труда, так как они в своей совокупности образуют производственно-техническую базу которая определяют ее производственный потенциал;
- достоверная и полная информация об учете основных средств служит для принятия управленческих решений;
- информация о результатах учета основных средств находит отражение в финансовой отчетности и является основанием для проведения анализа и принятия управленческих решений.

# УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ: ЦЕЛЬ, ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Салимова А.В.[1]
[1]*студентка кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: старший преподаватель Ляшенко Т.В
aleksa.salimova@mail.ru

**Введение.** Одной из составляющей эффективной деятельности организации является своевременное и упорядоченное информационное обеспечение. Более 80% информации на предприятии формируется на основе учетных данных. Поэтому качественное информационное обеспечение предприятия, прежде всего, зависит от правильной организации ведения бухгалтерского учета. Эффективная и рациональная организация бухгалтерского учета на предприятии начинается с разработки его учетной политики, что является основой ведения бухгалтерского учета.

Изучением вопросов, связанных с формированием учетной политики, занимались такие ученые как: Р.А. Алборов, Н.Г. Волков, М.И. Куттер, В.Ф. Палия, П. Лассек, Р. Обер, Ж. Савари. Однако механизм формирования учетной политики предприятия остается актуальным и требует дальнейшего исследования.

**Цель статьи**: изучить значение и цели учетной политики, исследовать проблемы формирования учетной политики и разработать предложения по их устранению. В работе используется метод системного подхода.

Для раскрытия цели сформулированы следующие задачи: определить принципы формирования учетной политики; проанализировать организацию учетной политики на предприятии в целях бухгалтерского учета; исследовать проблемы, возникающие при формировании учетной политики.

**Результат исследования.** В Федеральной Законе № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» в ст.8 п.2 и в п 2.Положения о бухгалтерском учете 1/1998 записано: «Под учетной политикой организации понимается принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета - первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности».

Учетная политика предусматривает право организаций на основе определенных нормативов самостоятельно определять конкретные формы и методы организации учета и контроля исходя из организационно-правовой формы хозяйствования, отраслевых особенностей, специфики сферы и характера деятельности и т.д.

Основной целью учетной политики является обеспечение получения достоверной информации об имущественном и финансовом положении предприятия, результаты его деятельности, необходимые для всех пользователей финансовой отчетности с целью принятия соответствующих решений.

Учетная политика организации формируется главным бухгалтером организации и утверждается руководителем организации.

Формирование учетной политики состоит в том, что из совокупности известных способов ведения бухгалтерского учета выбирают приемлемые для применения в конкретной хозяйственной ситуации.

Создание учетной политики на предприятии - трудоемкий и ответственный процесс, поскольку предприятие не один год может работать и учитывать свои активы и обязательства согласно разработанной им учетной политикой. На сегодняшний день все чаще наблюдается узконаправленный формальный подход, сводящийся к составлению финансовой отчетности в соответствии с общими требованиями ПБУ и внешних пользователей.

Эффективное формирование учетной политики предполагает, кроме знания

действующей нормативной базы, еще и умение творческого ее применения.

К основным проблемам возникающие при формировании учетной политики предприятия в России, можно отнести:

- несовершенное действующее бухгалтерское и налоговое законодательство во многих вопросах;
- при формировании учетной политики предприятия руководителями и бухгалтерами присутствует фактор риска, поскольку решения принимаются под действием субъективного суждения;
- невозможность через механизм учетной политики предприятиями решать вопросы, которые непосредственно не входят в их компетенцию и не урегулированные нормативными документами.

Среди проблем в сфере законодательного регулирования следует выделить отсутствие единой установленной законодательством формы приказа об учетной политике, что приводит к неоднозначному толкованию его разделов.

Многие ученые считают, что для каждого предприятия можно выделить основные части Приказа об учетной политике:

1) организационно-технический раздел;

2) способы ведения бухгалтерского учета;

3) способы ведения бухгалтерского учета для целей налогообложения.

Сегодня отечественным предприятиям следует разрабатывать учетную политику, ориентированную на максимальное сближение с принципиальными положениями международных стандартов и финансовой отчетности. При этом необходимо учитывать специфику ведения хозяйственной деятельности предприятия и применять системный подход.

Для того, чтобы учетная политика была эффективной, процессу ее определения должны предшествовать следующие этапы: анализ достигнутого финансового состояния организации; формулировка ее основных тактических целей; анализ изменений в нормативно-законодательной базе; выявление основных проблемных вопросов в бухгалтерском учете и разработка путей недопущения нарушений.

Учитывая приведенные выше недостатки при формировании учетной политики на предприятии, можно рекомендовать следующие этапы:

1) определение предмета учетной политики для конкретного предприятия в соответствии с совокупностью объектов бухгалтерского учета (фактов деятельности);

2) выявление, анализ и оценка факторов влияния на формирование учетной политики (в т.ч. организационно-технологических особенностей - форма собственности и организационно-правовая форма, вид деятельности, объемы деятельности, система налогообложения, техническое обеспечение, уровень квалификации кадров и т.д.);

3) выбор потенциально пригодных для предприятия способов ведения бухгалтерского учета;

4) непосредственный выбор способов ведения бухгалтерского учета;

5) документальное оформление учетной политики в виде Приказа об учетной политике.

**Выводы.** Таким образом, учетная политика организации выступает важным инструментом

в построении системы учета, которая направлена на формирование достоверных данных в финансовом учете и правильное исчисление налогооблагаемой прибыли, без привлечения дополнительных трудовых финансовых ресурсов и исключающая дублирование информации.

Формирование учетной политики - непростой процесс, требующий наличия организованных, технических, кадровых возможностей; он не заканчивается после утверждения приказа об учетной политике, а продолжается до момента прекращения деятельности предприятия.

# ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сальвук А.М.[1]
[1]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Фролов В.И.

**Введение.** Движение денежных средств в реальном времени является денежным потоком. Денежный поток представляет собой разность между общим объемом поступлений и выплат денежных средств предприятия за исследуемый период времени.

Концепция денежного кругооборота лежит в основе управления денежными потоками. Когда денежный поток сокращается или перекрывается полностью, возникает явление неплатежеспособности. Недостаток денежных средств предприятие может ощутить даже в том случае, если предприятие формально остается прибыльным (например, нарушаются сроки платежей клиентами компании), с этим связаны проблемы доходных, но неликвидных компаний, стоящих на грани банкротства.

Управление и контроль денежных потоков является одним из главных направлений деятельности предприятия.

**Цель и задачи исследования.** Целью данного исследования является анализ существующих методов управления денежными потоками предприятия. Для достижения данной цели решались следующие задачи:

– изучение понятия анализа денежных потоков;
– анализ процесса и системы управления денежными потоками;

**Методика исследования.** В основу методики данного исследования положен диалектический метод познания, системный подход, а также традиционные методы научных исследований: анализ и синтез, индукция и дедукция, абстрактно-логический метод.

**Результаты исследования.** Определение моментов и величин притоков и оттоков наличных денежных средств по сути является анализом движения денежных потоков, основной целью которого является анализ финансовой устойчивости и доходности предприятия. Денежный поток характеризует степень самофинансирования предприятия, его финансовую мощь, платежный потенциал, прибыльность.

Финансовое благополучие предприятия во многом зависит от поступления реальных денежных средств, обеспечивающих покрытие его обязательств. Отсутствие минимально-необходимого запаса денежных средств может повлечь финансовые затруднения. Излишек средств может свидетельствовать об убыточности деятельности.

При этом причина этих убытков может быть связана как с инфляцией и обесценением денег, так и с потерянной возможностью их выгодного использования и получения дополнительной прибыли. Именно качественный и своевременный анализ денежных потоков позволит установить реальное финансовое состояние на предприятии.

Анализ денежных потоков удобно проводить при помощи отчета о движении денежных средств. Согласно действующему законодательству отчет формируется не по источникам и направлениям использования средств, а по сферам деятельности предприятия - операционной (текущей), инвестиционной и финансовой. Он является основным источником информации для анализа денежных потоков.

Факторы, влияющие на формирование денежных потоков, можно разделить на две группы:

– внешние факторы – конъюнктура товарного и финансового рынков, система налогообложения предприятий, практика кредитных отношений с контрагентами, система осуществления расчетных операций хозяйствующих субъектов, доступность внешних источников финансирования (кредитов, займов, целевого финансирования).

– внутренние факторы - продолжительность операционного и производственного циклов, сезонность производства и реализации продукции, амортизационная политика предприятия,

неотложность инвестиционных программ, личные качества и профессионализм менеджмента предприятия.

Существуют принципы, на которых основывается процесс управления движением денежных средств:

1. Принцип информативной достоверности (наличие информационной базы, источником информации для проведения анализа - отчет о движении денежных средств, бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и приложения к балансу).

2. Принцип обеспечения сбалансированности. Подчиненность единым целям и задачам управления требует обеспечения сбалансированности денежных потоков предприятия по видам, объемам, временным интервалам и другим существенным характеристикам, это ведет к их оптимизации в процессе управления.

3. Принцип обеспечения эффективности. Денежные потоки характеризуются существенной неравномерностью поступления и расходования денежных средств в разрезе отдельных временных интервалов, что приводит к формированию объемов временно свободных денежных средств. Реализация принципа эффективности в процессе управления денежными потоками заключается в обеспечении эффективного их использования путем осуществления финансовых инвестиций предприятия.

4. Принцип обеспечения ликвидности. Реализация этого принципа обеспечивается путем соответствующей синхронизации положительного и отрицательного денежных потоков в разрезе каждого временного интервала рассматриваемого периода.

Так как объектом управления выступают денежные потоки предприятия, связанные с осуществлением различных хозяйственных и финансовых операций, то субъектом управления является финансовая служба, состав и численность которой зависит от размера, структуры предприятия, количества операций, направлений деятельности и других факторов

Одним из этапов управления денежными потоками является этап планирования. Планирование денежных потоков помогает специалисту:

- определить источники денежных средств и оценить их использование
- выявить ожидаемые денежные потоки,
- определить перспективы роста предприятия и его будущие финансовые потребности.

**Выводы.** Управление денежными потоками является одним из ключевых моментов в управлении финансовым состоянием предприятия, поскольку обеспечивает достаточность денежных средств для нормального функционирования предприятия.

Таким образом, управление денежными потоками — важнейший элемент финансовой политики предприятия, оно пронизывает всю систему его управления. Важность и значение управления денежными потоками трудно переоценить, поскольку от его качества и эффективности зависит не только устойчивость предприятия в конкретный период времени, но и способность к дальнейшему развитию, достижению финансового успеха на длительную перспективу.

## ПРОБЛЕМЫ АУДИТА ТОВАРНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Сеитджалилув А.И.[1]
[1]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н. доцент Торопова И.С.
whowantsflower@mail.ru

**Введение.** В современных экономических условиях необходимость аудита заметно возрастает. В соответствии с Федеральным законом РФ «Об аудиторской деятельности» от 30.12.08 г. № 307-ФЗ, аудит представляет собой независимую проверку бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности. При этом одним из важнейших направлением аудита является проверка

операций с товарно-материальными ценностями. Независимая объективная проверка материально-производственных запасов предприятия помогает предупредить нерациональное накопление сырья и продукции, повысить уровень ответственности работников за результаты производственной и коммерческой деятельности хозяйствующего субъекта, а также обеспечить его стабильное финансовое положение. В настоящее время существует большое количество торговых предприятий, количество которых возрастает с каждым годом. Следовательно, перед этими организациями со временем возникает вопрос проведения аудита товарных операций, совершаемых на данных предприятиях. Учитывая важность аудита товарных операций, можно сказать, что этот вопрос затрагивался многими авторами. Вопрос аудита товарных операций в той или иной степени исследования предметной области затрагивался в работах А.Т. Петровой, Е.А., О.П. Горячевой, Е.А. Афанасьевой, И.А. Поляковой, Т.В. Игнатовой и др. Однако, стоит отметить, что проблема аудита товарных операций рассмотрена не полностью и требует более детального изучения, что определяет актуальность данного научного исследования.

**Цель и задачи исследования**. Цель исследования - рассмотреть современные подходы к проведению аудита товарных операций. В соответствии с поставленной целью определить виды и формы торговли, которые имеют существенное значения для аудита; определить объекты аудита товарных операций в торговых организациях, а также дать их характеристику; систематизировать тестирование предприятий торговли по идентификации характеристик товарных операций.

**Методика исследования.** В ходе работы применялись такие методы научного исследования: обобщение, анализ, синтез, индукция.

**Результаты исследования.** Товарные операции составляют основу торгового предпринимательства, которая может применяться как в коммерческой организации, так и в учреждении бюджетной системы в рамках приносящей доход деятельности. Под товарными операциями понимаются торговые процессы поступления, хранения и продажи товаров. Таким образом, можно выделить первый признак классификации товарных операций – по типу товародвижения.

Каждая форма торговли имеет особенности в каждом из заявленных типов операций. В оптовой торговле больше внимания уделяется логистике, особенно в международном и междугороднем аспектах. Такие же особенности присутствуют и в комиссионной торговле как в специфическом способе продажи оптом и в розницу, а также и разносной торговле, которую чаще определяют как сетевой маркетинг.

Важной проблемой аудита товарных операций является определение его объектов.

Согласно закону о бухгалтерском учете от 06.12.2011г. № 402-ФЗ в контексте изучения проблемы товарных операций можно выделить следующие объекты:

– факты хозяйственной жизни о поступлении и выбытии товаров;
– активы (сальдо товаров в балансе);
– доходы – выручка от продажи товаров;
– расходы – списание товаров с баланса и расходы на продажу.

В соответствии с Федеральным законом «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ от 30.11.2008г. и Правилом (стандартом) аудиторской деятельности № 1 «Цель и основные принципы аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности» от 23.09.2002 г. № 696, целью аудита товарных операций является формирование оценки достоверности показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности в соответствующей части.

Для целей учета и аудита товарных операций можно выделить следующую классификацию торговли:

1. По конечному потребителю: оптовая и розничная;
2. По способу поступления товаров: по договору поставки, по договору комиссии, по договору мены;
3. По способу оплаты: наличный расчет, безналичный расчет, использование финансовых инструментов и платежных карт;

4. По ассортименту: продовольственными и непродовольственными товарами;

5. По виду налогообложения: по общей системе налогообложения, по системе налогообложения в виде ЕНВД, по упрощенной системе налогообложения.

Суть проблемы аудита товарных операций заключается в том, что на сегодняшний день остатки товаров отражаются свернуто, что в свою очередь нарушает информативность финансовой отчетности торговой организации. По правилам статьи 14 Закона № 402-ФЗ годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность состоит из бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и приложений к ним. Согласно положений приказа Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» пояснения к отчетности (с том числе балансу и отчету о финансовых результатах) определяется организациями самостоятельно с учетом Приложения № 3 к Приказу № 66н, где запасы и в т.ч. товары могут быть детализированы и классифицируются на собственные и залоговые.

Однако, эти пояснения не являются обязательной составляющей годовой бухгалтерской отчетности, таким образом возникают затруднения в определении и установлении объекта аудита.

Рассматривая специфику отчетности субъектов малого предпринимательства, которые применяют упрощенную форму финансовой отчетности, можно выделить такую же проблему, которая усугубляется отсутствием детальных данных о себестоимости проданных товаров и расходов на продажу (в т.ч. в части транспортных расходов, подлежащих распределению между проданными и оставшимися товарами). Стоит отметить, что малые предприятия не подлежат аудиту, однако они могут быть подвергнуты обзорной проверке, в результате которой проявятся эти проблемы.

**Выводы.** Таким образом, важной проблемой аудита в торговле является определение объекта проверки, а значит и оценки его существенности.

Другой проблемой является идентификация самих типичных для предприятия операций. Для разрешения этой проблемы предложена разработка и дальнейшее использование тестов, в которые должны входить следующие этапы:

1. Тестирование типов товарных операций в разрезе видов деятельности;

2. Тестирование условий, определяющих порядок отражения операций поступления товаров торговой организации. На этом этапе оцениваются типичные для торговой организации способы поступления товаров и их документальное оформление;

3. Тестирование условий отражения операций реализации товаров. На этом этапе проводится оценка типичных условий отражения в учете продажи товаров.

Выводы: таким образом, в данном научном исследовании приведены и рассмотрены некоторые ключевые проблемы аудита товарных операций, а также предложены пути их решения. Применение предложенных тестов по идентификации объектов аудита даст возможность на практике провести планирование аудита и выполнить некоторые необходимые стандартные аудиторские процедуры с учетом особенностей торговых предприятий.

# ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ ОПТИМИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИЯХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Сейдаметова А. М.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
Научный руководитель: к.э.н., преп., Юга И.П.
afika0305@mail.ru

**Введение.** В условиях развитой экономики и научно-технического прогресса перед всеми субъектами хозяйствования стоит задача повышения валового дохода и обеспечение достойного уровня жизни своих работников. Для этой цели предприниматели должны использовать эффективные рычаги для стимулирования труда работников. Поэтому может быть предложено, использовать гибкие системы оплаты труда работников, а также совершенствовать применяемые системы оплаты труда.

**Цель и задачи исследования**: провести анализ систем оплаты труда организаций Российской Федерации, выявить их слабые и сильные стороны, а также рассмотреть возможные пути совершенствования систем оплаты труда.

**Методика исследования** базируется на нормативно-правовых и общенаучных методах исследования системы оплаты труда организаций Российской Федерации.

**Результат исследования.** Показатель уровня оплаты труда является обобщенным фактом деятельности всех субъектов хозяйствования, который также характеризует уровень жизни граждан.

Большое значение уровню оплаты труда отдают в связи с тем, что для более ¾ населения основным источником доходов является непосредственно заработная плата.

С целью соблюдения требований законодательства субъекты хозяйствования должны применять системы оплаты труда, которые дадут возможность оценить работу трудящихся, а также справедливо оплатить их труд.

В связи с этим в организациях применяют, к примеру, такие широко распространённые системы оплаты труда как сдельная и повременная оплаты труда и их модификации. Несмотря на свою популярность, данные системы оплаты труда не всегда являются продуктивными, особенно в условиях нынешней экономики и научно-технического прогресса.

Главным недостатком сдельной оплаты труда является потеря качества продукции, а в отношении работников – нестабильность заработка. В свою очередь, недостатком повременной оплаты труда для работодателя является снижении у работников стимулов к производству большого количества продукции, что в свою очередь также снижает качество продукции.

Со временем данные системы становятся устаревшими, а работодатель ищет пути большей экономии. В этот момент возникает конфликт интересов: работодатель стремиться снизить расходы на оплату труда, а работник заинтересован в повышении заработной платы для удовлетворения собственных потребностей, учитывая их рост. С целью урегулирования трудовых отношений в мировой практике экономисты ищут точки соприкосновения данных целей.

Следовательно, основной проблемой совершенствования оплаты труда является контроль качества произведенной продукции работодателя, а в отношении работников вопрос справедливой оплаты труда и ее стабильность.

С целью урегулирования интересов работников и работодателя может быть предложена удельно-справедливая система оплаты труда. Сущность данной системы оплаты труда может состоять в том, что работник получает оплату непосредственно за вложенный труд, а рассчитывается заработок при этом в процентном соотношении по категориям оценки работы исходя их установленным уже работодателем норм.

Каждая позиция при данной оценке имеет свои тарифы. Рассмотрим возможный перечень таким позиций.

1. Количество отработанных часов и минут. Данная позиция подразумевает установление размера оплаты труда за полностью отработанные часы, а затем руководители отделов учитывают фактически отработанные часы за день и по процентному соотношению рассчитывают заработок каждого работника.

2. Выявленный брак (порча) материалов при работе.

Данная позиция может подразумевать получение надбавки (поощрения) при условии отсутствия брака. Допустимый брак 5-7% снижает надбавку на определенную сумму. Если же брак свыше установленного размера допустимого брака, то работник лишается данной надбавки.

3. Количество выпущенной продукции работником.

Что касается позиции «количество выпущенной продукции работником», то она является узкоспециальной. Это зависит от натуральных единиц измерения продукции. Поэтому может быть предложено обобщенные 3 уровня надбавки за количество выпускаемой продукции работниками:

1 уровень: недовыполнение может оцениваться сокращением тарифа на 50%;

2 уровень: выполнение установленной нормы оценивается в 100% от тарифа;

3 уровень: перевыполнение нормы оценивается в максимальный размер тарифа (100%) + надбавка в размере 5-10% на норматив.

4. Заработанные баллы от руководителя отдела как оценка персонального труда (от 0 до 100ББ).

В процессе выполнения заданий труд работников оценивают закрепленные за ними руководители отделов по степени ответственности и стараний. Таким образом, фонд оплаты труда за день каждого работника будет равен сумме выше описанных составляющих. Благодаря данной системе оплаты труда можно выявить вклад каждого работника в производство продукции. Следовательно, оплата труда будет максимально справедливой. И, так как выпуск каждой единицы продукции напрямую связан с усилиями работников, то повышается и качество произведенной продукции, в чем заинтересовано руководство организации.

Анализируя вклад каждого производственного отдела организации в процесс производства и выпуск продукции рекомендована надбавка работникам, которая назначается дважды в год в зависимости от степени сокращения экономии, а выплачивается на протяжении следующей половины года. Для справедливого распределения надбавки, как правило, нужно определить какие затраты участвуют в формировании себестоимости продукции и какие работники заняты в работах определенного сектора.

**Выводы.** Проблема несправедливой оплаты труда и низкой заработной платы является популярной не только в Российской Федерации, но и во многих других странах. Это чаще всего связано со стремлением работодателя снизить расходы. Но искусственное снижение расходов, путем использования дешевых материалов или понижение заработка работников не приведет к долговременному результату, а напротив приведет к банкротству.

Следовательно, субъекты хозяйствования должны быть заинтересованы в использовании эффективного труда, стимулировать труд, искать благоприятные точки столкновения интересов не только своих, но и работников. Только используя такую позицию можно добиться не только процветания в бизнесе, но и заслужить уважения своих работников.

# СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕДУР ПРОВЕДЕНИЯ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ

Сергиенко О.В.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н, Глушко Е. В.
mirage.95@mail.ru

**Введение.** Для оценки реального финансового состояния организации необходимо располагать информацией о наличии, состоянии и стоимости имущества, находящегося в ее распоряжении, достоверность которой обеспечивается проведением инвентаризации.

Проверить полноту и достоверность бухгалтерского учета можно только в ходе инвентаризации, позволяющей установить, насколько содержание учетных данных и первичных документов соответствует фактическим объему и стоимости имущества организации.

Инвентаризация является эффективным методом контроля за сохранностью имущества организации, соблюдением финансовой дисциплины, правильностью отражения операций на счетах бухгалтерского учета, позволяет выявить фактическое наличие и качественное состояние имущества организации, выявить неиспользуемые материальные ценности, проверить реальность учитываемых на балансе материальных ценностей. Следовательно, совершенствование методики проведения инвентаризации способствует формированию полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном состоянии.

**Цель исследования** сводится к определению направлений совершенствования процедур и методов проведения инвентаризации, которые целесообразно применять в процессе проведения проверки фактического наличия имущества в организации.

**Методика исследования** базируется на общенаучных и специальных методах, позволяющих всесторонне изучить исследуемую проблему, а так же нормативно-законодательной базе, регламентирующей данный вопрос.

**Результаты исследования.** Инвентаризация является методом, благодаря которому получают информацию о наличии имущества в организации, а так же его стоимости и состоянии. Совершенствование процесса инвентаризации направлено на улучшение качества проведения инвентаризации материальных ценностей, которое обеспечивается за счёт:

- соблюдения сроков проведения проверок;
- точного пересчёта фактического наличия материальных ценностей;
- правильного оформления инвентаризационных описей;
- своевременного выведения и оформления результатов инвентаризации.

Для успешного проведения инвентаризации должное внимание необходимо обратить на количественный и качественный состав комиссии, так как характерным недостатком инвентаризации является комиссия, состоящая из специалистов, недостаточно ознакомленных со своими правами, обязанностями, а так же правилами проведения инвентаризации. В результате чего, могут быть допущены ошибки в организации инвентаризации и оформлении ее результатов, что влияет на качество работы организации в целом.

Для обеспечения правильного проведения и оформления инвентаризации перед ее началом членам комиссии необходимо ознакомиться с нормативными документами, регулирующими порядок ее проведения. В комиссию рекомендуется привлекать руководителей и бухгалтеров, а так же прочих работников, владеющих специальными знаниями в области оценки, учета и отчетности.

С целью обеспечения сохранности материальных ценностей в организациях инвентаризацию рекомендуется проводиться через определенные промежутки времени. Это обеспечивается за счет составления графика проведения проверок. Для улучшения работы

организациям, в которых отсутствует данный документ, необходимо:

- разработать документировано оформленный график проведения инвентаризаций;
- осуществлять проверки, в соответствии с графиком.

Инвентаризацию материальных ценностей рекомендуется проводить 2 раза в год.

С целью проверки сохранности материальных ценностей, по мере необходимости, может проводиться внеплановая проверка, без уведомления материально ответственных лиц.

Также улучшить качество результатов инвентаризаций можно за счет проведения контрольных проверок, проводимых в присутствии членов комиссии и материальных лиц до открытия помещения, в котором проводилась инвентаризация.

Для оценки эффективности проведения инвентаризаций, необходимо осуществлять контроль по следующим направлениям:

- наличие утверждённого плана проведения инвентаризаций;
- полнота охвата объектов инвентаризаций;
- компетентность комиссии;
- своевременность проведения инвентаризаций;
- достоверность и правильность составления инвентаризационных актов и ведомостей.

Тщательное изучение инвентаризационных актов позволит получить информацию пригодную для принятия управленческих решений. Для этого после каждой инвентаризации следует определять, какие ресурсы и в каких количествах необходимы для успешного функционирования организации и обеспечения беспрерывной производственной деятельности.

Ускорению обработки данных способствует четкое заполнение инвентаризационных описей членами комиссии. Это также необходимо для оформления достоверной и правильной сличительной ведомости.

Характерной ошибкой многих организация является составление описи в одном экземпляре, что может быть причиной признания результатов инвентаризации недействительными. Рекомендуется составлять инвентаризационную опись в двух экземплярах, второй экземпляр при этом следует вручать материально ответственному лицу.

**Выводы.** В ходе исследования было установлено, что одним из важнейших инструментов определения соответствия фактического наличия имущества и обязательств данным бухгалтерского учета является инвентаризация.

В результате исследования определены и предложены следующие направления совершенствования процедур и методов проведения инвентаризации: подготовка членов комиссии к проведению инвентаризации, путем ознакомления с нормативными документами; разработка документировано оформленного графика проведения инвентаризаций; осуществление внеплановых проверок; проведения контрольных проверок; анализ результатов инвентаризации; четкое заполнение инвентаризационных описей для более быстрого оформления результатов и составление инвентаризационных описей в двух экземплярах.

Выполнение предложенных мероприятий поспособствует повышению качества и достоверности результатов инвентаризации, а, следовательно, и эффективности работы организации в целом.

# ЗНАЧЕНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Щагольчина Д.Д.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: ассистент кафедры Кулякина Е.Л.
dianashhaglchina@mail.ru

**Введение.** Выбранная организацией учетная политика оказывает большое влияние на величину показателей себестоимости продукции, прибыли, налогов на прибыль, добавленную стоимость и имущество, показателей финансового состояния организации. То есть, учетная политика организации, является важным средством формирования величины основных показателей деятельности организации, налогового планирования, ценовой политики.

Предприятия часто подвергаются проверкам вышестоящих организаций, налоговых органов, аудиторских фирм. При этом можно сказать, что одним из основных документов, который в первую очередь подлежит проверке, является принятая учетная политика предприятия. Проблема заключается в установлении, такой совокупности правил, реализация которых обеспечила бы максимальный эффект от ведения учета. При этом под эффектом в данном случае мы понимаем своевременное формирование финансовой и управленческой информации, ее достоверность и полезность для широкого круга заинтересованных пользователей.

**Цель исследования** является изучение теоретических и методических основ формирования учетной политики организации.

**Методика исследований** базируется на общенаучных методах анализа, синтеза математики и статистики.

**Результаты исследований.** Выполнение исследовательских задач позволило получить следующие основные результаты:

Учетная политика предприятия – это выбранные и утвержденные предприятием способы ведения бухгалтерского учета для отражения его хозяйственной деятельности. В учетной политике должны быть определены способы и методы ведения бухгалтерского учета, по которым законодательством предусмотрено несколько вариантов: организацией из предложенных вариантов выбирается и закрепляется в учетной политике только один.

Учетная политика утверждается руководством предприятия приказом или распоряжением в произвольной форме на отчетный календарный год. В приказе желательно указать, что положения являются обязательными для исполнения работниками, ответственными за ведение бухгалтерского учета и подготовку документации.

Учетная политика утверждается каждый год, причем на следующий год ее можно продлить, изменить или дополнить. Методы учета, прописанные в учетной политике, нельзя менять в течение года. Исключением являются случаи изменения законодательства, изменения методологии и реструктуризации компании. При этом к действующей учетной политике предприятия дается приложение с указанием причины изменения и даты, с которой эти изменения действуют в учете.

Учетная политика составляется с учетом вида деятельности предприятия, но есть некоторые общие правила для всех:

- если законодательством не предусмотрена возможность выбора одного из вариантов учета операций, его не нужно прописывать в учетной политике;
- из всех прописанных в налоговом кодексе и НСБУ вариантов, нужно выбрать наиболее подходящий вариант учета хозяйственной деятельности;
- не урегулированные законодательством способы учета операций можно самостоятельно разработать и отобразить в своей учетной политике, стараясь максимально совместить

налоговый и бухгалтерский учет;
- организационные вопросы также стоит прописать в учетной политике предприятия.

Принятая организацией учетная политика оформляется соответствующим документом (решением, распоряжением, приказом).

Учетная политика организации нужна всем предприятиям и организациям, которые в процессе деятельности используют общий режим налогообложения. Если же организация использует упрощенную схему налогообложения, то можно воспользоваться "упрощенной" учетной политикой, в основе которой лежит учет основных средств и нематериальных активов. Согласно действующему законодательству, на формирование учетной политики новой организации отводится 90 дней со дня регистрации.

Отечественным законодательством не обозначены определенные требования к составлению разделов учетной политики. Однако традиционно данной положение разделено на две части – бухгалтерскую и налоговую.

Бухгалтерская учетная политика может включать следующие разделы:

Организационно-технический. Включает описание структуры бухгалтерии, формы учета (журнально-ордерной либо автоматизированной) и порядка инвентаризационного процесса.

Методологический. Включает указание способов ведения учета, а также используемый план счетов.

Налоговая часть учетной политики может включать три раздела:

1. Указание принципов ведения учета налогов.
2. Приведение методов расчета тех или иных налогов.
3. Приведение регистров налогового учета.

Положение о политике может быть дополнено приложениями, конкретный перечень которых остается на усмотрении составителя Политики.

Формирование Политики организации строится на основных принципах ведения учета.

К ним относится принципы:
- целостности и непрерывности ведения учета;
- имущественной обособленности (от прочих организаций);
- документирования всей деятельности;
- количественного измерения и исчисления фактов хозяйственной деятельности;
- рациональности и непротиворечивости, а также прочие экономические принципы.

Правильно разработанная бухгалтерами учетная политика позволяет:
- выбрать наиболее эффективную схему ведения бухгалтерского и налогового учета организации;
- снизить финансовые и налоговые риски;
- оптимизировать налогообложение.

Учетная политика может стать важным аргументом в споре с налоговой инспекцией и оказать существенную помощь при защите интересов налогоплательщика в суде. Для того чтобы действительно помочь фирме отстоять свою позицию, эта политика должна быть сформирована с учетом специфики деятельности организации.

**Выводы.** Таким образом, учетная политика организации является важным инструментом в построении системы учета, которая направлена на формирование надежных данных в финансовом учете и правильное исчисление налогооблагаемой прибыли, без привлечения дополнительных трудовых финансовых ресурсов и исключающая дублирование информации.

# МЕСТО ФИНАНСОВОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Шалаева И.Н.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Короткова О.В.
i-n123@yandex.ru

**Введение.** Актуальность темы обусловлена тем, что коммерческая деятельность, связанная с торговлей, является одной из крупнейших отраслей России. В эту сферу деятельности вовлечено все население страны. Данная коммерческая деятельность способствует решению главной задачи общественного производства удовлетворению различных потребностей людей и поддерживает равновесие между спросом и предложением. Грамотное построение и руководство процессом учета расчетов согласно товарным операциям имеет большое значение в эффективной работе предприятия.

**Цель и задачи исследования.** Целью данного исследования является изучение места финансового учета и анализа с менеджмента организаций, относящиеся к сфере розничной торговли.

Основной задачей исследования явилось рассмотрение основ методик учета основных хозяйственных операций в торговой сфере и особенности аудита, в том числе анализа.

**Методика исследования** основана общетеоретических методах научного познания в соответствии с предметной областью. Были проведены: систематизация и обобщение основных методических принципов учета, анализа и аудита на предприятиях розничной торговли.

**Результаты исследования**. Потребительский рынок находится в непосредственной зависимости от других рынков, и влияет на уровень жизни населения и его состоятельность, координирует товарно-денежные отношения, способствует увеличению конкурентоспособности отечественных товаров и всего рыночного механизма страны, что дает улучшение качества товара. Несмотря на развитие потребительского рынка, к которой относят торговлю, многие ее проблемы остаются весьма актуальными.

Оборот торговли в розницу важнейший показатель экономического развития государства. В нем проявляются основные народнохозяйственные пропорции, структура ВВП, распределение НД и т. д. Объем продажи в розницу оказывает большое влияние на финансовое состояние государства, так как выручка коммерческих предприятий составляет важную часть финансового обращения. В результате продажи товаров населению возмещаются произведенные затраты и реализуется вновь созданная стоимость, что дает возможность для дальнейшего роста коммерческого предприятия. Постоянные положительные изменения в этой отрасли все больше привлекают иностранных инвесторов, что, несомненно, носит положительный характер для развития экономики страны.

Торговля - это отрасль с высоким уровнем занятости населения обеспечивает рабочими местами огромную часть трудоспособного населения. Бухгалтерский учет на торговом предприятии - важнейшее звено формирования его экономической политики, инструмент бизнеса, один из главных механизмов управления торговым процессом.

Общеизвестно, что бухгалтерский учет подразделяется на финансовый и управленческий. Усиление роли управленческого учета имеет большое значение не только для развития и процветания каждой конкретной торговой организации, но и для всей отечественной экономики. Однако на предприятиях торговли в больше степени уделяется внимание организации финансового учета, то есть учета для всех. Управленческая бухгалтерия внедряются далеко не во всех торговых организациях, что не может способствовать эффективному развитию данных субъектов хозяйствования.

Для учета товарооборота используются следующие счета. На счете 41 «Товары»

группируется информация о наличии и движении приобретенного товара, предназначенного для дальнейшей перепродажи в оптовой и розничной торговле. Организации розничной торговли кроме счета 41 «Товары» обязаны использовать счет 42 «Торговая наценка». На этом счете учитывается добавленная стоимость к покупной цене товара, то есть предполагаемый финансовый результат торговой организации от реализации товаров.

Менеджеры хозяйствующего субъекта должны обращать внимание на то, что сумма, отраженная на счета 42 «Торговая наценка» включает в себя прибыль до налогообложения, НДС и другие косвенные налоги. Этот счет пассивный, то есть сальдо кредитовое. Следует отметить, что сумму торговой наценки, которая приходится на остаток товара, в финансовой отчетности Ф.1 «Баланс» показывается в «свернутом» виде к счету 41 «Товары», то есть «баланс-нетто». Информацию по остаткам торговых наценок можно получить только из оборотно-сальдовых ведомостей и управленческой отчетности.

Начисленную торговую наценку списывают после продажи товаров. Общая сумма наценки определяется в конце месяца, наценку рассчитывают на основании Методических рекомендациях по учету и оформлению операции приема, хранения и отпуска товаров в организациях торговли (утв. письмом Роскомторга № 1-794/32-5). Списанная сумма торговой наценки отражается по кредиту счета 90 «Продажи» в дебет счета 42 «Торговая наценка».

Важно осуществлять текущий и итоговый контроль оприходования товара, отраженных торговых наценок при передаче товара в розничную торговлю, а также списание по мере реализации товара. Предприятие, занимающееся торговой деятельностью, могут проводить внешний и внутренний аудит по мере необходимости.

Аудит розничной торговли является эффективным инструментом прогнозирования и изменения места компании на рынке и деятельности конкурентов, который дает возможность разрабатывать варианты решения проблем организации, связанных с комплексом маркетинга. Сбор информации осуществляется непосредственно в торговых точках это универсамы, аптеки, открытые рынки, различные предприятия, занимающиеся розничной торговлей. В основе исследования лежит сбор данных о ценах, ассортименте, продажах, наличии рекламных материалов по каждой исследуемой категории продукта в торговых точках, входящих в выборку. Анализ этих показателей помогает проследить развитие и тенденции отдельных параметров розничного рынка и дает полную характеристику состояния и развития рынка в целом.

Необходимо сказать, что прежде чем начать проверку на предприятия, которое занимается розничной торговлей, необходимо установить совокупность точек розничной торговли, которая необходима для определения исследования. Без этого невозможно достичь цели – установить достоверность отражения в системе учета и отчетности операций по продаже товаров и соответствия правил ведения этих операций требованиям действующего законодательства.

**Выводы.** Торговля является важным звеном в росте экономических показателей государства в целом. От организации финансового и управленческого учета, анализа и аудита товарных операций в розничной торговли зависит эффективность деятельности субъектов хозяйствования на микроуровне и, как следствие, увеличение поступлений в бюджеты разных уровней.

По нашему мнению, нельзя управлять организацией, не имея достоверной, своевременной и объективной информации о происходящих экономических процессах. Этой информацией в полной мере может обеспечить руководителей всех уровней управления организации розничной торговли система бухгалтерского учета и внутреннего аудита. Ведь именно проведение аудиторской проверки гарантирует достоверность отражения в системе учета и отчетности операций по продаже товаров и соответствия правил ведения этих операций требованиям действующего законодательства и формирования потребительского рынка.

# ЗНАЧЕНИЕ И МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА «ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ»

Шарудилова В.С.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И.Вернадского*
научный руководитель: к.э.н, доцент Грекова В. А.
viktoriia.sd2@gmail.com

**Введение**. «Отчет о финансовых результатах» организации является одной из основных форм финансовой отчетности за отчетный период. Проведение анализа показателей «Отчета о финансовых результатах» представляет собой важный аспект проведения анализа, так как позволяет дать оценку финансовому состоянию организации и провести оценку эффективности деятельности, в условиях действующей экономики.

**Цель и задачи исследования**. Целью данной статьи является раскрытие методики проведения анализа статей отчета о финансовых результатах организации. Проведение анализа «Отчета о финансовых результатах» позволяет сопоставлять доходы и расходы отчетного периода, рассчитать показатели прибыльности, а также рассчитать показатели рентабельности деятельности организации. На основании показателей отчета можно делать выводы о эффективности и успешности деятельности организации.

**Методика исследования.** В работе применялись такие общенаучные методы исследования, как анализ, синтез, наблюдение и логическое обобщение.

**Результаты исследования**. Проведение анализа отчета о финансовых результатах подразумевает анализ каждого показателя. На основании отчета если из показателя выручка от реализации продукции вычесть показатель себестоимость, то получаем валовую прибыль организации. Но, данный показатель не всегда несет в себе информацию о платежеспособности и устойчивости организации, т.к. не всегда в себестоимость продукции входят все расходы. Коммерческие и управленческие расходы отражаются следующими строками в отчете, вычитание их из показателя валовая прибыль формирует показатель прибыль от продаж.

Таким образом, при проведении анализа показателей отчета о финансовых результатах начинать следует с показателей выручка, себестоимость реализованной продукции (работ, услуг), коммерческих и управленческих расходов, а также прибыли (убытка) от продаж. Анализ данных показателей покажет насколько выручка превышает показатель себестоимости продукции, возможно рассчитать темпы прироста выручки и отношение к темпу прироста себестоимости. Для роста прибыли темпы прироста выручки должны превышать темп прироста себестоимости.

Важно при анализе показателей отчета о финансовых результатах рассчитывать удельный вес себестоимости, включая коммерческие и управленческие расходы, прибыль от продаж в выручке от продаж. Для получения большей прибыли организации крайне важно, чтоб удельный вес себестоимости сокращался, а удельный вес прибыли увеличивался.

Вторым важным этапом проведения анализа является сопоставление показателей прибыли от продаж с показателем прибыль до налогообложения. Для расчета прибыли до налогообложения необходимо взять во внимание показатели прибыли от продаж, суммируя с показателями дохода от участия в других организациях, процентов к получению, а также прочие доходы, за вычетом процентов к уплате и прочих расходов.

Третий этап анализа отчета о финансовых результатах предполагает проведение анализа такого показателя как чистая прибыль организации. Для получения данного показателя необходимо от прибыли до налогообложения вычесть показатель текущий налог на прибыль, показатель отложенных налоговых обязательств, прибавить сумму изменения отложенных налоговых активов. При анализе показателя чистой прибыли организации необходимо обращать внимание на знак показателей изменения отложенных

активов/обязательств.

Для проведения анализа «Отчета о финансовых результатах» необходимо сравнивать показатели за три смежных года. Важно проводить расчет темпов прироста прибыли, их взаимосвязь с темпами прироста себестоимости. Главное, для получения большей прибыли организации темпы прироста прибыли (доходов от реализации) должны превышать темпы прироста себестоимости реализации. Анализируя отчет за три года позволит дать более ясную информацию о тенденциях развития организации, о динамике показателей прибыльности, а также об эффективности деятельности организации на современном рынке экономики.

**Выводы.** В отчете о финансовых результатах важными являются все показатели, анализ каждого из которых позволит сделать выводы об эффективности деятельности организации.

## ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТРОЛЯ РАСХОДОВ ГОСТИНИЦ

Шищенко В.П.[1]

[1]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им.В.И. Вернадского*

научный руководитель: к.э.н., доцент, зав. кафедрой Пожарицкая И.М.

17-17-8989@rambler.ru

**Ведение.** За последние годы в Крыму наблюдается многочисленные изменения в различных сферах деятельности, которые происходят по большей части как необходимость отвечать мировым стандартам.

Предприятия, для того, чтобы выжить должны проявить инициативу, предприимчивость и бережливость с тем, чтобы повысить эффективность производства. В противном случае, они могут оказаться на грани банкротства. Эффективный подход к формированию и распределению ресурсов отражает состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие имеет возможность, свободно маневрировать распределение продукции, четко просчитывать товарный оборот и средства производства, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению.

**Целью исследования** является определение сущности с учетом взглядов ученых и обоснование особенностей организации контроля расходов гостинично-ресторанных предприятий.

Задачи исследования являются: изучение понятия классификации доходов и расходов предприятия; определение цели, задач особенностей нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета доходов и расходов предприятия; оценка влияния расходов на финансовые результаты предприятия.

**Методика исследования** базируется на поэтапном проведении оценки сущности контроля расходов в соответствие с поставленными задачами исследования

**Результаты исследований и их краткий анализ.** Понятие «организация» в переводе с французского означает «придавать стройный вид, упорядочить». Организацию следует понимать, как внутреннюю упорядоченность и согласованность взаимодействия автономных частей целого, обусловленного его построением, совокупность процессов или действий, которые приводят к созданию и совершенствованию взаимодействия между частями этого целого. Это понятие употребляется в контексте с понятиями «структура» и «система» и выражает регламентированные закономерности их построения, функционирования, взаимодействия.

Понятие «организация» распространяется также на объединения людей, которые совместно стремятся достичь определенной цели, реализуют определенную программу

деятельности, действуя на основе определенных правил, процедур и пр. В данном случае предметом исследования является финансово-хозяйственная деятельность гостиничных организаций, имеющих рестораны.

Организацию контроля гостинично-ресторанного бизнеса можно определить, как систему элементов, направленных на эффективное и рациональное осуществление контролирующего процесса по проверке доходов и расходов таких организаций.

Применительно к теме исследования, разработаем этапы аудита контроля гостинично-ресторанного бизнеса на организационной стадии (табл.1). Стадии процесса контроля – это определенный момент, период процесса осуществления контроля, который имеет свои качественные особенности. Под этапами контроля понимают отдельные составные его стадий, их элементы или периоды.

Таблица 1

Этапы организации контроля расходов гостинично-ресторанного бизнеса

| Название этапа |
|---|
| Знакомство с деятельностью гостиницы, оценка экономической среды функционирования |
| Изучение учредительных документов предприятия, организации и состояния бухгалтерского учета, отчетности и внутреннего контроля |
| Обоснование цели и задач контроля расходов гостиниц и ресторанов |
| Оценка величины риска контроля и уровня существенности |
| Формирование группы для проверки расходов организаций сферы услуг |
| Составление общего плана и программы проверки расходов организации |

**Вывод** выбранная тема является актуальной для определения направлений совершенствования бухгалтерского учета доходов и расходов, поиск резервов и путей повышения прибыли и рентабельности в условиях конкретной организации гостинично-ресторанного бизнеса.

## УЧЕТ РАСХОДОВ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Шкурко О.В.[1]

[1]*студентки кафедры учета анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

научный руководитель: к.э.н., доцент Торопова И.С.

ol.shkurko@mail.ru

**Введение.** Такой вид экономической деятельности**,** как торговая, является одним из важнейших направлений развития Крымского региона. Расходы организации являются одной из важнейших экономических категорий. Размер расходов организации напрямую влияет на размер ее прибыли и определяет уровень ее экономической эффективности. Изучению экономической категории «расходы», посвящены работы многих ученых экономистов, таких как А.Д. Шеремета, С.М. Безруких, Н.П. Кондракова, Я.В. Соколова и др. Учет расходов торговых организаций имеет свои особенности, которые и будут рассмотрены далее.

**Цель и задачи исследований**. Целью исследования является изучить особенности формирования расходов торговых организаций в рамках бухгалтерского учета. Для реализации поставленной цели следует изучить сущность и состав расходов торговых организаций, порядок их формирования и признания.

**Методика исследований**. В процессе написания статьи были использованы следующие методы научных исследований: монографический, дедукции и индукции, сравнения, анализ и синтез, обобщения.

**Результаты исследований.** Согласно п. 2 ПБУ 10/99 «Расходы организации», утвержденный приказом Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 33н торговые организации определяют состав своих расходов. В п. 16 ПБУ 10/99 «Расходы организации», утвержденный приказом Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 33н перечислены условия признания расходов в бухгалтерском учете.

Таким образом, в торговых организациях, согласно ПБУ 10/99 Расходы организации», утвержденный приказом Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 33н расходы можно подразделить на две большие группы: «расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы». Во всех организациях расходы подразделяются на две группы: по обычным видам деятельности и прочие. Именно расходы, связанные с обычными видами деятельности для торговых организаций и являются «издержками обращения».

Согласно Плану счетов, утвержденному приказом Минфина РФ от 31 октября 2000 г. N 94н (в редакции от 08.11.2010) синтетический учет таких расходов в торговых организациях ведется на счете 44 «Расходы на продажу». Счет 44, по сути, характеризуется, как соответствующий счету 20 «Основное производство», отличие между этими счетами заключается в том, что счет 20 «Основное производство» применяется в организациях, осуществляющих материальное производство, а счет 44 используется в практике торговыми, сбытовыми, снабженческими, посредническими организациями. По дебету счета 44 «Расходы на продажу» производится формирование общей суммы расходов на осуществление торговой деятельности, обороты по кредиту отображают списание на финансовый результат торговой организации.

На дебете счета 44 учитываются все расходы за исключением затрат по заготовке и доставке товаров. Такие расходы включаются в фактическую себестоимость товаров, то есть на дебет счета 41.

В организациях, учитывающих транспортные расходы по доставке товаров от поставщиков в составе расходов на продажу, возможны два варианта их учета: без составления расчета издержек обращения на остаток товаров; с составлением данного расчета.

При подходе, при котором расчет издержек на остаток товаров не производится, который определен п. 9 ПБУ 10/99 «Расходы организации», утвержденный приказом Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 33н, согласно которому в конце месяца все расходы, которые были сформированы на счете 44, могут списываться на дебет счета 90 "Продажи" и в этом случае счет 44 не имеет сальдо на конец месяца.

В случае избрания второго подхода, организация по формуле производит расчет распределения издержек обращения. Для целей формирования информационной базы налогового учета является целесообразным вести учет расходов по субсчетам к счету 44.

Согласно п. 8 ПБУ 10/99 Расходы организации», утвержденный приказом Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 33н «должна быть обеспечена группировка расходов по обычным видам деятельности по следующим элементам: материальные затраты; затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация; прочие затраты».

Сформированные расходы торговой организации в разрезе установленных экономических элементов, для целей выявления сумм расходов по местам возникновения затрат в торговых организациях аналитический учет может вестись в разрезе статей затрат. Перечень статей затрат по местам их возникновения, согласно ПБУ 10/99 Расходы организации», утвержденный приказом Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 33н, устанавливается торговой организацией самостоятельно.

В зависимости от структуры, размера и объемов деятельности данный перечень статей может быть укрупнен или расширен. Организациям предоставляется право сокращать и расширять перечень статей в переделах затрат, предусмотренных нормативными актами. Каждая организация самостоятельно выбирает для себя вариант построения аналитического учета. Для целей управления расходами торговой организации учет расходов должен быть организован по отдельным структурным подразделениям (складам, магазинам и т.п.), это

позволит рассчитывать рейтинг эффективности работы структурных подразделений торговой организации.

Выводы. Учет расходов деятельности торговых организаций является одним из важнейших участков финансового (бухгалтерского) учета, так объем расходов деятельности определяет степень эффективности организации на рынке. При этом, расходы, связанные с осуществлением торговой деятельности, называют «издержками обращения» и данный участок торговли имеет свои особенности и вариативность ведения, что должно находить свое отражения в приказе об учетной политике. Для целей формирования информационной базы для налогового учета к счету 44 «Расходы на продажу» могут открываться субсчета. Для осуществления управления расходами по местам возникновения затрат, нормативно-законодательная база разрешает торговым организациям самостоятельно формировать перечень статей затрат в зависимости от таких факторов как виды принимаемых управленческих решений, размер организации, объем деятельности, наличие территориально разобщенных структурных подразделений.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЁТА ОБЩЕПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Шмагрина С. А.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н, Глушко Е. В.
ms.svetoka@mail.ru

**Введение.** При производстве продукции образуются расходы, которые связаны с ее созданием. Информацию для формирования финансовых результатов деятельности организации, определяемых на основании себестоимости произведенной и проданной продукции, даёт возможность получить учёт таких расходов, в результате чего принимаются необходимые управленческие решения, нацеленные на обеспечение эффективного использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов. Следовательно, при финансово-хозяйственной деятельности организации, учёт общепроизводственных расходов имеет огромное значение. То, насколько рационально, систематично и грамотно выстроен данный вид учёта, определяется своевременность, всесторонность и объективность получения и отражения достоверной информации, которая связана с производственно-хозяйственной деятельностью организации.

**Цель и задачи исследований** заключается в изложении теоретических аспектов учёта общепроизводственных расходов, его практическом применении и определение проблем организации учета общепроизводственных расходов.

**Методика исследований** учёта общепроизводственных расходов организации основывается на диалектическом методе, теории познания и системных исследованиях.

**Результаты исследований.** К общепроизводственным расходам относятся затраты на управление, организацию и содержание производственными подразделениями (цехами) обслуживающего, основного и вспомогательного производства. Элементами состава общепроизводственных затрат является:

1) затраты на оплату труда с отчислениями на социальные нужды сотрудников, задействованных в обслуживании производства - начальников цехов, мастеров, технологов, работников, осуществляющих ремонт и техническое обслуживание производственного оборудования;

2) стоимость запасных частей и материалов, используемых в обслуживании и ремонте технологического оборудования;

3) плата за аренду помещений, оборудования, машин и других используемых в

производстве основных средств;

4) расходы на ремонт основных средств и иного имущества, применяемого при производстве;

4) эксплуатационные затраты основных средств, которые задействованы в производстве непосредственно - топливо, газ, электроэнергия и т.п.;

5) затраты, связанные с демонтажем производственного оборудования;

6) расходы на детали, материалы, покупные полуфабрикаты, которые применяются при наладке производственного оборудования;

7) амортизационные отчисления по основным средствам, нематериальным активам и иному имуществу, применяемому при производстве;

8) недостачи и потери от простоев, порча ценностей при производстве и на складах.

Общепроизводственные расходы в течение отчетного периода отражают по дебету одноименного счета 25 «Общепроизводственные расходы». При этом на данном счёте учёт расходов ведется для каждого производственного подразделения.

Порядок бухгалтерского учета общепроизводственных расходов определяется положениями п. 9 ПБУ10/99 «Расходы организации», Инструкцией к плану счетов, письмом Министерства финансов России от 08.11.2005 № 07-05-06/294.

Общепроизводственные расходы в бухгалтерском учёте отражаются следующими проводками:

Д-т сч. 25 К-т сч. 10 - списана стоимость материалов, запасных частей, используемых в обслуживании и ремонте оборудования;

Д-т сч. 25 К-т сч. 70 - начислена заработная плата работников общепроизводственного персонала;

Д-т сч. 25 К-т сч. 69 - начислены взносы на обязательное социальное страхование с заработной платы общепроизводственных работников;

Д-т сч. 25 К-т сч. 23 (60,76) - списаны расходы на содержание производственных помещений - оплата коммунальных услуг, ремонт, арендная плата помещений, оборудования и т. д.

Д-т сч. 25 К-т сч. 02 (05) - начислена амортизация по основным средствам (нематериальным активам), используемым в основном (вспомогательном) производстве.

Общехозяйственные расходы связаны с производством продукции (выполнением работ, оказанием услуг), т. е. они обеспечивают работу предприятия в целом. Следовательно, в отличие от основных (прямых) затрат эти расходы считаются накладными (косвенными).

Согласно п. 7 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» в конце отчетного периода счет 25 «Общепроизводственные расходы» закрывается. Расходы, накопленные на нем, списываются на дебет счетов: 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства» или 90 «Продажи» пропорционально тем показателям, которые должны быть установлены в учетной политике для целей бухгалтерского учета.

Базовыми показателями для распределения косвенных расходов между производствами - основным, вспомогательным и обслуживающим могут быть:

- зарплата основных производственных работников;
- материальные затраты;
- объем выработки в стоимостных или натуральных показателях;
- количество отработанных машино-часов работы оборудования;
- размер производственных площадей;
- прямые затраты при цеховой структуре организации.

Косвенные расходы распределяют пропорционально заработной плате основных производственных рабочих в том случае, если производство продукции связано со значительными расходами на оплату труда производственных работников. Если материальные затраты в себестоимости произведенной продукции составляют значительный удельный вес, то следует косвенные расходы распределять пропорционально материальным

затратам таким как: стоимости сырья, материалов, запасных частей.

**Выводы.** Общепроизводственные расходы обеспечивают работу предприятия в целом, относятся к отрасли или производственному подразделению, включая в себя затраты на организацию производства, а также различные производственные расходы, которые нельзя непосредственно отнести на тот или иной вид продукции. Синтетический учёт производственных расходов ведется на счете 25 «Общепроизводственные расходы». По окончании отчётного периода учтенная по дебету счета 25 сумма общепроизводственных расходов списывается (распределяется) в дебет счетов 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства», счет закрывается. Следует отметить, что в бухгалтерском и налоговом учёте порядок признания косвенных расходов на производство продукции может отличаться. Расхождения в учёте косвенных расходов приводят к появлению постоянных или временных разниц (пп. 4, 8, 12, 15 и 18 ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организации»).

## ФОРМИРОВАНИЕ РЕЗЕРВА ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ

Сидавская В.В.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Торопова И.С.
vika-adel@mail.ru

**Введение.** Сомнительная задолженность – дебиторская задолженность организации, которая не погашена или с высокой степенью вероятности не будет погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями (залог, удержание имущества должника, поручительство, банковская гарантия, задаток). Также в условиях нестабильного состояния экономики страны увеличивается актуальность оптимизации налога на прибыль посредством формирования резерва по сомнительной дебиторской задолженности. Оптимизация заключается в том, что для покрытия возможных убытков по безнадежным долгам организация может сформировать специальный резерв и уменьшить этим налогооблагаемую базу. Организация, формируя учетную политику, самостоятельно выбирает методику начисления резерва сомнительных долгов. Вопрос создания резерва и его использование имеет серьезные последствия в бухгалтерском, управленческом и налоговом учете. Вышеизложенным подтверждается актуальность этого исследования.

**Цель и задачи исследований.** Долги оказывают огромное влияние на использование денежных средств в обороте и на финансовое состояние организации, в связи с этим целью исследования является изучить основные методы образования резервов по сомнительным долгам в бухгалтерском учете. Задачей исследования является изучить научно-методологические основы формирования резерва по сомнительным долгам, установить преимущества и недостатки различных вариантов расчета величины резерва.

**Методика исследований.** В процессе написания статьи был использован монографический метод научных исследований, позволяющий проанализировать основные нормативные документы по формированию резервов по сомнительным долгам: НК РФ (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.12.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2015), Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утверждено Приказом Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н, Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», утверждено Приказом Минфина России от 06.07.1999 № 43н, Приказ Минфина РФ от 13.06.1995 N 49 (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств», Положение по бухгалтерскому

учету 21/2008 «Изменения оценочных значений», утв. приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н. Проведен теоретический анализ и обобщение научной литературы, периодических изданий учебной литературы и др.

**Результаты исследований.** На сегодняшний день актуально знание методов формирования резерва по сомнительным долгам, причем если до 1 января 2011 года создание подобного резерва можно было рассматривать как право компании, то в настоящее время создание резерва - ее обязанность. Резерв по сомнительным долгам создается для того, чтобы в бухгалтерской отчетности организации данные о ее дебиторской задолженности были достоверны. Поэтому при наличии сомнительного долга надо создать резерв, даже если организация является субъектом малого предпринимательства. Резерв включается в налоговые расходы, следовательно, организациям выгодно воспользоваться таким правом и сформировать резерв по сомнительным долгам для целей налогового учета.

Учет резервов по сомнительным долгам ведут на счете 63 и включают в состав прочих расходов фирмы. Если такой резерв был создан, то сумму дебиторской задолженности, учтенную на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», отражают в балансе по строке 1230 за вычетом суммы резерва.

В бухгалтерском законодательстве есть лишь общие правила создания резерва, конкретного порядка расчета его суммы оно не содержит. Так, по правилам бухучета размер резерва определяют на основании данных инвентаризации по каждому сомнительному долгу. При этом нужно учитывать платежеспособность дебитора и вероятность погашения им задолженности. Таким образом, конкретную методику расчета резерва компания должна самостоятельно определить в бухгалтерской учетной политике. Следовательно, на сегодняшний день достоверность оценки вероятности погашения дебиторской задолженности зависит от профессионального мнения главного бухгалтера, а также от организации системы расчетов с покупателями продукции, заказчиками работ и услуг.

Рассмотрим порядок создания и использования резерва по сомнительным долгам. В специализированной литературе предоставлены три основные варианта расчета величины резерва. Первый вариант - индивидуальный, основывается на оценках возможности погашения общей суммы долга в зависимости от времени просрочки. Расчет отчислений в резерв по каждому сомнительному долгу пропорционально периоду просрочки. Такой способ определения величины резерва аналогичен способу, применяемому в налоговом учете. Если срок возникновения сомнительной задолженности более 90 календарных дней, то отчисления в резерв 100% долга, от 45 до 90 календарных дней - 50%, менее 45 календарных дней - 0%. К недостатку данного метода относится то, что задолженность, по которой создается резерв на всю сумму долга, может быть хоть и сомнительной, но не безнадежной к получению. Необоснованно и не начисление резерва со сроком возникновения до 45 дней. При определении сомнительного долга необходимо учитывать и такие факторы, как степень обеспечения исполнения обязательств, финансовое состояние должника и обслуживание долга, а не только лишь срок возникновения просроченной задолженности. Достоинство данного метода - избежание разницы между суммами резервов по сомнительным долгам в бухгалтерском и налоговом учете. Второй вариант - основывается на оценке общей суммы сомнительной дебиторской задолженности. То есть по каждому сомнительному долгу организация самостоятельно определяет ту часть задолженности (или всю сумму задолженности), которая не будет погашена, и включает ее в общую сумму резерва. Резерв должен формироваться на всю сумму просроченной задолженности, по которой существуют существенные сомнения в вероятности ее возврата. Достоинством данного метода будет простота расчетов, недостаток связан с возможным завышением суммы отчислений в резерв, т.к. не проводится анализ платежеспособности должника и степени вероятности возврата им долга. Третий вариант сочетает элементы первого и второго подходов, основан на определение величины резерва на основе данных прошлых периодов. При этом способе величина резерва рассчитывается как доля непогашенных долгов в общей сумме дебиторской задолженности (соотношение определяется по данным за

предыдущие несколько лет). К преимуществам этого подхода следует отнести возможность при определении суммы резерва ранжировать дебиторскую задолженность по видам и группам. Вместе с тем сохраняются недостатки, отмеченные ранее относительно первого и второго подходов.

**Выводы.** Таким образом, предприятие в своей учетной политике должно определить, какой метод расчета размера резерва сомнительных долгов оно будет использовать, ежемесячно корректируя резерв в большую или меньшую сторону, отражая объективное состояние активов в части расчетов. В данной статье рассмотрены наиболее распространённые способы формирования резерва по сомнительным долгам. При выборе определенного метода формирования резерва на практике преимущества и недостатки указанных методов необходимо рассматривать с учетом множества факторов: размер компании, число дебиторов, вероятность погашения задолженности покупателями и заказчиками, средняя сумма задолженности, способ организации бухгалтерского учета на предприятии и т. д.

## ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ВЕДЕНИЮ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Сидоренко О. А.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа, аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского.*
научный руководитель: к.э.н., доцент Грекова В.А.
sidorenkobogoeva@mail.ru

**Введение**. Данное исследование посвящено изучению основных подходов ведения бухгалтерского учета субъектами малого предпринимательства в Российской Федерации.

**Цель и задачи исследования**. Поставленная в исследовании цель заключается в изучении понятия особенностей ведения бухгалтерского учета субъектами малого предпринимательства в Российской Федерации.

Основные задачи, решенные в ходе проведенного исследования, заключаются в следующем: изучить критерии отнесения хозяйствующих субъектов к субъектам малого предпринимательства, исследовать нормативно-правовую базу ведения бухгалтерского учета субъектами малого предпринимательства, рассмотреть принципы построения и ведения бухгалтерского учета данными субъектами.

**Методика исследования.** Исследование проводилось с помощью методов анализа, синтеза и обобщения полученных результатов.

**Результаты исследования, их краткий анализ**. Малое предпринимательство как важнейшая сфера рыночной экономики способствует быстрому созданию новых рабочих мест, оживлению на товарных рынках, появлению самостоятельных источников доходов у значительной части экономически активного населения, снижению социальных нагрузок на расходы бюджетов.

Критерии отнесения хозяйствующих субъектов к малым предприятиям установлены Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». В соответствии с этим нормативно-правовым актом, для субъектов малого предпринимательства установлены следующие условия:

1) для юридических лиц: суммарная доля участия РФ или субъектов РФ в уставном капитале не должна превышать 25 %; доля участия иностранных юридических лиц не должна превышать 49 %; доля участников, которые относятся к субъектам малого и среднего предпринимательства, не должна превышать 49 %;

2) средняя численность работников для отнесения субъекта к малому предприятию должна составлять до 100 чел.

3) выручка от реализации товаров (работ, услуг) - до 800 млн. руб.

Ограниченные ресурсы большинства субъектов малого предпринимательства не дают им возможности привлекать высококвалифицированных специалистов в области бухгалтерского учета, налогообложения и анализа, что приводит к их уязвимости со стороны контролирующих органов, и вызывает необходимость в применении нестандартных подходов к организации и ведению учета. При этом главной задачей государства является не просто поддержка малых предприятий, а создание таких правовых и экономических условий, которые бы позволили им выживать, расти и саморазвиваться в условиях рынка.

Ведение бухгалтерского учета субъектами малого предпринимательства (СМП) осуществляется в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ, а также федеральными стандартами, рекомендациями в области бухгалтерского учета, Планом счетов бухгалтерского учета и иными нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету.

Принципы построения и ведения бухгалтерского учета СМП должны быть определены в учетной политике. При формировании учетной политики СМП осуществляет выбор одного способа из нескольких, допускаемых законодательством Российской Федерации, федеральными стандартами.

Для ведения бухгалтерского учета СМП могут использовать формы первичных учетных документов, которые разработаны СМП самостоятельно или предусмотренные рекомендациями, принятыми органами негосударственного регулирования бухгалтерского учета, или иные рекомендованные формы. При этом обязательным для каждого первичного учетного документа является наличие всех реквизитов, которые установлены Федеральным законом «О бухгалтерском учете».

Ведение бухгалтерского учета субъектами малого предпринимательства может осуществляться в упрощенном порядке, что предусматривает ряд послаблений, например: отказ от применения ряда ПБУ, а учет отдельных видов хозяйственных операций вести в упрощенном порядке. Однако данный выбор отказа от применения тех или иных норм ПБУ должен быть отражен в учетной политике СМП.

Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» предоставляет субъектам малого предпринимательства право применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность.

Так, субъекты малого предпринимательства имеют право воспользоваться одним из трех возможных упрощенных способов ведения бухгалтерского учета:

1) полная форма (ведение бухгалтерского учета с применением двойной записи с использованием регистров бухгалтерского учета активов СМП),

2) сокращенная форма (ведение бухгалтерского учета с применением двойной записи без использования регистров бухгалтерского учета активов СМП),

3) простая система ведения бухгалтерского учета (ведение бухгалтерского учета без применения двойной записи) – имеют право применять только микропредприятия.

Способ организации бухгалтерского учета, который был выбран субъектом малого предпринимательства, должен быть закреплен в его учетной политике.

В соответствии с Федеральным законом № 402-ФЗ и Приказом Минфина РФ от 02.07.2010 № 66н "О формах бухгалтерской отчетности организаций" (далее – Приказ Минфина РФ № 66н) субъект малого предпринимательства может выбрать один из двух возможных способов формирования бухгалтерской отчетности: по упрощенной системе или в общем порядке.

В случае принятия руководством СМП решения о формировании бухгалтерской отчетности в общем порядке субъект малого предпринимательства необходимым является соблюдение общих требований к бухгалтерской отчетности, установленные ПБУ 4/99, а также требования пп. 1–4 Приказа Минфина РФ № 66н.

Выбор упрощенной системы бухгалтерской отчетности обязывает СМП формировать бухгалтерский баланс и отчета о финансовых результатах с возможность приводить укрупненные показатели, т.е. по группам статей, без дополнительной расшифровки. Остальные же формы в состав отчетности можно не включать.

**Выводы.** Проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что субъекты малого предпринимательства играют важную роль в функционировании рыночной экономики. Однако ограниченность ресурсов СМП вызывает необходимость формирования упрощенных методов ведения бухгалтерского учета, что заключается в их праве отказаться от применения ряда ПБУ, праве выбора одного из трех возможных упрощенных способов ведения бухгалтерского учета, праве применения упрощенных систем бухгалтерской отчетности. В целом, для большинства субъектов малого предпринимательства главным достоинством учетной технологии является ее простота в границах, обеспечивающих достоверность бухгалтерской отчетности. Поэтому необходимо вести непрерывную работу, связанную с постоянным совершенствованием форм бухгалтерского учета и их разновидностей в сфере малого бизнеса, что должно привести к удешевлению и упрощению учета.

## АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНТРОЛЯ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА

Сидорова О.[1]
[1]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им.В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Пожарицкая И.М.
17-17-8989@rambler.ru

**Введение.** Невозможно своевременно и в полной мере проводить расчеты по оплате с персоналом по оплате труда имея убытки, плохую деловую репутации, финансовую неустойчивость, кредитоспособность. Поэтому анализу расчетов с персоналом по оплате труда должен предшествовать кадровый аудит или контроль расчетов.

**Цель и задачи исследования.** Целью исследования является проведение анализа эффективности расчетов с персоналом по оплате труда, а также получение объективной оценки о финансово- хозяйственной деятельности, финансовой устойчивости деловой и инвестиционной активности, эффективности деятельности АО «Дружба народов Нова».

Задачи исследования включают выделение объектов контроля, проведение оценки финансового состояния предприятия, оценка основных элементов контроля в АО «Дружба народов Нова»

**Методика исследования** базируется на поэтапном проведении оценки эффективности контроля расчетов с персоналом по оплате труда в соответствие с поставленными задачами исследования.

**Результаты исследования и их краткий анализ.** Объектами поставленных задач требуют четкого определения объектов контроля, которыми является:
- трудовая дисциплина и соблюдения трудового законодательства;
- расчеты с персоналом по оплате труда;
- обязательства по оплате труда;
- начисления и удержания из заработной платы.

Для проведения оценки финансового состояния используются данные следующих форм финансовой и статистической отчетности; бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет об изменениях капитала, отчет о движении и денежных средств, пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках, другие документы, получаемые при контроле финансового состояния организации.

Анализ показателей, характеризующих деятельность АО «Дружба народов Нова» показал, что они ухудшились в 2015 году по сравнению с предыдущим годом. Следовательно, увеличились риски банкротства Общества. Среднемесячная выручка уменьшилась на 5,9% в 2015г. по сравнению с предыдущим годом. Численность уменьшилась на 9,3%, что позволило увеличить производительность труда на 3,6%. Коэффициент внутреннего долга возрос на 150%, не смотря, на отсутствие задолженности по оплате труда. Собственный капитал в обороте уменьшился на 82,3%. Рентабельность оборотного капитала и рентабельность продаж имеют отрицательное значение, то есть убыточность, хотя и наблюдается тенденция к снижению убытков. Однако одновременно увеличивается коэффициент обеспеченности оборотными средствами на 2,6%, коэффициент оборотных средств в производстве увеличился на 49,1%, коэффициент оборотных средств в расчетах увеличился на 31,5.

В целом, Общество в 2015г. убыточное, но платежеспособное, со средним уровнем деловой активности, не имеющее задолженности по оплате труда сотрудникам и бюджету по налогам и платежам, что является положительным в деятельности Общества.

Для анализа эффективности контроля АО «Дружба народов Нова» проведем анализ основных элементов внутреннего контроля, которые характеризуют контрольную среду управления в таблице 1.

Таблица 1

Характеристика основных элементов внутреннего контроля
в АО «Дружба народов Нова»

| Контрольная среда | Характеристика |
|---|---|
| Стиль работы руководства | Коллегиальный, путем проведения планерок, совещаний, выслушивание мнений сотрудников |
| Работа наблюдательных органов | Собственник единственный акционер самостоятельно наблюдает за деятельностью Общества, годовое решение принимает не позднее 75 дней после окончания финансового года |
| Организационная структура управления | Линейная, подчиненность отмечена в нормативных документах Общества |
| Разграничение полномочий и ответственности | Закреплено в положениях об отделах, должностных инструкциях, однако, имеются специальные распоряжения руководителя |
| Процедуры контроля на каждом рабочем месте | Должностная инструкция, паспорт на рабочее место, графики выполнения документооборота по периодам сдачи отчетности, |
| Процедуры контроля за работой персонала | Подчиненность руководителям, табеля учета рабочего времени, рапорта, докладные объяснительные записки, регистрация заданий и отметка об их выполнении |
| Кадровая политика | Анализ текучести, качественный состав, планы подготовки специалистов |
| Работа (эффективность) службы внутреннего контроля | Выполнение целей Общества, проведение контрольных мероприятий и мероприятий по их устранению |

**Выводы.** Анализ основных элементов внутреннего контроля и тестирование системы внутреннего контроля расчетов с персоналом по оплате труда в АО «Дружба народов Нова» показал, что система внутреннего контроля в Обществе функционирует на должном уровне, и этому способствует наличие штатного ревизора, который не зависит от управленческого менеджмента и подчиняется только единственному учредителю.

# АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Судакова К.Е.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., доцент Сметанко А.В.
kristina.sudakova@inbox.ru

**Введение.** Основу финансово-экономического развития и стабильность организации обеспечивает финансовая независимость, которая способствует положительному финансовому результату деятельности, а именно получению прибыли. Поэтому учет финансовых результатов, в частности, как важнейшей составляющей информационной системы организации, требует большого внимания со стороны организации учета. Поскольку порядок формирования финансовых результатов на предприятиях имеет свои особенности, то это требует основательных научных исследований в решении определенных проблем.

**Цель исследования** сводится к раскрытию основных особенностей организации учета финансовых результатов в организации.

**Методика исследования.** Вопросам исследования экономической природы финансовых результатов посвящены труды Е. Крылова, В. Власовой, С. Никитиной, С. Покропивного, Г. Савицкой, Г. Скалюк, А. Ворониной которые уделяют большее внимание анализу финансовых результатов во взаимосвязи с активами и капиталом и сосредотачивают свое внимание, в частности, на таких понятиях, как «прибыль» и «убыток».

**Результаты исследования.** Анализ рассмотренных в экономической и учетной литературе характеристик финансового результата позволяет сделать вывод, что финансовый результат – это категория, что в целом характеризует результат экономических отношений организации, как величину его полученных (утраченных) экономических выгод в виде прибыли или убытка, характеризующие потенциал прибыльности, экономического роста и развития организации.

В целом следует отметить, что категория финансовых результатов является сложной и противоречивой, поэтому четкое понимание цели ее определения даст возможность избежать многих ошибок в трактовке финансовых результатов и их практическом использовании.

В бухгалтерском учете и финансовой отчетности важным является правильное определение финансовых результатов по видам деятельности. На сегодня проблемным остается вопрос несогласованности классификации видов деятельности и субсчетов бухгалтерского учета, на которых формируются и определяются финансовые результаты.

С целью управления формированием и распределением прибыли организации необходимо наладить систему финансового контроля и анализа финансовых результатов, что позволит выявлять и внедрять резервы хозяйствования с целью стабилизации финансового состояния организации и обеспечения их финансовой безопасности.

Также, проблемой при формировании финансовых результатов оказывается, то, что многие организации не создают резерв сомнительных долгов по дебиторской задолженности, что также искажает отчетность. Если резерв не создан, то дебиторская задолженность включается в итог баланса по первоначальной стоимости. В результате валюта баланса необоснованно завышается. Начисление резерва сомнительных долгов отражается в составе прочих операционных расходов. Формируя эту сумму, организация может сознательно влиять на величину прибыли отчетного периода.

Следовательно, в условиях действия рыночных отношений, финансовый результат деятельности характеризуется показателем прибыли или убытка, важность которого подтверждает объективную необходимость введения единых, методологических принципов признания доходов и расходов деятельности предприятия. Проведенные исследования по совершенствованию учета и отражения в отчетности информации о результатах деятельности подтверждают необходимость введение единых классификационных признаков

и разграничения их по видам деятельности, использование счетов третьего порядка для разграничения информации по разным видам деятельности предприятий, а также создание резерва сомнительных долгов как необходимого условия точного расчета финансового результата деятельности организации.

При исследовании влияния методов учетной политики и учетных оценок на финансовый результат доказано, что учетная политика, сформированная администрацией организации, открывает возможности для выбора методологических приемов, что может радикально изменить финансовое состояние предприятия.

Выбор метода амортизации, оценки выбытия запасов, начисления резерва сомнительных долгов меняет финансовое состояние, отраженное в балансе или в отчете о финансовых результатах.

Одним из аспектов проблемы представления информации в финансовой отчетности являются форматы, по которым составляется отчетность. В мировой практике отчет о финансовых результатах может иметь два формата: представление расходов по их сути и по функциям. В России организации составляют отчет о финансовых результатах, используя второй метод – расходы по функциям, дополнительно раскрывая их суть, а первый вариант используют субъекты малого предпринимательства. Согласно источникам получения дохода адаптирована методика раскрытия информации о финансовых результатах на счетах бухгалтерского учета и в отчете о финансовых результатах.

Рекомендуется более четко разграничить признание доходов в результате инвестиционной деятельности и затрат, обусловленных финансовой деятельностью, что позволит охарактеризовать целесообразность операций от прочей обычной деятельности.

Методика согласования финансовых результатов деятельности организации является сложным учетным процессом, который должен обеспечить комплексный подход, осуществляемый в четкой последовательности и охватывает следующие основные направления: определение и отражение в финансовой отчетности результата предпринимательской деятельности; а в налоговой отчетности - прибыли до налогообложения; раскрытие информации о причинах и суммах расхождений между показателями прибыли (убытка) в финансовой и налоговой отчетности. Доказано, что все эти составляющие определения и согласования финансовых результатов тесно связаны между собой, поскольку базируются на основе показателей бухгалтерского учета.

Существенным вопросом является признание расходов по налогу на прибыль. Основная проблема - разделение суммы расходов по налогу на прибыль на части и их сопоставление с соответствующим отчетным периодом. Поэтому недостаточная теоретическая обоснованность и сложность реализации методики распределения затрат по налогу на прибыль на практике вызывает сомнение относительно целесообразности процедуры распределения как таковой.

В связи с этим необходимо закрепить на законодательном уровне сущность такого понятия как «финансовые результаты» и уточнить с целью однозначного понимания трактовки дефиниций «прибыль» и «убыток». А также ввести в виде нормативно-правовых актов инструкции и регламентации относительно ведение учета финансовых результатов в соответствии с МСФО. Это, в свою очередь, даст возможность иностранным инвесторам детально проанализировать деятельность определенных субъектов хозяйствования и увеличить приток инвестиций.

Поэтому объективно существует необходимость в дальнейшем изучении и исследовании проблем организации и методики учета финансовых результатов.

**Выводы**. Проведенные исследования подтверждают необходимость введения единых классификационных признаков, что требует изменения в форме отчета о финансовых результатах и методических принципах формирования информации по показателям отчета в системе счетов бухгалтерского учета.

# ОЦЕНКА РИСКОВ ЗА НЕСВОЕВРЕМЕННУЮ ОПЛАТУ РАБОТ ПОСТАВЩИКАМ И ПОДРЯДЧИКАМИ

Суханова Н.А.[1]
[1]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент, зав. кафедрой Пожарицкая И.М.
for_natali@mail.ru

**Введение.** Расчеты с поставщиками и подрядчиками являются важным процессом в системе бухгалтерского учета любого предприятия, особенно торгового. Несвоевременные расчеты и просрочка платежей кредиторам является негативным фактором деятельности, потери деловой репутации. Хотя в то же время использование чужого оборотного капитала является распространенной финансовой политикой.

**Цель и задачи исследования.** Целью исследования является проведение оценки рисков за несвоевременную оплату кредиторской задолженности на примере финансовых показателей ООО «ТЭС АВТО».

Задачи исследования включают проведение анализ кредиторской задолженности по срокам погашения за 2014-2015 годы по данным финансовой отчетности ООО, оценка структуры и динамики такой задолженности, разработка мероприятий по снижению рисков штрафных санкций за просрочку платежей.

**Методика исследования** базируется на поэтапном проведении оценки кредиторской задолженности ООО ТЭС АВТО в соответствие с поставленными задачами исследования.

**Результаты исследования и их краткий анализ.** Анализ структуры кредиторской задолженности ООО ТЭС – АВТО в 2014 – 2015 г.г. показал, что наибольший удельный вес в составе кредиторской задолженности занимают расчеты с покупателями и подрядчиками 93,7% и 97,7 % соответственно, а наименьший удельный вес занимают авансы, полученные 0,1% и 0,2% соответственно. В целом за анализируемый период значительных изменений в структуре кредиторской задолженности не произошло. Однако в 2015 г. удельный вес расчетов с поставщиками и подрядчиками уменьшился по сравнению с 2014 г. на 3,9%.

Значительная величина кредиторской задолженности должна вызывать озабоченность у руководства ООО ТЭС – АВТО в 2014 – 2015 г.г. и требует рассмотрения ее по срокам погашения, так как не своевременное погашение задолженности приводит дополнительным расходам: штрафам, пеням неустойкам, что отрицательно сказывается на финансовых результатах организации.

Рассмотрим структуру задолженности расчетов с поставщиками и подрядчиками ООО ТЭС – АВТО в 2014 – 2015 гг. в таблице 1.

Таблица 1

Структура задолженности с поставщиками и подрядчиками по срокам погашения ООО ТЭС – АВТО в 2014 – 2015 г.г.

| Показатель | На 31.12. 2015г. | | На 31.12. 2014г. | |
|---|---|---|---|---|
| | тыс.руб. | Уд вес % | тыс. руб. | Уд.вес % |
| Задолженность, сроком до 3 месяцев | 173698 | 69,6 | 144212 | 59,0 |
| Задолженность, от 3 до 6 месяцев | 42177 | 16,9 | 33487 | 13,7 |
| Задолженность, от 6 до 9 месяцев | 28700 | 11,5 | 24687 | 10,1 |
| Задолженность, от 9 до 12 месяцев | 4991 | 2,0 | 42042 | 17,2 |
| Всего задолженность | 249566 | 100 | 244428 | 100 |

Анализ расчетов с поставщиками и подрядчиками по срокам погашения задолженности свидетельствует о том, что в структуре кредиторской задолженности ООО ТЭС – АВТО в 2015 г. наибольший удельный вес занимает кредиторская задолженность со сроком гашения до 3 месяцев – 69,6%, а наименьший удельный вес кредиторская задолженность со сроком

гашения от 9 до 12 месяцев – 2%.

В анализируемом периоде организация увеличила задолженность по сроку погашения до 3 месяцев на 20,4%, задолженность от 3 до 6 месяцев увеличилась на 25,9%, кредиторская задолженность от 6 до 9 месяцев увеличилась на 16,2%, что является негативным моментом в деятельности организации. Кредиторская задолженность от 9 до 12 месяцев уменьшилась на 88,1% - это положительный момент в деятельности ООО ТЭС – АВТО.

Исходя из выше изложенного, необходимо оценить риски, вытекающие из несвоевременной оплаты поставщикам ООО ТЭС – АВТО в 2015 г. за товары, материалы, работы, услуги и их влияние на конечный финансовый результат, т.е. чистую прибыль. Для этого необходимо рассмотреть неоплаченные договора на получение материалов, услуг работ с выделение пени за несвоевременную оплату.

Во всех рассмотренных автором договорах на поставку запасов, услуг, работ предусмотрена пеня за несвоевременную оплату в размере 0,001% за каждый день просрочки после 30 дней. Поэтому, исходя из анализируемых договоров, представим расчет рисков в таблице 2 за несвоевременную оплату поставщикам и подрядчикам.

Таблица 2

Расчет рисков за несвоевременную оплату работ поставщикам и подрядчиками ООО ТЭС – АВТО в 2015 г.г.

| Показатель | Срок не оплаты согласно договорам, дней | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | До 30 | До 60 | До 90 | До 180 | Св. 365 |
| Проценты – пеня от суммы неоплаты за каждый день после 30 дней | - | 0,001 | 0,001 | 0,001 | 0,001 |
| Кредиторская задолженность по срокам неоплаты (т. руб.) | - | 42177 | 28700 | 4991 | - |
| Сумма дополнительных расходов (т. руб.) | | 42,2 | 28,1 | 5,0 | |

Таким образом, в случае предъявления претензий поставщиками и подрядчиками ООО ТЭС – АВТО в 2015 г., организация дополнительно должна будет нести расходы в сумме 75,3 тыс. руб. (42,2+ 28,1+5,0), что естественно на указанную сумму увеличит чистые убытки организации.

**Выводы**. Поэтому можно порекомендовать менеджменту организации ООО ТЭС – АВТО изыскивать средства для своевременного расчета с поставщиками и подрядчиками в соответствии с договорами поставок.

# АУДИТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ПРИМЕРЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Супрун А.В.[1]
[1]*студентка кафедры учета анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Торопова И.С.
suprun.anya@inbox.ru

**Введение.** Строительная отрасль является базовой для развития всей экономики страны в целом. Именно строительные организации определяют рост и развитие других отраслей экономики, а именно добывающей, обрабатывающей, машиностроительной и других. Деятельность строительных организаций не возможна без основных средств, которые могут быть либо собственными, либо арендованными. Если основные средства являются собственностью организации, то они занимают значительный удельный вес в общей стоимости активов организации, в случае их аренды, значительную часть будут составлять ежемесячные арендные платежи в составе текущих обязательств организации. Таким образом, значительная стоимость основных средств в составе активов организации или кредиторской задолженности за них в виде ежемесячных арендных платежей, оказывают существенное влияние на достоверность финансовой отчетности. Все это определяет необходимость исследования аудита основных средств с учетом особенностей деятельности строительных организаций.

**Цель и задачи исследований**. Целью исследования является изучить особенности аудита основных средств. Для реализации поставленной цели следует изучить этапы и последовательность проведения аудита основных средств, дать характеристику информационной базы, аудиторских процедур, которые присущи именно этому направлению аудита.

**Методика исследований**. В процессе написания статьи были использованы следующие методы научных исследований: монографический, сравнения, анализ моделирование, обобщения.

**Результаты исследований.** Проведение аудита основных средств осуществляется поэтапно, а именно в общем виде эти этапы можно назвать в следующей последовательности: подготовительный этап, этап фактической проверки, основной этап и заключительный этап. Следует отметить, что фактический этап проводится не для каждого вида активов и обязательств, а является именно отличительной особенностью аудита основных средств, так как предполагает либо участие аудитора в проведении инвентаризации, либо выборочную проверку результатов инвентаризации основных средств. Рассмотрим содержание каждого из этапов аудита основных средств. Содержание предварительного этапа заключается в том, что при помощи процедур инспектирования и наблюдения аудитор исследует качественный и количественный состав основных средств строительной организации, в полном ли объеме соответствует состав основных средств тем работам, которые выполняет организация, их техническое состояние, оформлена ли правильно материальная ответственность за имеющиеся в наличии основные средства. После этого, аудитор приступает к оценке системы внутреннего контроля за наличием, состоянием и движением основных средств. Такая оценка осуществляется посредством изучения: правильности с формальной точки зрения и по существу оформления первичной документации и учетных регистров по всем хозяйственным операциям с основными средствами; закрепления функциональных обязанностей в разрезе должностных лиц в части контроля и ответственности за движением и использованием основных средств; условий эксплуатации и сохранности основных средств на объектах строительства и на складе; правильности оформления эксплуатации объектов основных средств на каждом участке строительства, т.е. наличие распорядительных документов руководства по эксплуатации основных средств; соблюдения сроков, порядка и оформления инвентаризации основных

средств; наличие и ведение инвентарного пообъектного учета основных средств. После того, как при помощи процедуры инспектирования была проверена правильность оформления документации по оформлению операция с основными средствами, наличие материально ответственных лиц и правомочность распределения по объектам строительства основных средств аудитор переходит к этапу фактической проверки аудита основных средств. Следует отметить, что данный этап является отличительной чертой именно аудита основных средств, поскольку позволяет именно посредством процедуры наблюдения изучить фактическое наличие основных средств. Для этого аудитор осуществляет наблюдение за тем, как организована и проводится инвентаризация основных средств в организации, правильность ее оформления распорядительными документами, кроме того, аудитор выборочно проверяет правильность оформления результатов проведения инвентаризации по основным средствам. В случае, если аудитором были выявлены отклонения, им направляются письменные рекомендации собственникам или высшему менеджменту с рекомендациями устранить выявленные нарушения. После того, как были проверено документальное оформление операций с основными средствами. Система внутреннего контроля по их сохранности и фактического наличия аудитор приступает к основному этапу проверки основных средств. В ходе основного этапа аудитор решает следующие задачи по проверке: правильность определения всех видов стоимости основных средств в организации, исследуется собственные или арендованные основные средства в организации, кому они принадлежат, соответствие остатков по счетам основных средств остаткам в бухгалтерском балансе, обоснованность и правильность применения методов начисления амортизации по основным средствам, обоснованность сметы расходов и плана капитального и текущего ремонтов основных средств. С этой целью проводится проверка посредством процедуры инспектирования выборочно первичных документов, расчетов амортизационных отчислений, а также обоснованности выбора того или иного метода амортизации для отдельных видов основных средств, правильность оформления ликвидации основных средств, а также списания на счетах бухгалтерского учета. При помощи аналитических процедур проверяется обоснованность проведения индексации основных средств и проводилась ли она. И завершают основной этап расчетом показателей эффективности использования основных средств в организации. На завершающем этапе на основании поученных аудиторских доказательств формирует аудиторское заключение относительно достоверности, полноты и реальности представления основных средств в финансовой отчетности организации.

**Выводы**. Аудит основных средств является одним из важнейших участков аудита финансовой отчетности организации, имеет свои особенности, в частности особо значение на данном участке проверки имеет процедура наблюдения, которые и подтверждают или опровергают данные записей бухгалтерских записей в первичных документах и учетных регистрах.

# УЧЕТ РЕЗЕРВОВ ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ НА ОСНОВЕ МСФО

Супрунюк Е. Е.[1]
[1]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., профессор Сурнина К.С.

**Введение.** В данной статье рассматриваются методики применяемые при учете начисления резервов по сомнительным долгам на основе МФСО, их применение к российской практике для принятия пользователями управленческих решений.

**Цель и задачи исследований.** Целью работы является рассмотрение основных аспектов, отраженных в МСФО связанных с учетом резервов по сомнительным долгам, и влияющих на правильную организации и методику учёта. Для достижения поставленной цели были поставлены следующие задачи: изучить теоретические основы организации учёта начисления резервов; рассмотреть пути совершенствования организации учета резервов по сомнительным долгам с учетом рекомендаций МСФО.

**Методика исследований**. В основу методики данного исследования являются методы исследования экономических отношений и явлений в их развитии и взаимосвязи: теория и практика, исторический и логический, анализ и синтез, индукция и дедукция.

**Результаты исследований.** При осуществлении сбытовой деятельности в условиях рыночной конкуренции организации могут столкнуться с необходимостью выработки определенной кредитной политики, которая не должна быть слишком жесткой (требование предоплаты может привести к чрезмерным потерям реализации) или слишком либеральной (приводящей к чрезмерной безнадежной дебиторской задолженности). Умеренная кредитная политика строится на разумном сочетании выгод и рисков при расчетах с покупателями и нацелена на максимально эффективное использование всех факторов, влияющих на увеличение объема продаж.

Независимо от того, насколько совершенна и эффективна созданная в организации система контроля расчетов с покупателями и заказчиками (дебиторами), при расчетах в кредит всегда присутствует риск того, что некоторые покупатели, бывшие (или казавшиеся) вполне надежными в момент заключения договора, станут неплатежеспособными в момент наступления срока оплаты На момент составления финансовой отчетности риск возникновения сомнительной дебиторской задолженности создает проблему достоверной оценки дебиторской задолженности. В соответствии с требованиями к отчетности, определяемыми МСФО (IAS 1) [2] "Представление финансовой отчетности", Законом о бухгалтерском учете и отчетности (далее - Закон), активы организации должны представляться достоверно, т.е. не должны быть завышены. Поэтому краткосрочная дебиторская задолженность оценивается и отражается по чистой стоимости реализации – чистой сумме, ожидаемой к получению. В мировой практике учета сомнительной (безнадежной) дебиторской задолженности используются два метода (в зависимости от времени, в котором отражается убыток):

1. Метод прямого списания. Согласно этому методу никакие записи не делаются заранее. Несмотря на свою простоту и очевидность, этот метод имеет существенный недостаток – применение данного способа ведет к нарушению принципа соответствия доходов и расходов данного периода, в результате чего дебиторская задолженность в балансе не отражается по чистой стоимости реализации. Поэтому данный метод можно использовать лишь в тех случаях, когда величина списываемой безнадежной задолженности несущественна. Некоторые западные компании разделяют долги, по которым могут возникнуть трудности с получением, на безнадежные (не будут оплачены) и сомнительные (существует вероятность оплаты), первые напрямую списываются на расходы периода, в котором они признаются безнадежными, для вторых используется метод резервирования.

2. Метод резервирования. Согласно этому методу, если сомнительная дебиторская

задолженность вероятна и может быть оценена, ее предполагаемую величину необходимо отразить на счетах. Принцип соответствия требует, чтобы убытки от сомнительной дебиторской задолженности были признаны в том отчетном периоде, когда произошла реализация. Предполагаемая сомнительная дебиторская задолженность отражается как расход по сомнительным долгам – расход от операционной (текущей) деятельности, в международной практике классифицируемый как торговые издержки (расходы по реализации).

Резерв на сомнительные долги является оценочным контрсчетом к счетам к получению и используется, потому что невозможно установить конкретный источник безнадежной дебиторской задолженности, однако можно быть уверенными в том, что такая задолженность обязательно возникнет. В балансе резерв показывается в активе строкой, следующей после счетов к получению, соответственно имеет кредитовое сальдо и при подсчете суммы баланса вычитается из статьи дебиторской задолженности по счетам к получению.

**Выводы.** Таким образом, начисление резервов по сомнительным долгам позволяет определить чистую стоимость дебиторской задолженности по состоянию на конец отчетного периода. Итак, если существует вероятность образования сомнительной дебиторской задолженности, в конце отчетного периода необходимо исчислить сумму, которая предположительно будет соответствовать ожидаемым убыткам.

Мировая практика учета выработала два метода оценки сомнительных долгов:

1. Метод процента от чистой реализации в кредит;
2. Метод учета дебиторской задолженности по срокам оплаты.

Метод процента от чистой реализации в кредит. Целью метода является точное измерение расходов, возникших в результате сомнительной дебиторской задолженности. Метод процента от чистой реализации в кредит делает упор на Отчет о прибылях и убытках. Концептуальной основой данного метода является принцип соответствия, т.к. образование безнадежного долга в любом случае проистекает из осуществления реализации в кредит. Метод прост, однако процент, применяемый к реализации в кредит, должен периодически пересматриваться.

Особенности применения метода в международной практике не всегда позволяют исчислить чистую стоимость дебиторской задолженности. Метод учета дебиторской задолженности по срокам оплаты. Целью метода является точное измерение чистой стоимости дебиторской задолженности. В противоположность рассмотренному ранее методу настоящий метод позволяет рассчитать конечное сальдо резерва по сомнительным долгам, необходимое для определения чистой стоимости дебиторской задолженности. В заключение хотелось бы отметить, что, не смотря на определенные сложности при проведении анализа дебиторской задолженности по срокам погашения, этот способ заслуживает наибольшего внимания, как позволяющий с высокой степенью достоверности исчислить сомнительную дебиторскую задолженность и определить размер реальной к взысканию дебиторской задолженности.

# СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

Тисленко Ж.А.[1]
[1]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Фролов В.И.
zhanna.tislenko.94@mail.ru

**Введение.** Существуют два документа, регулирующие правила составления отчета о движении денежных средств: ПБУ 23/2011 «Отчет о движении денежных средств» (Приказ Минфина РФ от 02.02.2011 №11н) и МСФО 7 (IAS) «Отчет о движении денежных средств» (Приказ Минфина РФ от 25.11.2011 №160н), официальный перевод на русский язык. Отчет о денежных средствах формируется для предоставления пользователям информации о денежных потоках на предприятии. В настоящий момент данная тема рассматривается и изучается многими авторами. Сравнительные анализы между российскими и международными стандартами появляются в научных трудах все больше и больше. В данной статье мы предлагаем сравнение общих положений стандартов, а так же их видов деятельности в кратком содержании и по смыслу.

**Цель и задачи исследования.** Основной целью данной публикации является проведение сравнительного анализа российских и международных стандартов, а именно ПБУ 23/2011 и МСФО 7. Поставленной задачей является выявление общих черт и различий между ними.

**Методика исследования**. В основу методики данного исследования положен диалектический метод познания, системный подход, а также традиционные методы научных исследований: анализ и синтез, индукция и дедукция, абстрактно-логический метод.

**Результаты исследования**. В соответствии с МСФО 7 отчет о движении денежных средств предоставляется от всех предприятий, так как пользователям финансовой отчетности интересно знать, на сколько предприятие использует свои денежные средства, не зависимо от самого характера деятельности предприятия. В то же время ПБУ 23/2011 говорит о том, что составление отчета о движении денежных средств на предприятии не обязательно в таких случаях, как: составление отчетности организации для внутренних дел; для государственного статистического наблюдения; информации, предоставляемой кредитной организации, информация для других специальных целей. ПБУ 23/2011 применяется, если публикация отчета о движении денежных средств предусмотрена Российским Законодательством.

В ПБУ 23 \2011 и МСФО 7 определение денежных эквивалентов похоже между собой, но на практике имеются отличия. В международной практике эквиваленты денежных средств предназначены для покрытия краткосрочных обязательств. А в российской практике они применяются так же для инвестиций и других целей. ПБУ 23/2011 говорит о том, что денежные эквиваленты – это высоколиквидные финансовые вложения, которые могут быть легко обращены в заранее известную сумму денежных средств и которое подвержены незначительному риску изменения стоимости. В соответствии с ПБУ 23/2011 денежные потоки классифицируются по трем видам деятельности: текущая, инвестиционная и финансовая деятельность. В МСФО 7 текущая деятельность представлена как операционная. Различия между данными видами деятельности представлены в таблице1.

**Выводы.** Анализируя результаты исследований можно сделать выход, что ПБУ 23/2011 и МСФО 7 похожи между собой, в частности определениями денежных эквивалентов, видами деятельности, но только на теории. На практике имеются существенные отличия в их предназначении.

Таблица 1.

Виды деятельности по российским и международным стандартам, их различия

| Виды деятельности | ПБУ 23/2011 | МСФО 7 (IAS) |
|---|---|---|
| Текущая деятельность (по ПБУ23/2011)<br>Операционная деятельность (по МСФО 7) | Денежные потоки от операций, связанных с осуществлением обычной деятельности организации; отчет составляется только прямым методом; дает однозначные указания по отражению процентов и дивидендов; платежи налога на прибыль классифицируются как денежные потоки от текущих операций, кроме случаев если налог на прибыль связан с денежными потоками от инвестиционных и финансовых операций; не рассматривает вопрос классификации активов, приобретаемых для сдачи в аренду. | Представляет собой основную и прочую деятельность предприятия, которая приносит доход (кроме финансовой и инвестиционной); отчет составляется прямом и косвенным методом; порядок классификации потоков денежных средств не уточняется; не содержится указаний в отношении классификации налоговых выгод, связанных с выплатами на основе акций; денежные выплаты, осуществляемые для производства или приобретения активов, рассматриваются для сдачи в аренду; дает больше свободы при расшифровке или группировке отдельных статей отчета. |
| Инвестиционная деятельность | Денежные потоки организаций от операций, связанных с приобретением, созданием или выбытием внеоборотных активов организации. | Приобретение и продажа долгосрочных активов и других инвестиций, не включенных в денежные эквиваленты. |
| Финансовая деятельность | Информация о денежных потоках от финансовых операций обеспечивает основу для прогнозирования требований кредитов и акционеров в отношении будущих денежных потоков организации, а так же будущих потребностей организации в привлечении долгового и делового финансирования. | Данная деятельность приводит к изменению собственного и заемного капитала в их размерах и структуре. Например, выплата дивидендов, поступления от выпуска новых акций, погашения займов и облигаций. |

# СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ В КРЫМУ

Титаева В.М.[1]
[1]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им.В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент, зав. кафедрой Пожарицкая И.М.
17-17-8989@rambler.ru

**Введение.** После включения в состав Российской Федерации Республики Крым и города федерального значения Севастополь, предприниматели столкнулись с вопросом: как начислять страховые взносы и каковы их ставки. Для этого Федеральным законом от 21 марта 2014г., № 6-ФКЗ «О принятии в Российскую Федерацию Республики Крым и образовании в составе Российской Федерации новых субъектов – Республики Крым и города федерального значения Севастополя», (п.6 и п.6.11 ст.11) был разработан порядок начисления и уплаты страховых взносов.

**Цель и задачи исследования.** Целью исследования является исследование взносов на социальное и пенсионное страхование в Республике Крым в связи с созданием свободной экономической зоны на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя. Задачи исследования включают изучение нормативной базы в сфере социального и пенсионного страхования для Республики Крым, изучение актуальных изменений в области уплаты страховых взносов в 2016 году.

**Методика исследования** базируется на сравнительном анализе тарифов взносов социального страхования для организаций, работающих в свободной экономической зоне и вне ее.

**Результаты исследования и их краткий анализ.** Согласно Федеральному закону от 24.07.2009 № 212-ФЗ, ст.8, п.3 плательщики страховых взносов, указанные в пункте 1 части 1 статьи 5 настоящего Федерального закона, определяют базу для начисления страховых взносов отдельно в отношении каждого физического лица с начала расчетного периода по истечении каждого календарного месяца нарастающим итогом.

В Республике Крым до перерегистрации не существовало такого понятия как «база для начисления страховых взносов». Поэтому выплаты, начисленные в пользу работников до дня перерегистрации, учитывать при расчете базы, а так же лимита базы по страховым взносам по новым правилам не требуется, согласно письму Минтруда России от 04.09.2014 № 17-3/В-422.

Также в Крыму размер страховых взносов зависит от того, является ли предприятия участником свободной экономической зоной. Согласно Федерального закона ч. 1 ст. 58.4 Закона № 212-ФЗ для плательщиков страховых взносов, и получивших статус участника свободной экономической зоны в соответствии с Федеральным законом "О развитии Крымского федерального округа и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя", в течение 10 лет со дня получения ими статуса участника свободной экономической зоны начиная с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором ими был получен такой статус, применяются специальные тарифы страховых взносов. Ниже приведена таблица сравнения ставок обычных предприятий и предприятий свободной экономической зоны.

Таблица 1. Сравнение тарифов социального страхования

| Наименование | Пенсионный фонд Российской Федерации | Фонд социального страхования Российской Федерации | Федеральный фонд обязательного медицинского страхования |
|---|---|---|---|
| Обычные предприятия | 22% | 2,9% | 5,1% |
| Предприятия свободной экономической зоны | 6% | 1,5% | 0,1% |

Такое существенное отличие говорит о том, что руководство России, привлекает в Крым крупные предприятия и инвесторов, снижая при этом ставки по страхованию, для расширения хозяйственной деятельности полуострова. Так как практически вся экономика Крыма держится на малых предприятия и предпринимателях.

Также для крымских предприятий участников свободной экономической зоны предусмотрено два варианта пенсионного обеспечения: работник может направить часть страховых взносов (начисленных по тарифу 6%) на финансирование либо страховой, либо накопительной пенсии (п.14 ст. 33 Федерального закона от 15.12.2001 № 167-ФЗ).

В 2015 году независимо от решения сотрудника накопительная пенсия не формируется. То есть все пенсионные взносы нужно перечислять единым платежным поручением на КБК страховой пенсии (ст. 22.2 Федерального закона от 15.12.2001 № 167-ФЗ).

Также следует отметить, что в 2016 году были приняты многочисленные изменения по уплате страховых взносов. Они представлены в таблице 2.

Таблица 2. Изменения страховых взносов в 2016 году

| Изменение | Комментарий |
|---|---|
| Общий тариф взносов до 2018 года не изменится | Общий тариф взносов в 2016–2018 гг. останется 30% (ч. 1.1 ст. 58.2 Федерального закона от 24.07.09 № 212-ФЗ). |
| Льготных плательщиков взносов стало больше | С 1 января пониженные тарифы взносов вправе применять компании, получившие статус резидента территории опережающего социально-экономического развития, для них взносы в ПФ составляют 6%, в ФСС - 1,5%, в ФОМС - 0,1%. |
| Платить взносы нужно в единый срок | С 1 января 2016 года взносы в ПФР, взносы в ФФОМС, взносы на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, взносы на случай травматизма нужно платить в единый срок – не позднее 15-го числа, следующего за истекшим месяцем (Федеральный закон от 29.12.2015 № 394-ФЗ). |
| Увеличены лимиты для начисления взносов в ПФР и ФСС | Предельные базы для взносов в ПФР и ФСС в 2016 году выросли. Причем для каждого фонда на разную величину. Для ФСС новый лимит составляет 718 тыс. руб., а для ПФР — 796 тыс. руб. (Постановление Правительства РФ от 26.11.2015 № 1265). |
| Отчетность в ПФР нужно сдавать ежемесячно | С апреля 2016 года сдавать отчетность в ПФ нужно каждый месяц. Срок сдачи – не позднее 10-го числа месяца, следующего за отчетным месяцем. За непредставление ежемесячной отчетности или сдачу недостоверных сведений в 2016 году будет взиматься штраф в размере 500 рублей за каждого работника (Федеральный закон от 29.12.2015 № 385-ФЗ). |

**Выводы.** Несмотря на дефицит бюджета по фондам социального страхования, правительство России поддерживает малый бизнес, и стимулирует инвестиции в развитие Крыма и города Севастополя.

# СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Туйчиев Д.А.[1]
[1]*студент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Грекова В.А.
dmitry918@mail.ru

**Введение.** Актуальность учета собственного капитала на предприятии в современном мире достаточно высока, одна из основных проблем предприятий состоит в том, что для осуществления ее деятельности и обслуживания предприятия в целом, необходимо достаточное количество средств, как заложенного в самом начале, при создании предприятия, так и при осуществлении своей деятельности. Данная тема имеет существенное значение для практики ведения хозяйства на предприятии, а так же для экономики в целом. Решение исследуемой проблемы может дать позитивный эффект для конкретного предприятия.

У любой организации должны быть собственные экономические ресурсы, которыми она распоряжается для ведения своей деятельности. Капитал, является экономическим ресурсом, поэтому он представляет собой сумму привлеченного и собственного капитала, который нужен для осуществления хозяйственной деятельности предприятия.

Основным измерителем рыночной стоимости предприятия является собственный капитал, он определяет объем чистых активов предприятия.

Количество использованного капитала предприятием характеризует ее потенциал для привлечения новых финансов, которые обеспечивают получение прибыли.

В бухгалтерском учете важным участком является учет собственного капитала предприятия, т.к. именно здесь формируются характеристики собственных источников финансирования. Предприятию необходимо анализировать состояние собственного капитала – это позволяет выявить текущие проблемы, основные составляющие, а так же спрогнозировать дальнейшее развитие предприятия на рынке.

**Цель исследования** сводится к раскрытию особенностей использования различных средств и методов, которые целесообразно применять в процессе проведения учета собственного капитала на предприятии, а так же для его усовершенствования.

**Методика исследования** базируется на общенаучных методах анализа, математики и статистики, которые позволяют эффективно проводить учет собственного капитала на предприятии, а так же применять методы по его усовершенствованию.

**Результаты исследования.** Учет собственного капитала предприятия является самым важным участком в системе бухгалтерского учета т.к. именно здесь формируются основные характеристики всех собственных источников финансирования деятельности предприятия.

Увеличение собственного капитала может быть осуществлено разными способами, в том числе: в результате консервации либо накопления нераспределенной прибыли для целей основной деятельности со значительным ограничением использования ее на непроизводственные цели, а так же в результате распределения чистой прибыли в резервный фонд, который образуется в соответствии с различными учредительными документами.

Существуют предприятия, которые используют только собственный капитал, такие предприятия имеют наивысшую финансовую устойчивость (то есть коэффициент автономии у них равен единице). К сожалению, таким образом, у них ограничиваются темпы своего развития (т.к. в периоды благополучной конъюнктуры рынка они не могут обеспечить формирование необходимого дополнительного обьем различных активов), а так же не используют финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал.

Финансовый потенциал развития предприятия так же может подымать использование заемного капитала, оно так же предоставляет возможность прироста финансовой рентабельности деятельности. Но, есть и отрицательный момент, в этом случае в большей

мере будет сгенерирован финансовый риск и угроза банкротству.

Основная задача руководства предприятия – это как можно эффективно использовать имеющийся у нее персонал, а также существующие вакансии для обеспечения наиболее полного выполнения поставленных перед компанией задач. Как известно, любое предприятие в процессе своей деятельности подвергается рискам, самым неприятным результатом которых, является потеря вложенных средств. Предприятие рискует как собственными, так и привлеченными средствами. Однако потери в случае их возникновения относятся в первую очередь на собственный капитал, и только когда собственных средств недостаточно, потери начинают нести кредиторы. Из всего перечисленного, можно сказать, что капитал играет роль некоего защитного механизма, который необходим для обеспечения сохранности средств различных кредиторов.

Для усовершенствования учета собственного капитала можно применить следующие меры, если они не были задействованы:

1) Если на предприятии используются старые версии программы «1С: Предприятие», то необходимо обновить ее версию, т.к. это добавит в программу новый функционал, к примеру, позволит улучшить автоматизацию различных операции, повысить информативность учета, добавит различные варианты анализа и прочее;

2) Если в учетное политике не выделяются субсчета для вводимого и ликвидируемого оборудования, то необходимо ввести субсчета 01-10 – для вводимого оборудования и 01-20 - для ликвидируемого. Это позволит улучшить аналитичность учета;

3) Если не проводится внутренняя аудиторская проверка внутренней отчетности, то необходимо проводить ее ежеквартально. Это позволит проводить оперативный контроль, вовремя выявлять и пресекать нарушения и отклонения в учете;

4) Если же на предприятии имеются недостатки документального оформления движения основных средств, то необходимо повысить контроль за своевременностью оформления актов приема-передачи основных средств, а так же создать приемочную коммисию. Это позволит повысить эффективность учета и контроля за движением основных средств.

Данные рекомендованные мероприятия позволят систематизировать бухгалтерский учета на предприятии, а так же внесут ясность в аналитический учет и позволят тем самым снизить трудоемкость учетных работ, а так же помогут сделать учет более точным и оперативным, обеспечат ведение бухгалтерского учета в соответствии с нормативными документам и тем самым снизят вероятность допустить умышленную и не умышленную ошибку.

**Выводы.** В современной российской экономике собственный капитал предприятия имеет высокую значимость и выступает как важнейшая экономическая категория, представляя собой средства и вложения, которые были накоплены за все время существования предприятия.

Финансовое состояние любой организации является важной характеристикой ее финансовой деятельности. Оно определяет конкурентоспособность организации, ее потенциалы в сотрудничестве с другими организациями, что будет являться также гарантом экономических интересов всех участников финансовых отношений. Финансовая устойчивость является основным показателем предприятия, умелого управления всей совокупностью производственно-хозяйственных факторов, которые определяют конечные результаты всей деятельности предприятия.

Собственный капитал предприятия может выступать как источник финансирования и получения дохода. Он так же обеспечивает предприятию достижение главной цели – получению прибыли, которая необходима для функционирования предприятия. Учредитель же, не имеет возможности получить доход от вложений средств, если он предоставляет капитал – компенсацией будут возможные доходы предприятия.

# СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Тютерева О.В.[1]
[1]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Егорченко Т.И.
egoetatyana@mail.ru

**Введение.** Поскольку в процессе хозяйственной деятельности неизбежно возникают риски невозврата денежных средств и неисполнения взятых на себя контрагентами обязательств, часто предприятия создают резервы покрытия дебиторской задолженности для покрытия таких рисков. То есть при возникновении (увеличении) суммы дебиторской задолженности предприятие заранее считает, что определенная доля из причитающихся денежных средств никогда не будет возвращена. При этом просроченной дебиторской задолженностью называется такая задолженность, срок исполнения обязательств по которой истек.

**Цель исследования** состоит в разработке рекомендаций по совершенствованию управления дебиторской задолженностью организации с целью предотвращения ее неоплаты.

**Задачи исследования** включают следующее:
- анализ возможных причин возникновения просроченной дебиторской задолженности;
- оценка существующих методов предотвращения ее возникновения;
- разработка мероприятий по совершенствованию управления просроченной дебиторской задолженностью с целью ее уменьшения.

**Методика исследования** базируется на анализе нормативной базы, согласно положений бухгалтерского учета ПБУ 9/99 «Доходы организации», ПБУ 10/99 «Расходы организации».

**Результаты исследования**. Дебиторская задолженность возникает в случае, если товары, работы или услуги поставлены (оказаны), а денежные средства на момент отражения записи о такой хозяйственной операции в учете еще не получены.

Для учета дебиторской задолженности в России не существует отдельного положения или методических указаний». Информацию по оценке дебиторской задолженности можно найти в ПБУ 9/99 «Доходы организации», а признание ее – в ПБУ 10/99 «Расходы организации».

Сумму дебиторской задолженности определяют по правилам, которые установлены Положением по бухгалтерскому учету 9/99 «Доходы организации». Согласно пункту 6.1 этого документа размер дебиторской задолженности покупателя за поставленный ему товар, работы или услуги определяют исходя из цены, установленной договором, в рамках которого они реализованы. При этом в данную цену, а, следовательно, и в размер дебиторской задолженности включают все налоги, учтенные в стоимости товаров. В процессе нормальной хозяйственной деятельности предприятия образование некоторого объема дебиторской задолженности неизбежно. Однако предприятие обязано следить за ее своевременным взысканием и недопущения перехода текущей дебиторской задолженности в сомнительную, а затем и безнадежную дебиторскую задолженность.

Поскольку дебиторская задолженность представляет собой денежных средства, временно изъятые из оборота в пользу контрагентов, а деньги являются платным ресурсом, то предприятие должно определить для себя "нормальную" величину дебиторской задолженности.

"Нормальная" величина дебиторской задолженности всегда зависит от рыночных условий, в которых работает предприятие. Поэтому универсальных формул и рецептов для определения ее величины быть не может. Обычно при экономическом анализе определяют

некий коридор, относительно величины активов и пассивов предприятия, в рамках которого ситуация считается нормальной. Однако в каждый момент времени, решение о приемлемой величине дебиторской задолженности предприятие должно определять в зависимости от внешних экономических условий и сложившейся конкурентной ситуации.

Для того чтобы реализовать мероприятия организационного характера, прежде всего, требуется:

- строго контролировать выполнение обязанностей по заключению и перезаключению договоров с заказчиками услуг юридическим отделом;
- назначить ответственное лицо за контроль дебиторской задолженности в организации (внутренний аудитор или ревизор);
- установить контрольные точки, т.е. даты, в которые будет контролироваться дебиторская задолженность;
- установить кредитные лимиты для всех контрагентов по длительности и сумме предоставляемой отсрочки платежа.

Для оценки различных показателей дебиторской задолженности необходимо:

- организовать подготовку бюджета дебиторской задолженности в разрезе потребителей услуг жилых и нежилых помещений. Данная классификация позволит лучше понять клиентов и их платежеспособность. Составление такого бюджета поможет прогнозировать уровень дебиторской задолженности на будущий период и вовремя его скорректировать;
- отслеживать динамику изменения показателя деловой активности - коэффициента оборачиваемости и дебиторской задолженности, по которому можно судить о том, сколько раз в среднем в течение отчетного периода дебиторская задолженность погашается.

Кроме того, для контроля дебиторской задолженности рекомендовано устанавливать критический срок оплаты, т.е. дату, не позднее которой должен быть осуществлен платеж по коммерческому кредиту. В общем виде критический срок оплаты определяется как дата возникновения дебиторской задолженности в сумме с установленным количеством дней отсрочки. Момент возникновения дебиторской задолженности каждая организация устанавливает самостоятельно.

Одним из мероприятий, направленных на оценку различных показателей дебиторской задолженности, является взвешенное «старение» счетов дебиторов, где подробно рассматривается состав просроченной задолженности, выделяя сомнительную и безнадежную, то есть оценивается качество дебиторской задолженности.

В процессе своей повседневной жизни работники коммерческого отдела (отдела сбыта, отдела продаж) склонны идти по пути "наименьшего сопротивления" и предоставлять покупателям все более выгодные условия, чтобы обеспечить план продаж предприятия. Если этот процесс не контролировать - рост дебиторской задолженности станет практически неуправляемым. Поэтому руководитель организации обязан выработать некий алгоритм, который регламентировал бы длительность предоставляемой отсрочки и ее сумму.

**Выводы.** С целью исключения субъективность в данном вопросе, расчет данных параметров следует осуществлять с использованием программного обеспечения, которое сможет выставить максимальные ограничения для каждого контрагента. Это позволит быть уверенным, что общая сумма дебиторской задолженности по предприятию останется в заранее определенных финансовой службой границах. Рекомендуемый к применению в организации алгоритм предположительно должен состоять из следующих этапов:

- классификация дебиторов по ценности для организации;
- определение суммы отсрочки с учетом ценности дебитора;
- определение срока отсрочки платежа с учетом ценности дебитора.

# ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Винник Е.И.[1]
[1]*студент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Торопова И.С.
suprun.anya@inbox.ru

**Введение.** Финансовый (бухгалтерский) учет, являясь неотъемлемой составляющей процесса управления хозяйственной деятельностью любой организации, представляет собой действенный инструмент ведения экономической политики этой организации и позволяет сформировать необходимую информационную базу для принятия эффективных управленческих решений. Информация предоставляемая финансовым (бухгалтерским) учетом является основой для правильного оперативного планирования и перспективного прогнозирования, источником данных в части фактически полученных результатов для экономического анализа и внешнего и внутреннего финансового контроля. Вопросам организации финансового (бухгалтерского) учета посвящены работы многих ученых-экономистов, а именно А.Д. Шеремета, С.М. Безруких, Н.П. Кондракова, Я.В. Соколова и др. Строительная сфера деятельности является одной из важнейших составляющих экономики страны, имеющая отличительные особенности в организации и осуществлении производственной деятельности, что также сказывается и на организации финансового (бухгалтерского) учета в целом.

**Цель и задачи исследований**. Целью исследования является изучить особенности организации финансового (бухгалтерского) учета в строительных организациях. Для реализации поставленной цели следует изучить нормативно-правовую базу организации финансового (бухгалтерского) учета, порядок документального оформления соответствующих распорядительных документов связанных с вопросами организации финансового (бухгалтерского) учета непосредственно в строительной организации.

**Методика исследований**. В процессе написания статьи были использованы следующие методы научных исследований: наблюдение и сбор фактов, монографический, метод научных абстракций. анализ и синтез. моделирование, обобщения.

**Результаты исследований.** Правильная организация и ведение бухгалтерского учета напрямую влияет на качество и своевременность принимаемых управленческих решений и как результат – эффективность деятельности строительной организации. На организацию бухгалтерского учета в строительной организации оказывают влияние следующие организационно-технические особенности строительного производства: территориальная обособленность объектов строительства, индивидуальный характер строительного производства, ведение работ на основании проектно-сметной документации, территориальная закрепленность строительной продукции, длительность строительного цикла, коллективный характер ведения работ, большое количество материалов, протекание производственного процесса на открытом воздухе.

Организация бухгалтерского учета в строительной организации базируется на таких основных нормативно-законодательных документах Российской Федерации как Гражданский кодекс РФ, Градостроительный кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, Федеральный закон от 25.02.1999г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», Федеральный закон от 06.12.2011г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», Концепция развития бухгалтерского учета в Российской Федерации от 01.07. 2004 г. № 180, Положения бухгалтерского учета и др. В целом организация бухгалтерского учета в строительной организации включает в себя такие элементы как организационная структура аппарата бухгалтерии, наличие должностных инструкций определяющих права и обязанности главного бухгалтера и работников бухгалтерии, графика документооборота, Приказа об

учетной политике организации. Федеральный закон от 06.12.2011г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» определяет, п.1 ст.7 «Ведение бухгалтерского учета и хранение документов бухгалтерского учета организуются руководителем экономического субъекта», а п. 3 ст. 7 определяет, что «Руководитель экономического субъекта обязан возложить ведение бухгалтерского учета на главного бухгалтера или иное должностное лицо этого субъекта либо заключить договор об оказании услуг по ведению бухгалтерского учет. Руководитель экономического субъекта, который в соответствии с настоящим Федеральным законом вправе применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, а также руководитель субъекта среднего предпринимательства может принять ведение бухгалтерского учета на себя». Если строительная организация формирует апарат бухгалтерии во главе с Главным бухгалтером, то с учетом объемов работ (колличества объектов строительства) и размеров организации, аппарат бухгалтерии может быть сформирован как централизовано (единая бухгалтерия в головном офисе) так и децентрализовано (наличие централизованной бухгалтерии и бухгалтерской службы непосредственно на объекте).

Важным элементом организации бухгалтерского учета является установление графика документооборота, который регламентирует сроки и порядок прохождения документов через каждый этап их обработки, обеспечивает своевременное получений всей необходимой информации как в части первичных документов, сводных учетных регистров, формирующейся внутренней отчетности для целей управления и формирования финансовой отчетности организации.

Ст.8 Федерального закона от 06.12.2011г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» определяет, что «Совокупность способов ведения экономическим субъектом бухгалтерского учета составляет его учетную политику. Экономический субъект самостоятельно формирует свою учетную политику, руководствуясь законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете, федеральными и отраслевыми стандартами». Сформированная учетная политика строительной организации утверждается приказом об учетной политике организации. Порядок и последовательность формирования учетной политики организации регламентирует ПБУ 1/2008 «Учетная политика» от 06.10.2008 № 106н. Приказ об учетной политике должен состоять из двух частей — учетной политики для целей бухгалтерского учета и для целей налогообложения. К учетной политике в части бухгалтерского учета прилагают: формы первичных документов; формы документов для внутренней финансовой отчетности; положение об инвентаризации активов и обязательств организации. К налоговой учетной политике прилагаются бланки учетных налоговых регистров, самостоятельно разработанные и утвержденные организацией.

**Выводы.** Организация финансового (бухгалтерского) учета является важным элементом системы управления организации и оказывает существенное влияние на эффективность ее деятельности.

# ОСОБЕННОСТИ НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ СОГЛАСНО ПБУ, П(С)БУ И МСФО

Винокуров А.С.[1]
[1]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления, КФУ им. В.И. Верндского,*
научный руководитель: к.э.н., доцент Богданова Ж.А.
vinokurov221990@mail.ru

**Введение.** Все объекты, входящие в состав основных средств организации, подвержены физическому и моральному износу (кроме земли). С годами они теряют свои первоначальные качества и потребительские свойства, а их стоимость тем временем переносится на стоимость произведенных товаров и оказанных услуг. Это и есть процесс амортизации. Иными словами, амортизация – это процесс постепенного перенесения стоимости средств труда по мере их износа на производимую продукцию, превращения в денежную форму и накопления ресурсов для последующего воспроизводства основных фондов. Тема амортизации будет оставаться актуальной, пока в организациях есть основные средства, а в мире есть технический прогресс. В современном мире, при высоких темпах роста уровня технического прогресса, просто необходимо своевременное обновление основных средств. Правильный выбор способа начисления амортизационных отчислений позволяет предприятиям не только своевременно заменять основные средства, но и делать это без существенных затрат, или вовсе без затрат. Амортизационные отчисления являются основой для погашения расходов на ремонт, модернизацию и реконструкцию основных средств.

**Цель** данного исследования – провести сравнительную характеристику особенностей начисления амортизации основных средств согласно требованиям Международных стандартов финансовой отчетности, Положений бухгалтерского учета и Положений (стандартов) бухгалтерского учета.

**Задачи**: сравнить Международные стандарты финансовой отчетности, Положения бухгалтерского учета и Положения (стандарты) бухгалтерского учета в части амортизации основных средств.

**Методика исследований.** Методической базой исследования выступали научные публикации и учебные издания российских и зарубежных авторов, так же нормативно-правовые акты и законодательство в области учета амортизации основных средств.

**Результаты исследований.** В Российской Федерации особенности амортизации основных средств раскрыты в Положении бухгалтерского учета 6/01 «Основные средства». В Международной практике это – Международный стандарт финансовой отчетности 16 «Основные средства». А в Украине это – Положение (стандарт) бухгалтерского учета 7 «Основные средства». Проведем сравнительную характеристику данных стандартов и положений в части амортизации основных средств. Данные представим в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика особенностей амортизации основных средств согласно ПБУ, П(С)БУ и МСФО

| Признаки | ПБУ 6/01 «Основные средства» | МСФО 16 «Основные средства» | П(С)БУ 7 «Основные средства» |
|---|---|---|---|
| Определение | Амортизация – это погашение стоимости основных средств. | Амортизация основных средств - систематическое распределение стоимости актива на протяжении срока | Амортизация — систематическое распределение амортизируемой стоимости необоротных активов в течение срока |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | его полезного использования. | их полезного использования (эксплуатации). |
| Исключены из амортизационных групп | Не подлежат амортизации объекты основных средств, потребительские свойства которых с течением времени не изменяются (земельные участки; объекты природопользования; объекты, отнесенные к музейным предметам и музейным коллекциям, и др.). | Карьеры и площадки, отводимые под участки под отходы, земельные участки имеют неограниченный срок полезного использования и, соответственно, не амортизируются. | Объектом амортизации является стоимость, которая амортизируется (кроме стоимости земельных участков, природных ресурсов и капитальных инвестиций). |
| Способы начисления | линейный способ; способ уменьшаемого остатка; способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования; способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ). | линейный метод; метод уменьшаемого остатка; метод единиц производства продукции. | прямолинейный метод; уменьшения остаточной стоимости; ускоренного уменьшения остаточной стоимости; кумулятивный; производственный. |
| Непрерывность начисления | В течение срока полезного использования объекта основных средств начисление амортизационных отчислений не приостанавливается, кроме случаев перевода его по решению руководителя организации на консервацию на срок более трех месяцев, а также в период восстановления объекта, продолжительность которого превышает 12 месяцев. | Начисление амортизации не прекращается в случае простоя актива или прекращения активного использования актива, за исключением случаев, когда актив полностью амортизирован. | Начисление амортизации прекращается, начиная с месяца, следующего за месяцем выбытия объекта основных средств, перевода его на реконструкцию, модернизацию, достройку, дооборудование, консервацию. |

**Выводы.** Проведя сравнительную характеристику особенностей амортизации основных средств согласно ПБУ, П(С)БУ и МСФО отметим, что МСФО и П(С)БУ дают наиболее развернутое определение амортизации, чем ПБУ. Также различны способы начисления, так МСФО предлагает только три метода, тогда как в ПБУ их четыре, а П(С)БУ

– пять. Общими для всех стандартов и положений являются прямолинейный метод, уменьшаемого остатка и производственный. Также сходства распространяются на объекты, которые не подлежат амортизации. Следует отметить, что согласно МСФО начисление амортизации непрерывно, тогда как ПБУ регламентирует приостановку начислений в связи с консервацией объекта либо его восстановления.

## МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЁТА ВЫПУСКА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Волчанова И.А.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., преподаватель Юга И. П.
inesa14@mail.ru

**Введение.** В современных рыночных условиях огромное значение имеют финансовые результаты деятельности организации, задачами которой являются минимизация издержек производства и получение прибыли. Важное место в создании положительных финансовых результатов занимает правильный учёт готовой продукции, поскольку своевременность, полнота, и правильность оформления первичных документов и отражение в бухгалтерском учёте хозяйственных операций определяет финансовое состояние и стабильность данного экономического субъекта. Таким образом, выбранная тема является актуальной.

**Цель и задачи исследований** заключаются в исследовании факторов, определяющих выбор методики оценки готовой продукции в формировании учётной политики коммерческого предприятия.

**Методика исследований** основывается на диалектическом методе системном подходе к изучаемым процессам и явлениям.

**Результаты исследований.** Основным правилом аналитического бухгалтерского учёта готовой продукции, закреплённом в п. 203 Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов (утв. приказом Минфина России от 28.12.01 № 119н), является организация учёта одновременно в количественном и стоимостном выражении. Аналитический учёт готовой продукции только в количественном выражении недопустим. Это препятствует учёту готовой продукции методом фактической производственной себестоимости, поскольку к дате сдачи готовой продукции на склад фактические затраты на её производство могут быть еще не собраны (например, не получены счета за потребленные энергоресурсы, не начислена амортизация по оборудованию). Выходом является использование метода нормативной (плановой) себестоимости, согласно которой нужно обеспечить отдельный учёт отклонений фактической производственной себестоимости продукции от нормативной (плановой). Отклонения можно учесть одним из двух способов – с использованием счета 40 "Выпуск продукции (работ, услуг)" и без него. При учёте отклонений на счете 43 "Готовая продукция" остатки готовой продукции на конец отчетного периода отражаются по фактической себестоимости, а при отражении отклонений на счете 40 – по нормативной себестоимости.

Согласно п. 59 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ остатки готовой продукции можно отражать как по фактической, так и по нормативной себестоимости. В случае учёта по нормативной себестоимости заранее устанавливается плановая (нормативная) себестоимость готовой продукции. В этом случае расчёты величины незавершенного производства (НЗП), запасов готовой продукции и информации о выпуске продукции. Следует отметить. Что бухгалтерам в первую очередь необходимо сформировать натуральные показатели – остатки на начало и конец отчётного периода, поступление и выбытие ценностей, после этого производится стоимостная оценка данных натурных остатков по плановой (нормативной) себестоимости. При этом плановая

себестоимость может отличаться от фактической; возникают отклонения, которые могут учитываться, а, следовательно, и влиять на финансовый результат текущего периода по-разному.

В целях аналитического учёта и учёта в местах хранения готовой продукции, в качестве учетной цены, нормативная себестоимость, как правило, используется в отраслях с серийным и массовым характером производства готовой продукции. Этот метод учёта предусмотрен Инструкцией по применению плана счетов и предполагает использование счета 40, где происходит предварительный сбор информации о выпуске. Фактическая себестоимость выпущенной продукции отражается по дебету счета 40. Он корреспондирует со счетами учета затрат (20, 23,29), на которых МПЗ учитываются исключительно по фактической себестоимости (п. 5 ПБУ 5/01).

Нормативная себестоимость произведенной готовой продукции отражается по кредиту счета 40, который корреспондирует со счетом 43. Разница в оценке образует на конец месяца сальдо по счету 40. Это и есть отклонение, которое согласно Инструкции по применению плана счетов списывается в дебет счета 90 "Продажи", субсчет 2 "Себестоимость продаж".

Способ учета без использования счета 40 предусмотрен Методическими указаниями по учету МПЗ, которые предписывают вместо счета 40 применять непосредственно счет 43 с выделением субсчета для учета отклонений.

При оценке НЗП нормативным методом, так же, как и в бухгалтерском учете, в учёте налоговом требуется по каждой номенклатурной товарной позиции плановая калькуляция. Но она должна быть составлена на основе перечня прямых расходов, названных п. 1ст. 318 НК РФ, т. е. по налоговым правилам. Так, расходы на приобретение работ и услуг производственного характера у сторонних организаций не входят в число прямых "налоговых" расходов. Также в состав прямых расходов не включаются расходы на приобретение тепла, топлива, энергии, расходуемой для технологических целей. Помимо этого, оценка первоначальной стоимости материалов, сырья, полуфабрикатов, списываемых в производство, может отличаться от бухгалтерской. Также по отличным от бухгалтерских правилам может оцениваться и первоначальная стоимость основных фондов, которые используются в производстве, их норма амортизации, следовательно, может отличаться и сумма их амортизации.

Таким образом, на основе разных подходов при составлении калькуляций при применении "нормативного" метода, налоговая и бухгалтерская оценки расходов текущего периода, для оценки незавершенного производства и стоимости готовой продукции, могут не совпасть. Они могут отличаться как по стоимости (из-за разных правил оценки первоначальной стоимости объектов учёта), так и по составу (в налоговом – только прямые расходы, в бухгалтерском – прямые и косвенные). Величину несоответствия определяет специфика производственных расходов. В бухгалтерском и налоговом учете получить одинаковую оценку стоимости готовой и реализованной продукции сложно, поскольку распределению подлежит разная сумма расходов. Этот метод даёт возможность точнее оценить остатки готовой и себестоимость реализованной продукции.

При этом НК РФ каждому налогоплательщику позволяет, определив перечень прямых расходов, связанных с производством продукции (выполнением работ, оказанием услуг) самостоятельно, закрепить его в учетной политике для целей налогообложения. Глава 25 НК РФ не имеет прямых указаний, которые ограничивают налогоплательщика в отнесении каких-либо расходов к прямым или косвенным. При этом нормы ст. 252, 318, 319 НК РФ определяют следующее требование – механизм распределения затрат на производство и реализацию должен содержать экономически обоснованные показатели, которые обусловлены технологическим процессом.

Отметим, что при выборе метода учёта готовой продукции, следует также принимать во внимание принцип рациональности, для баланса между приемлемой точностью оценки и величиной затрат и усилий, которые придется приложить, чтобы обеспечить такую точность.

**Выводы.** Использование счета 40 для учета выпуска продукции целесообразно в тех

организациях и производствах, где, требуется оценка отклонений фактической от плановой себестоимости.

От выбора варианта учета готовой продукции в конечном итоге зависит себестоимость реализованной продукции, а, следовательно, возможность управлять нормой прибыли за отчетный период.

## УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОФОРМЛЕНИЯ ТОВАРНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Ягьяева Э.З.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа, аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского.*
научный руководитель: к.э.н., доцент Грекова В.А.
Yagyaeva1994@mail.ru

**Введение**. При поступлении товарно-материальных ценностей от внешних поставщиков, ответственный за прием данных ТМЦ сотрудник обязаны принять ТМЦ (по количеству и качеству) и оформить надлежащим образом накладную (расписаться о приеме ТМЦ, поставить штамп (при приеме ТМЦ или ОС кладовщиком на склад)). Подписанная накладная должна быть заверена печатью филиала или представительства.

В данной работе автором рассмотрена методика оформления товарных операций. Для этого автором разработаны операции для удобного отображения поступившийся ТМЦ на представительство. Основание для оприходования товаров в организации является первичная документация: накладная ТОРГ-12, счет-фактура (для плательщиков НДС), товаро-транспортная накладная.

**Цель и задачи исследования**. Целью исследования является систематизация и расширение теоретических знаний бухгалтерского учета в сфере оформления товарных операций.

Для осуществления поставленной цели необходимо выполнить задачу, заключающуюся в усовершенствовании учета ТМЦ в организации.

**Методикой исследования** является эксперимент, связанный с введением новых товарных операции, отображая ТМЦ не на основных счетах, а на субсчетах.

**Результаты исследования**. Эксперимент заключается в том, что ТМЦ списывать нужно на разные субсчета в зависимости от ситуации, на примере операции с алкогольной продукцией: списание боя; бой на складе работником склада (табл. 1); бой при доставке экспедитором компании (табл. 2).

Таблица 1

Субсчета для списания боя по вине работника склада

| | |
|---|---|
| Тип документа | РН-500 |
| Группа операций | (41/1) со склада ООО «Крымский Винный Дом» (мелк. опт) |
| Операция | (94/2) Недостача и потери при хранении (сортиров) |
| От кого | ООО «Крымский Винный Дом» |
| Кому | Виновный |
| Через | ТА |
| Примечание | Работник склада: кладовщик, грузчик, комплектовщик, водитель погрузчика |

Таблица 2

Субсчета для списания боя по вине экспедитора компании

| | |
|---|---|
| Тип документа | РН-500 |
| Группа операций | (62/1) От покупателя ООО «Крымский Винный Дом» |
| Операция | (94/3) бой продукции при доставке (до выяснения) |
| От кого | Клиент |
| Кому | Виновный |
| Через | ТА |
| Примечание | Согласно акта ТОРГ-2, составленного с клиентом, для экспедиторов-сотрудников |

Такое списание боя необходимо для четкого контроля и понимания того, куда и на кого списывается ТМЦ.

Если проводить возврат как обратную реализацию, то операции с возвратами ТМЦ будут отражаться:

1) Отражен возврат контрагентам, имеющих только розничную лицензию:

Дт 62/1 «От покупателя ООО «КВД» Кт 41/1/8 «Возврат через/от розницы (с взаиморасчетом +с/фактура)»

2) Отражен возврат контрагентам, имеющих оптовую лицензию:

Дт 60/5 «От поставщика КВД (обратная реализация)» Кт 41/1/8 «На склад товара (продукция РФ)»

3) Отражены возвраты, которые произошли в момент передачи товара покупателю и оформлены актом о расхождениях по форме Торг-2:

Дт 62/1 «От покупателя ООО КВД» Кт 41/1/8 «На склад товара возврат через»

4) Отражен возврат контрагентам не плательщиков НДС:

Дт 62/1 «От покупателя ООО КВД» Кт 41/1/8 «Возврат через/от розницы» (как от поставщика с взаиморасчетом). В этом случае он для возврата предоставляет ТН и ТТН (без выделения НДС) и доп соглашение на возврат (если в договоре не прописаны условия возврата путем обратной реализации).

Возврат товара отражен в таблицах: № 3 (несогласованный возврат), № 4 (согласованный возврат от плательщика НДС).

Таблица 3

Возврат

| | |
|---|---|
| Тип документа | ПН-500 |
| Группа операций | (62/1) От покупателя ООО «Крымский Винный Дом» |
| Операция | (41/1/8) на склад товара ВОЗВРАТ ЧЕРЕЗ |
| От кого | Клиент |
| Кому | ООО «Крымский Винный Дом» |
| Через | ТА |
| Примечание | Согласно акта ТОРГ-2 составленного с клиентом. На следующий день после отгрузки |

Таблица 4

Согласованный возврат от плательщика НДС

| | |
|---|---|
| Тип документа | ПН-500 |
| Группа операций | (62/1) От покупателя ООО «Крымский Винный Дом» |
| Операция | (41/1/8) ВОЗВРАТ ЧЕРЕЗ от РОЗНИЦЫ (с взаимозачетом+с/фактура) |
| От кого | Клиент |
| Кому | ООО «Крымский Винный Дом» |
| Через | ТА |
| Примечание | При наличии документов: Лист согласования; доп.соглашение к договору поставки (возврат) – если в договоре поставки не прописаны условия возврата качественного товара и его документальное оформление; Накладная; Счет-фактура; ТТН. Только розничная лицензия |

**Выводы**. Результаты исследования показали, что необходимо оформлять правильно товарные операции, что позволит сдавать достоверную декларацию.

## ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО ПБУ И МСФО

Емцова Е.С.[1]

[1]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

научный руководитель: к.э.н., доцент Короткова О.В.

emcoeny@yandex.ru

**Введение.** В настоящее время в процессе финансово-хозяйственной деятельности организации постоянно возникают проблемы, связанные с оптимизацией состава, размера и структуры дебиторской задолженности, проведении расчётов с контрагентами, бюджетом и налоговыми органами. Российские бухгалтера должны понимать особенности учета дебиторской задолженности соответственно с МСФО и РСБУ, так как залогом эффективного функционирования организаций служит своевременный и грамотный учет дебиторской задолженности.

**Цель и задачи исследования**. Целью данного исследования является изучение особенностей учета дебиторской задолженности 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 дебиторской задолженности; 2) определение отличительных особенностей учета дебиторской задолженности по ПБУ и МСФО.

**Методика исследований** базируется на абстрактно-логическом, диалектическом, а также других общетеоретических методах научного познания в соответствие с предметной областью. В ходе исследования были изучены такие международные стандарты как МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности», МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» и МСФО (IAS) 18 «Выручка», а также российские ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» и ПБУ 9/99 «Доходы организации».

**Результаты исследований**. Одной из отличительных особенностей учета дебиторской задолженности по МСФО и ПБУ является момент признания актива. В МСФО для признания задолженности требуется передача рисков и выгод, которые увязываются с правом собственности, а в ПБУ, как правило, требуется передача юридического права

собственности. В то же время, аналогично МСФО, для признания дебиторской задолженности в РПБУ должно быть соотношение критерию определимости величины расходов соответственно с произведенной операцией. В случае невозможности оценить величину расходов, признание задолженности откладывается, а активы, полученные организацией в качестве возмещения, признаются обязательством.

Согласно с МСФО дебиторская задолженность должна оцениваться по справедливой стоимости при первоначальном признании, то есть по той сумме, по которой может быть произведен обмен актива или урегулировано обязательство при совершении сделки между независимыми сторонами, желающими совершить такую сделку. Выручка может признаваться в дисконтированной сумме причитающегося возмещения, если срок оплаты товаров (услуг) превышает обычные сроки кредитования.

Соответственно с ПБУ задолженность учитывается по стоимости произведенной хозяйственной операции. Данная оценка существенно не отличается в международном учете. Если же цена не может быть определена исходя из условий договора, то за величину актива принимается цена, установленная продавцом на подобную продукцию (работы, услуги) в сопоставимых обстоятельствах. В МСФО такой ценой устанавливается справедливая стоимость возмещения, причитающегося к получению.

При последующей оценке принятой к учету задолженности покупателей и заказчиков международными стандартами предусмотрена возможность использования амортизируемой стоимости с применением эффективной ставки процента. В российских ПБУ данная возможность не предусмотрена.

Также отличаются условия формирования резерва сомнительных долгов. Согласно с МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» резерв рассчитывают методом амортизированной стоимости, то есть прогнозируют сроки погашения задолженности по каждому дебитору и дисконтируют ожидаемые потоки денежных средств к получению. Метод, с помощью которого создают резерв, закрепляется в учетной политике организации.

Большинство российских организаций при подготовке отчетности согласно с Налоговым Кодексом, формируют резерв сомнительных долгов в размере, не превышающим 10% от выручки отчетного периода. ПБУ предусматривают формирование резерва сомнительных долгов только в отношении отдельной задолженности. Согласно с МСФО руководство также может самостоятельно решать вопросы по созданию не только конкретного долга, но и общего размера всей дебиторской задолженности.

При создании резерва, соблюдая принцип осмотрительности, организация уменьшает свою налогооблагаемую прибыль и повышает качество отчетной информации о дебиторской задолженности в бухгалтерском балансе. Об оценке дебиторской задолженности в российском и международном учете имеются разные подходы к степени детализации данной информации. Так, соответственно с МСФО, для пользователей отчетности, раскрытие информации представляет собой реальное состояние дебиторской задолженности с учетом размеров сомнительных долгов. Информация, которую отображает российский баланс, показывает только конечную сумму дебиторской задолженности.

Очень похожи варианты прекращения признания дебиторской задолженности в российском и международном учете. Однако ПБУ не предусматривает возможность списать задолженность по дисконтированной стоимости. Так как списание задолженности производится без учета инфляции, данная величина не отражает реальной суммы. Также есть расхождения в ПБУ и МСФО относительно отражения дебиторской задолженности в отчетности.

Необходимо отметить, что в процессе построения эффективной системы управления дебиторской задолженностью важным этапом является инвентаризация финансовых обязательств. Особое внимание при инвентаризации отводится на правильность оформления взаиморасчетов. Согласно МСФО правила учета задолженность включают инвентаризацию

расчетов с дебиторами и списание безнадежной сомнительной задолженности в расходы, а при ее существенности – за счет резерва сомнительных долгов.

Инвентаризацию в соответствии с международными стандартами могут проводить как сплошным методом, так и выборочным. Целью инвентаризации по МСФО является выявление просроченной дебиторской задолженности на определенную дату.

**Выводы.** Проведенное исследование показало, что на сегодняшний день имеются значительные расхождения, связанные с организацией учета расчетов по дебиторской задолженности в соответствии с международными стандартами учета и финансовой отчетности и российскими положениями бухгалтерского учета.

Основными особенностями в учете дебиторской задолженности по МСФО и по ПБУ является определение момента признания задолженности, методы оценки, формирование резерва сомнительных долгов, проведение инвентаризации и информация, подлежащая раскрытию в бухгалтерской отчетности.

По нашему мнению, переход на МСФО позволит повысить достоверность и открытость информации о дебиторской задолженности в бухгалтерской отчетности, и даст возможность ее пользователям принимать правильные решения.

## ОФОРМЛЕНИЕ ОБЪЕДИНЕНИЙ БИЗНЕСОВ ИЛИ ПРАВИЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС ПРОВЕДЕНИЯ «КОМПИЛЯЦИИ» СОГЛАСНО IFRS 3

Загородний А.И.[1]
[1]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н. доцент, зав. кафедрой Пожарицкая И.М.
dikobrazzz13@gmail.com

**Введение.** Вопрос объединения производства является ключевым этапом в развитии предприятия, так как от его проведения будет зависеть размер пакета акций дочернего и родительского предприятий, его соотношение и доля активов, «гудвилл», приобретенных обязательств, порядок оценки проведения взаиморасчетов и их общая сумма. Поэтому к его рассмотрению нужно подходить с повышенным вниманием.

**Цель настоящего исследования** состоит в том, чтобы повысить релевантность, верность и сопоставимый результат проверки информации об объединении бизнеса и его последствиях, которую отчитывающееся предприятие представляет в своей финансовой отчетности.

**Результаты исследований.** Классификация или определение идентифицируемых приобретенных активов и принятых обязательств при объединении бизнеса. На дату приобретения покупатель должен классифицировать или обозначить идентифицируемые приобретенные активы и принятые обязательства соответствующим образом с целью последующего применения других МСФО (IFRS). Покупатель должен осуществить такую классификацию или обозначение на основе договорных условий, экономических условий, своей операционной или учетной политики, а также других уместных условий, которые существуют на дату приобретения. 16 В некоторых ситуациях МСФО (IFRS) предусматривают различный порядок учет в зависимости от того, как предприятие классифицирует или определяет конкретный актив или обязательство. Примеры классификаций или обозначений, которые покупателю необходимо сделать на основе соответствующих условий, которые существуют на дату приобретения, включают, среди прочего: (а) классификацию конкретных финансовых активов и обязательств как финансового актива или обязательства, оцениваемого по справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прибыли или убытка, или как финансового актива, имеющегося в наличии для продажи или удерживаемого до погашения, в соответствии с

МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка»; (b) обозначение производного инструмента как инструмента хеджирования в соответствии с МСФО (IAS) 39; и (c) оценка того, должен ли встроенный производный финансовый инструмент быть отделен от основного договора в соответствии с МСФО (IAS) 39 (что является вопросом 'классификации' в значении, используемом в данном МСФО (IFRS)). 17 Настоящий МСФО (IFRS) предусматривает два исключения из принципа, изложенного в пункте 15: (a) классификация арендного договора либо как операционной аренды, либо как финансовой аренды в соответствии с МСФО (IAS) 17 «Аренда»; и (b) классификация договора как договора страхования в соответствии с МСФО (IFRS) 4 «Договоры страхования». Покупатель должен классифицировать такие договоры, исходя из договорных условий и других факторов, существующих при принятии договора (или если условия договора были модифицированы таким образом, что это привело бы к изменению классификации, - на момент модификации, который мог бы быть датой приобретения).

РИСУНОК 5. СРОКИ ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО

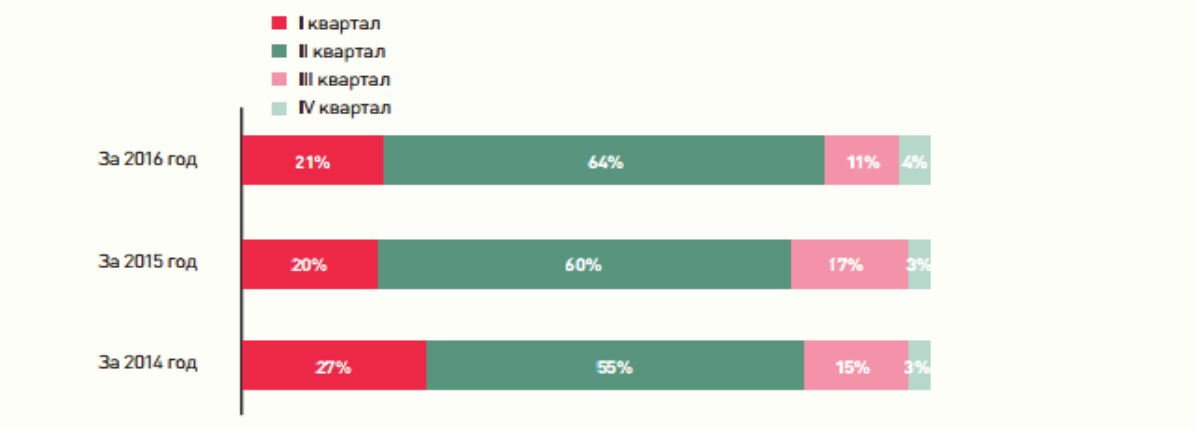



Рисунок 1. Сроки подготовки финансовой отчетности по МСФО за 2014 -2016 год.

Так же известно, что без применения в методах, согласованных в МСФО 3(IFRS 3) процесс объединения бизнеса невозможен.

Выводы. Для приведения детального анализа обратимся непосредственно к применению методу объединения бизнеса.

Процесс компиляции состоит из:

✓ Определяет покупателя,

✓ Определяет стоимость покупки

✓ Определяет стоимость объединения покупки между компаниями при пересмотре стоимости активов, пассивов и обязательств.

**Выводы**. В данной статье рассмотрены основные вопросы, регулирующие отражение в финансовой отчетности объединения бизнеса согласно IFRS 3, являющегося результатом первого этапа проекта. Однако работа по второму этапу проекта «Объединения бизнеса» продолжается. Для более подробной оценки второго этапа стоит ждать появления редакций IFRS 3.

# ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНЫХ ЗАПИСЕЙ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Зелинский Н.В.[1]
[1]*студент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: ассистент кафедры Кулякина Е.Л.
zely241@yandex.ua

**Введение.** Информация о всех совершенных хозяйственных операциях современных российских организаций подлежит систематизации и регистрации на счетах бухгалтерского учета. В современной практике форма ведения бухгалтерского учета представляет собой применение специально разработанных и используемых в определённой последовательности учетных регистров. В зависимости от выбранной формы ведения бухгалтерского учета, регистрация учетных записей может производиться как вручную, посредством применения учетных регистров, так и с использованием компьютерной техники.

**Цель исследования -** рассмотрение технологии ведения учетных записей при применении различных форм ведения бухгалтерского учета.

**Результаты исследования**. Основным назначением форм ведения бухгалтерского учета выступает регистрация, группировка, обобщение и отражение однородных по экономическому содержанию операций на счетах бухгалтерского учета, а также их обобщение в формах бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Формы ведения бухгалтерского учета различны по своему содержанию и отличаются друг от друга по видам используемых учетных регистров, их взаимосвязи с регистрами аналитического и синтетического учета, а также способом и методикой их заполнения.

В настоящее время существуют уже устоявшиеся формы ведения бухгалтерского, среди которых выделяют журнально-ордерную, мемориально-ордерную и автоматизированную систему ведения учета. Право выбора той или иной формы ведения учета полностью зависит от предпочтений руководства организации.

Независимо от выбранной формы ведения бухгалтерского учета, основным способом регистрации и группировки данных первичных документов выступают учетные регистры, которые представляют собой, установленные законодательством или самостоятельно разработанные организацией, счетные таблицы в форме бухгалтерских книг, ведомостей, журналов на бумажных или электронных носителях, предназначенные для отражения совершенных хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета.

Все регистры бухгалтерского учета подразделяются на хронологические, в которых отражение учетных данных осуществляется в хронологическом порядке, то есть в порядке их совершения и систематические, подразумевающие отражением информации по определённым признакам.

В результате регистрации хозяйственных операций в первичных документах и регистрах бухгалтерского учета осуществляется движение средств организации и источников их образования, что приводит типовым к изменениям баланса.

Выделяют четыре типа балансовых изменений:

- Тип I - предполагает изменение исключительно внутри актива баланса предприятия (одна статья увеличивается, а вторая уменьшается на эту же сумму), но при этом валюта баланса остаётся неизменной.
- Тип II – предусматривает движение источников образования средств внутри пассива баланса предприятия.
- Тип III – отражает одновременное изменение статей актива и пассива баланса в сторону их увеличения.
- Тип IV – предусматривает изменение статей актива и пассива баланса в сторону их одновременного уменьшения.

В связи с тем что, формы ведения бухгалтерского учета отличаются между собой и предполагают использование различных технологий ведения учетных записей в регистрах бухгалтерского учета, возникает необходимость в использовании единой разработанной российской методологии и практики ведения бухгалтерского учета.

Рассмотрению данной проблемы в современной экономической литературе посвящено множество научных трудов, как российских, так и зарубежных авторов, по мнению которых основное решение выделенных задач исходит из понимания того, что бухгалтерский учет выступает сложной системой, подвергающейся непосредственному влиянию, как со стороны законодательной базы, так и со стороны рыночной экономики.

Следует отметить, что в случае оказания недостаточного внимания к осуществлению намеченных мероприятий, направленных на преобразование учетной системы, а также медленного и неэффективного решения поставленных в связи с этим вопросов, отрицательно сказывается на состоянии бухгалтерского учета и затрудняет его дальнейшее развитие с учетом требований международных стандартов.

От того насколько оперативно будут решены поставленные задачи, будет напрямую зависеть степень развития материального производства в целом во всей стране. Для решения данных задач требуется осуществление активной государственной политики, предполагающей совместное участие государственных и современных профессиональных организаций, ведущих теоретиков и практиков в области бухгалтерского учета.

«В условиях всеобщей информационной и экономической глобализации осуществляется преобразование не только форм ведения, но и отдельных концептуальных положений бухгалтерского учета, путём изменения отдельных учетных практик, корректировки отчетных форм бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также появления новых объектов учета и изменения нормативно-законодательной базы. Процесс глобализация привел к тому, что многие основы бухгалтерского учета как науки, так и практической деятельности приобрели международный акцент. При этом возникает объективная необходимость в выводе бухгалтерского учета на совершенно новый уровень теории и методологии, используемых при изучении мировой глобальной системы».

На данный момент перед всеми субъектами хозяйственной деятельности остро стоит проблема совершенствования бухгалтерского учета в части отражения различных хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета. По–прежнему недостаточно разработанными остаются вопросы по части отражения хозяйственных операций в первичных бухгалтерских документах.

Считаем, что среди основных направлений в части совершенствования первичного учета должны стать: во-первых, постепенный переход от бумажных носителей информации к машинным; во-вторых, сокращение графиков документооборота, посредством заполнения большинства первичных документов с использованием компьютерной техники и специально разработанных программ по части ведения бухгалтерского учета, а также минимизации содержащейся информации в первичных документах посредством ее совмещения с носителями справочной и другой постоянной информации; в-третьих, разработка и применение прогрессивных и наиболее эффективных форм и методов первичного учета; в-четвертых, усиление контроля по части учета и т.д.

**Выводы**. Таким образом, на сегодняшний день одна из основных концептуальных проблем, которая осталась далеко за границами теории бухгалтерского учета, заключается в проблеме трансформации и определения направленности изменений учетного процесса. Всемирный процесс глобализации на протяжении последних десятилетий внес в учетный процесс современных российских организаций совершенно новое качество, вызвал новые проблемы и породил совершенно незнакомые риски. Следует отметить, что именно данные риски и обусловили необходимость поиска и разработки совершенно новых теоретических и методологических концепций бухгалтерского учета.

# ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ, УЧЕТА И УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Жук Д.С.[1]
[1]*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Грекова В.А.
2404-2015@mail.ru

**Введение.** Учеными проведено множество исследований дебиторской задолженности, ее оценки и учета. Проанализировав мнения экспертов, законодательную и нормативную базу нами были сформулированы и сгруппированы самые важные проблемы в оценке и учете дебиторской задолженности.

**Цель и задачи исследований.** Основными целями данной работы являются:

1. Проанализировать нормативную и законодательную базу, регулирующую задолженность.
2. Сформулировать наиболее полное определение дебиторской задолженности, ее видов, сомнительного долга.
3. Выделить и сгруппировать основные проблемы оценки, учета и управления дебиторской задолженности.

**Методика исследований.** В ходе работы нами были применены такие методы теоретического исследования, как сбор информации, ее анализ и систематизация. дедуктивный и индуктивный методы, а также эмпирический метод сравнения.

**Результаты исследований.** Для того, чтобы выявить проблемы в разрезе дебиторской задолженности и их решение необходимо четко понимать определение понятия «дебиторская задолженность». Так как в нормативно-правовой базе нет отдельного стандарта, по данному понятию, стоит проанализировать работы ведущих ученых.

Так, О.А. Замотаева и В.Н. Щепетова считают, что дебиторская задолженность – это обязательства физических и юридических лиц, денежные средства по которым организация планирует получить в течение определенного периода времени за поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги.

В экономическом словаре дебиторская задолженность означает сумму долгов, причитающихся предприятию, фирме, компании со стороны других предприятий, фирм, а также граждан, являющихся их должниками, дебиторами.

Подытожив вышеизложенное можно сделать вывод, что дебиторская задолженность представляет собой совокупность долговых обязательств контрагентов (покупателей, заказчиков) за товары, работы, услуги. Такая задолженность является активом для предприятия.

Дебиторскую задолженность подразделяют на нормальную и просроченную. Последняя в свою очередь бывает сомнительной и безнадежной. Главное отличие сомнительной и безнадежной задолженности – это то, что срок давности безнадежной истек и она обоснованно считается невозвратной.

Согласно п. 1 ст. 266 Налогового Кодекса Российской Федерации сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией.

Пункт 70 Приказа Минфина Российской Федерации от 29.07.1998 N 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» определяет, что сомнительной считается дебиторская задолженность организации, которая не погашена или с высокой степенью вероятности не будет погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями.

То есть, у каждого предприятия есть небольшие шансы вернуть сомнительные долги.

Определение безнадежным задолженностям также прописано Налоговом Кодексе Российской Федерации (в п. 2 ст. 266): безнадежными долгами (долгами, нереальными ко взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации.

Таким образом, если предприятие-должник ликвидировано или такая задолженность существует более 3 лет (срок исковой давности по ГК РФ), то она полноправно может считаться безнадежной.

В процессе оценки дебиторской задолженности могу возникнуть следующие проблемы:

1. Так как задолженность не материальна, то ее сложно оценить, передать.

Учитывая это, должник продает лишь права требования такой задолженности. При этом необходимо, чтобы у обеих сторон был полный комплект документов касательно долга. Так, отсутствие дополнительных соглашений, первичной документации, актов сверки может быть причиной недостоверное, неправильной, неполной оценки задолженности.

2. Пересортица выплат по различным договорам. В ситуации, когда за одним дебитором существует долг по нескольким договорам, которую он погашает частично и в разные сроки, оценщику трудно воссоздать динамику изменения задолженности.

3. В случае, если платежи по возврату долга совершаются не в установленные договором сроки, при оценке задолженности могу возникнуть трудности.

Как было сказано ранее, МСФО по дебиторской задолженности не предусмотрен. Однако, учет такой задолженности частично регламентируется Положением по бухгалтерскому учету (ПБУ) «Доходы организации» 9/99. По данному ПБУ дебиторскую задолженность следует включать в состав выручки.

Основным документов финансовой отчетности, в котором отражается дебиторская является баланс (раздел II Оборотные активы, стр. 1230). В этой строке отображается задолженность покупателей и заказчиков, которая образовалась на 62 счете. В отчете о финансовых результатах сумма задолженности будет включаться в общую сумму выручки (стр. 2110).

Изучив различные мнения авторов, касающихся проблем учета дебиторской задолженности и методов их решения, мы выделили основные, на наш взгляд, проблемы:

1. Законодательно не определено четкое и полное определение понятия дебиторская задолженность.

2. Отсутствие нормативов, позволяющих достоверно определить вид дебиторской задолженности, отсутствие норм работы с просроченной задолженностью.

3. Учет задолженности не регламентируется в полной мере действующими нормативно-правовыми актами (Международный стандарт бухгалтерского учета (МСФО) по данному вопросу не предусмотрен).

4. Сложность в оценке дебиторской задолженности (необходимость анализа действующих договором, права на задолженность, наличие особенностей погашения долга).

5. Отсутствие конкретных правил учета резервов по сомнительным долгам.

6. Отсутствие обязательности проведения оценки задолженности (на возможность взыскания, оценки типа задолженности, платежеспособности покупателей и т.д.).

7. Достоверность информации.

8. Управление дебиторской задолженностью.

**Выводы.** Подытожив вышеизложенное можно утвердить, что в области учета и оценки дебиторской задолженностью существует ряд проблем. Решение данных вопросов должно основываться на четко сформированной нормативно-правовой базе, которая бы регламентировала все нюансы и спорные моменты. В работе были сгруппированы и изложены понятие задолженности, основные проблемы оценки и учета дебиторской задолженностью.

# ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

## ЧАСТЬ 2

# АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аблялимова Э.С.[1]
[1]*студентка кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ им В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Чернявая А.Л.
linetta9245@mail.ru

**Введение.** Малый бизнес является основой экономического развития государства. В современных условиях, малому предпринимательству отводится особая роль, однако для эффективного его развития необходима государственная поддержка.

**Цель и задачи исследований**. Целью исследования является анализ развития и изучение роли государственной поддержки в развитии малого предпринимательства

**Методика исследований**. Для решения поставленных задач были использованы общенаучные и специализированные методы исследований: методы научного познания (анализа, исследования причинно-следственных связей).

**Результаты исследований**. При анализе теоретических источников выявлено, что в современных условиях важная роль отводится изучению малого предпринимательства, так как это направление играет важную роль в развитии экономики государства. Малое предпринимательство влияет на экономический рост страны, а также предоставляет товары и услуги высокого качества. Благодаря гибкости и высокой конкуренции, малое предпринимательство быстро реагирует на рыночные запросы и адаптируется к постоянно изменяющимся условиям. Однако, без государственной поддержки и без собственного внутригруппового взаимодействия малое предпринимательство не всегда способно успешно противостоять в конкурентной борьбе крупному капиталу, отстаивать свои экономические, политические и социальные интересы.

Тонкая Е.А. считает, что «…потенциал малых предприятий остается полностью нереализованным, так как существуют серьезные экономические и административные барьеры для выхода новых предприятий на рынок и развития их деятельности. Все большее количество малых предприятий вынуждены из-за несовершенства российского законодательства «уходить в тень». По некоторым экспертным оценкам, к теневой экономике в той или иной степени причастны до 90% малых предприятий».

В РФ статистические данные показывают, что малое предпринимательство умирает значительно больше, чем появляется новых. На долю малого и среднего бизнеса в объеме ВВП приходится около 20%, в то время как за рубежом только по малому бизнесу составляет 50%.

В развитых странах поддержка некрупных предприятий считается стратегически важной для развития экономики задачей.

По статистике лишь 3,4% малых предприятий в России живет более трех лет, остальные закрываются раньше. Поэтому для развития малого предпринимательство (учитывая сложившуюся ситуации в РФ) большую роль играет государственная поддержка.

Поддержка малого предпринимательства со стороны государства осуществляется в виде: денежных субсидий, льготного лизинга, льготном/бесплатном аутсорсинге, льготном/бесплатном участии в выставках и ярмарках, грантах, обучении и т.д.

**Выводы.** Таким образом, малое предпринимательство играет важную роль в экономике страны, а грамотная политика государства с использованием имеющихся возможностей обеспечат развитие предприятий малого бизнеса, что в свою очередь безусловно положительно отразится на гибкости, устойчивости региональной экономики в целом, роста доходов и качества жизни населения.

# ЭВОЛЮЦИЯ ДЕФИНИЦИИ «КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ»

Фазылова Н.Н.[1], Юнусова А.Н.[2]
[1]*магистрант кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
[2]*магистрант кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Артюхова И.В.
nedime@mail.ru

**Введение**. Категория «качество продукции» - предмет исследования очень многих ученых-экономистов. Проблема повышение качества продукции актуальна для каждого предприятия. Качество продукции представляет собой один из важнейших показателей деятельности предприятия. Высокий показатель качества требует использования наилучшего сырья, функциональных ингредиентов, комплектующих изделий с использованием современных технологий и принципов организации производства. Это, в свою очередь, формирует необходимость в регулярной, целенаправленной, кропотливой работе предприятий по повышению качества производимой продукции в сравнении с товарами конкурентов.

В мировой науке до сих пор существуют разные подходы к трактовке происхождения и сущности дефиниции «качество продукции». Теоретические основы качества продукции широко изучены в трудах таких отечественных авторов: Беликчян Г.Г., Гоберман Л.А., Татарский Ф.; и зарубежных авторов: Дж. Харингтон, У.Э. Деминг, У. Шухарт, Д. Джуран.

**Цель и задачи исследования.** Цель работы заключаются в исследовании эволюции дефиниции «качество продукции». В соответствии с поставленной целью решаются следующие задачи:

– изучить экономическую сущность дефиниции «качество продукции»;
– провести анализ полученных результатов исследования;
– разработать авторское определение дефиниции «качество продукции».

**Методика исследования.** В процессе исследования были использованы следующие методы: метод индукции (для изучение экономической сущности дефиниции «качество продукции»), синтез (для обобщения полученных результатов исследования), обобщение (для формулировки авторского определения дефиниции «качество продукции»).

**Результаты исследования, их краткий анализ**. Для того чтобы приступить к изучению сущности качества продукции как экономической категории, необходимо исследовать процесс ее эволюции в экономической науке.

Качество представляет собой комплексное понятие, характеризующее эффективность всех аспектов деятельности: разработку стратегии, организацию производства, маркетинг и др. Важнейшей составляющей всей системы качества является качество продукции.

Анализ научных работ, касающихся исследования термина «качество продукции» показал, что ученые-экономисты, в зависимости от представленных целей исследования, исследуемых аспектов, требований субъектов рыночной экономики, по-своему толкует понятие «качества продукции».

Так, к примеру, американский ученый в области управления качеством Дж. Харрингтон высказал свое мнение таким образом: «качество - вещь забавная. Все о нем говорят, все с ним живут, и каждый думает, что знает, что это. Но лишь немногие придут к единому мнению в его определении».

У. Э. Деминг говорил, что качество продукции можно определить, лишь с помощью системы оценок конкретного человека, который использует продукцию и судит о качестве.

Зарубежные ученые при рассмотрении проблем управления качеством, приводят свое толкование данному определению.

У. Шухарт понимал под качеством отличия между объектами, а также разделение на

«хороший – плохой».

Д. Джуран в категории качества выделяет:

- удобность применения;
- субъективную сторону, т.е. уровень удовлетворения предпочтений потребителя (при этом изготовителю необходимо изучать потребности клиента и учитывать их при производстве продукции).

Д. Харрингтон под качеством понимает «удовлетворение предпочтений клиента за цену, которую потребитель может себе позволить при возникновении потребности».

Отечественные авторы также уделяют особое внимание категории «качество продукции». Ф. Татарский утверждает, что «качества вообще не существует, а существует лишь применительно к сложившимся требованиям потребителя, который учитывает соотношение цены и качества».

По утверждению Г. Г. Беликчяна, «качество продукции – это не только комплекс свойств определенного предмета, но и отражение экономических взаимоотношений между производством и потреблением. Поэтому на рынке постоянно происходит взаимодействие интересов со стороны производителей и потребителей. У каждого из них своя определенная цель и определенные требования к продукции».

Л. А. Гоберман советует ввести термин «синтезированное качество», трактуя его как «заданную сумму потребительских полезностей продукции, возникающую при взаимодействии покупателя и производителя и способную удовлетворять социально-экономические потребности на протяжении регламентированного периода службы и в соответствии с функциональным назначением продукции».

Таким образом, множество специалистов объединяют термин «качество продукции» с удовлетворением предпочтений покупателей в продукции.

**Выводы**. Разнообразие существующих определений дефиниции «качество продукции» можно объединить следующим образом:

1. Качество как абсолютная оценка**.** Качество определяется как синоним понятия превосходства. У. Шухарт выделял качество как «добротность, совершенство товара, т.е. абсолютный, признаваемый всеми признак бескомпромиссного соответствия стандартам. Согласно такому подходу качество нельзя измерить - оно является принадлежностью продукции».

2. Качество как свойство продукции**.** В данном определении качество представляет собой производную от какого-либо измеримого количественного показателя продукции.

3. Качество как соответствие назначению**.** С помощью качества продукция может реализовать свои функции. Джуран предопределял качество как приспособленность к употреблению.

4. Качество как соответствие стоимости. «В этом случае качество определяется как соотношение полезности и цены продукта. Дж. Харрингтон определял качество как удовлетворение ожиданий потребителей за цену, которую он себе может позволить, когда у него возникает потребность. С этой точки зрения качественным является продукт, который по своим полезным свойствам соответствует продуктам конкурентов, но продается дешевле либо превосходит по своим характеристикам аналогичные товары при равной цене.

5. Качество как соответствие стандартам. Здесь качество предполагает соответствие стандартам, требованиям, которые включают в себя допустимые значения параметров продукции.

Исходя из этого, можно прийти к выводу, что качество продукции представляет собой совокупность свойств, обуславливающих ее пригодность к потреблению, ее способность удовлетворять определенные потребности и предпочтения потребителя.

# РОЛЬ ИНФОРМАТИЗАЦИИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭФФЕКТИВНОЙ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Кирильчук А.Д.[1]
[1]*магистрант кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., профессор Кирильчук С.П.
skir12@yandex.ru

**Введение.** Высокая мотивация персонала - это важнейшее условие успеха организации. Ни одна компания не может преуспеть без настроя работников на работу с высокой отдачей, без высокого уровня приверженности персонала, без заинтересованности членов организации в конечных результатах и без их стремления внести свой вклад в достижение поставленных целей. Именно поэтому так высок интерес руководителей и исследователей, занимающихся управлением, к изучению причин, заставляющих людей работать с полной отдачей сил в интересах организации. И хотя нельзя утверждать, что рабочие результаты и рабочее поведение работников определяется только лишь их мотивацией, все же значение мотивации очень велико. В силу этих причин исследование роли информатизации в обеспечении эффективной мотивации персонала предприятия является актуальной задачей.

**Цель и задачи исследований.** Цель исследования роли информатизации в обеспечении эффективной мотивации персонала предприятия заключается в создании предпосылок и условий эффективного управления мотивационной деятельностью. В исследовании по информатизации персонала могут быть выделены следующие задачи:

1. Обеспечение работников информацией, необходимой им для успешного выполнения порученной работы (соблюдение установленных сроков, качества и объема предоставляемой информации, формы изложения).
2. Доведение до работников целей и задач организации, целей и задач подразделений, в которых они работают.
3. Повышение заинтересованности работников в решении поставленных перед ними задач.
4. Формирование у работников чувства сопричастности к работе организации, готовности разделять стоящие перед ней цели, повышение их готовности вносить свой вклад в работу компании.
5. Улучшение психологического климата в коллективе за счет своевременного информирования работников по основному кругу важных для них вопросов.
6. Повышение готовности к сотрудничеству работников разных подразделений в процессе решения общих задач.

**Методика исследования.** Методологическую основу исследования составила теория, выработанная в трудах ведущих отечественных и зарубежных экономистов в области менеджмента и управления: Овсянко Д. А., Маслова Е.В, Глухова А.О., Диксона П. Кноринга В.И. и других. Аналитический обзор имеющихся методик показал, что основными теориями, применяемыми в исследовании мотивации персонала, являются содержательные и процессуальные теории мотивации. Содержательные теории мотивации основываются на выявлении внутренних побуждений, которые заставляют людей действовать так или иначе. Эти теории отражают механизмы, увязывающие поведение людей с удовлетворением их потребностей. В отличие от содержательных, процессуальные теории мотивации основываются в первую очередь на том, как ведут себя люди. При этом учитываются такие факторы, как восприятие человеком ситуации, его способность к обучению и познанию окружающей действительности.

Из этого следует, что содержательные и процессуальные теории мотивации следует рассматривать в комплексе, лишь тогда они позволяют получить наиболее адекватную картину отражаемого явления.

**Результаты исследований.** Плохая осведомленность работников о том, что происходит в организации, о перспективе решения важнейших проблем, затрагивающих их интересы, не только ухудшает психологический климат в организации, снижает уровень их доверия к руководству, но и самым негативным образом влияет на трудовую мотивацию персонала. Информирование работников по широкому кругу производственных и социальных вопросов, связанных с работой в компании, является эффективным инструментом повышения их удовлетворенности работой и заинтересованности в конечных результатах, формирования у них чувства сопричастности делам организации.

Прежде чем приступить к созданию системы информирования работников, необходимо ответить на четыре вопроса:

1. В какой информации испытывают потребность разные категории персонала?
2. С какой периодичностью эту информацию следует предоставлять соответствующим категориям персонала?
3. Какие каналы для передачи информации могут быть задействованы?
4. Кто будет отвечать за работу по информационному обеспечению персонала:

- на уровне подразделений
- на уровне высшего руководства?

В любой организации может быть задействовано достаточно большое число различных каналов доведения информации до работников, однако, к сожалению, эти возможности редко используются в полней мере. Среди наиболее доступных каналов доведения информации до персонала на современных предприятиях могут быть использованы следующие:

1. Еженедельные совещания, проводимые руководителем организации.
2. Оперативная информация от руководителей подразделений, которая выдается подчиненным на совещаниях.
3. Доска для объявлений, на которой помещается информация по следующим разделам:

- информация общего характера, отражающая основные направления работы организации, ее политику в отношении персонала (дисциплина, льготы и др.) ее достижения и др.;
- приказы и распоряжения по организации;
- персональная информация (поздравления, поощрения и другое).

4. Регулярные встречи представителей руководства организации с работниками подразделений, на которых работникам разъясняется политика, проводимая руководством, те проблемы, которые решаются руководством в настоящий момент которые предстоит решить в ближайшем будущем (не путать эти «информационные» посещения подразделений с рабочими посещениями подразделений представителями руководства, которые имеют совсем другие цели).
5. В качестве канала доведения информации также используются приказы, распоряжения и служебные записки.
6. Электронная переписка между руководством и сотрудниками организации.

**Выводы.** Понимание того, что эффективная работа по информационному обеспечению персонала повышает уровень трудовой мотивации работников, дает в распоряжение руководства еще один рычаг, позволяющий увеличить отдачу от человеческих ресурсов организации.

# УСЛУГИ КАК ОБЪЕКТ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Ковчужная Ю.В.[1]
[1]*студентка кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Чернявая А.Л.
in_light2015@mail.ru

**Введение**. Рассматривая рост маркетинга в сфере услуг, нельзя не отметить их постоянного роста. Предприятия, задействованные в сфере услуг, постоянно увеличиваются, однако по количеству все-таки отстают от промышленных. Вызвано это рядом определенных фактором.

**Цель и задачи исследования**. Целью исследования является анализ определения услуг разными авторами-экономистами, разработка методов согласования спроса с предложением.

Для решения поставленных задач были использованы общенаучные и специализированные методы: абстрактно-логические методы – при теоретическом обобщении трудов отечественных авторов; методы научного познания.

**Результаты исследования**. Р. Марлей дает следующее определение услугам: «…. это нематериальные активы, производимые для целей сбыта». Экономисты К. Гренроос и Дж. Бэйтсок утверждают, что «…описание свойств услуги более продуктивно, чем попытки вывести определение». Также часто исследователи в этой сфере сравнивают свойства услуг со свойствами материально-вещественного товара.

Басовский Л.Е. выделяет факторы сдерживающие применение маркетинга в сфере услуг такие как: «…. упор на оценку квалификации сотрудников; если предприятие мало то специалисты по маркетингу не привлекаются; потребители имеют столь высокое представление о ряде профессий в сфере услуг (особенно в отношении врачей и юристов), что в маркетинге нет необходимости и также среди отдельных специалистов в сфере услуг наблюдается негативное отношение к маркетингу, недостаточное понимание его или сомнение в эффективности таких методов, как реклама, в их деятельности».

Для согласования спроса и предложения предприятиям необходимо четко контролировать предложение и избегать излишнего спроса.

Как следствие, для такого рода регулирования, целесообразно использовать следующие методы:

- предложение аналогичного рода услуг, более расширенному спектру потребителей, с различной структурой спроса;
- реализация новых услуг, характеризующимися противоположными по времени колебаниями спроса по сравнению с существующим ассортиментом;
- четкое реагирования на спад спроса, и как следствие, внедрение спектра дополнительных услуг, в течении падения спроса;
- внедрение новой услуги, независимой от ограничений по возможностям;
- грамотное обучение персонал сочетать в себе несколько должностных обязанностей;
- найм на работу кадров, в период роста спроса на услуги;
- внедрение дополнительных бонусов потребителям в период падение спроса и достижения его критической точки;
- дополнительная система скидок и применение вновь разработанных стимулов в периоды низкого спроса.

Все это разрабатывается с целью привлечения клиентов с использованием грамотной политики обслуживания клиентов.

**Выводы.** Представленные методы будут являться неотъемлемым фактом успешного маркетингового обслуживания сферы услуг.

# АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕДУРЫ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

Найденко В. В.[1]
*студентка кафедры международной экономики Института экономики и управления КФУ им В.И. Вернадского*
научный руководитель: старший преподаватель кафедры экономики предприятия Каминская А.О.
v_naydenko@mail.ru

**Введение.** В условиях глобализации мировой экономики, возрастания масштабов концентрации производства и капитала, компаниям в конкурентной борьбе необходимо искать все более эффективные инструменты управления предприятиями. Такими инструментами чаще всего становятся стратегии слияния и поглощения, обеспечивающие компаниям доступ к новейшим технологиям и инновациям, квалифицированной рабочей силе, к освоению новых рынков сбыта и соответственно, предполагающие более быстрый рост компании.

**Цель и задачи исследований.** Мировое влияние слияний и поглощений не обошло стороной и Россию. Россия – весьма важный игрок на мировом рынке слияний и поглощений, и российские компании активно выступают на рынке M&A как в роли покупателей, так и в роли продавцов. Именно поэтому решение основных проблем процедуры на международном рынке даст возможность России выйти вперед по экономическим показателям. Целью исследования является анализ опыта процедуры слияний и поглощений, выявление основных проблем и перспектив процедуры в мировой экономике.

**Методика исследований.** Для того чтобы оценить процедуру слияний и поглощений, стоит проанализировать эффективность самой процедуры. Для оценки эффективности необходимо выделить общие цели поглощений и слияний. Вне зависимости от их категории или структуры, все M&A преследуют общую цель: стоимость объединенной компании будет больше, чем сумма двух частей. Успех слияния зависит от способности достичь стратегической цели.

Профессор Гарвардского университета Джозеф Бауэр выделяет пять основных типов стратегических решений и последствий, основанных на отношениях между двумя компаниями до и после их слияния:

- Избыточность после слияния

В этом случае обе компании часто конкурировали напрямую, с аналогичными линиями продуктов и похожим охватом рынков. Новая объединенная компания, как ожидается, станет использовать новые возможности от синергии, связанные с перепроизводством, путем рационализации операций (например, закрытие заводов).

В связи с этим могут возникнуть проблемы, т.к. часто управляющие обеих компаний склонны бороться за контроль и своих работников. Из-за этого подобные действия крайне сложно проводить.

- Географический подъем

В географической стратегии роста путем слияний и поглощений компания-покупатель стремится осуществить географическую экспансию путем покупки большого игрока на локальном рынке.

Например, Banc One приобрел много местных банков по всей территории Соединенных Штатов в 1980-х годах. Однако позже, сам Banc One был, в свою очередь, приобретен JPMorgan Chase & Co. в 2004 году.

- Продукт или Расширение рынка

Еще одна стратегия M&A, фокусирующаяся на расширении линейки продуктов или международный охват.

Часто такие две компании продают аналогичные продукты на различных рынках, или

различные продукты на аналогичных рынках. Бренды часто являются основной мотивацией. Philip Morris приобрела Kraft за $ 12,9 млрд, что в четыре раза превышает его актуальную стоимость. Генеральный директор Филип Моррис Хэмиш Маршалл комментировал свои сделки следующим образом:"Будущее потребительского маркетинга принадлежит компании с самыми сильными брендами".

• M&A, как метод исследования и анализа

Четвертым типом стратегического поглощения является проведение исследований, анализа и разработок.

Компании могут приобрести или слиться с другими пользователями для доступа к технологиям. Microsoft длительное время использует стратегию, приобретая более мелких, предпринимательских фирм, таких как Forethought, которая разрабатывала программное обеспечение для презентаций, что в конечном итоге будет называться PowerPoint.

• Промышленная конвергенция M&A

И, наконец, последняя стратегия поглощения, в которой ставка делается на то, что новое юридическое лицо станет участником быстрорастущей отрасли и принесет больше прибыли.

Например, Viacom приобрела Paramount и Blockbuster в надежде на то, что интегрированные медийные фирмы, контролирующие как создание фильмов, так и их распределение и распространение, были волной будущего.

**Результаты исследований**. Таким образом, можно выделить несколько фактов о слияниях и поглощениях:

1. Большинство слияний маленькие, с несколькими очень крупными сделками;
2. Средний выигрыш(премия) по слиянию является существенным;
3. Приобретатели, как правило, более крупные и более рентабельны, чем их цели;
4. Приобретатели, как правило, самые крупные и прибыльные фирмы; цели не являются наименьшим или наименее прибыльными;
5. Существует значительная положительная корреляция между характеристиками приобретателей и целями;
6. Фирмы должны сделать потенциально дорогостоящий и трудоемкий поиск потенциальных партнеров; не все кандидаты хороши, и фирмы выбирают с какими партнерами продолжать переговоры.

**Выводы.** Основная цель слияний и поглощений заключается в увеличении финансовых показателей, однако, бывает и такое, что показатели падают. Фактически, около 70% слияний и поглощений на самом деле уменьшают стоимость акций на фондовом рынке.

Отбрасывая проблемы, потенциал роста успешных приобретений можно легко достичь. Процедура слияния может принести прибыль в той же сфере, или же значительно расширить возможности и рынок для покупателя. Доказательством этому является рейтинг мировых компаний, большинство которых добились успеха благодаря сделкам сияний и поглощений. Правильное соотношение приобретений и продаж собственной компании является хорошими предпосылками для успешных сделок слияний и поглощений. Такой подход может обеспечить достижения максимально возможных результатов в перспективе.

# АНАЛИЗ И НАПРАВЛЕНИЯ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Панкратова Т.А.[1]
[1]*студентка кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Чернявая А.Л.
koti4ka1506@rambler.ru

**Введение**. Эффективность использования трудовых ресурсов на предприятии выражается в изменении производительности труда, результирующего показателя работы предприятия, в котором отражаются как положительные стороны его деятельности, так и все его недостатки.

**Цель и задачи исследования**. Целью исследования является анализ теоретических и практических аспектов повышения производительности труда работников на предприятии.

Для решения поставленных задач были использованы общенаучные и специализированные методы: абстрактно-логические методы – при теоретическом обобщении трудов отечественных авторов; методы научного познания.

**Результаты исследования**. Согласно рекомендациям Международной организации труда (МОТ) различают понятия «производительность» и «производительность труда».

Завиновська Т.В. утверждает, что «….производительность - это эффективность использования ресурсов - труда капиталу, земли, материалов, энергии, информации - при производстве различных товаров и предоставления услуг».

Богиня Д.П. и Гришнова О.А. дают следующее определение производительности труда: «… это результат конкретного труда за определенный промежуток времени, который измеряется количеством продукции, созданной за единицу рабочего времени (час, смену, месяц, год), или количеством времени, затраченным на производство единицы продукции. Производительность труда – это показатель ее результативности, которой характеризуется соотношением объема продукции, работ или услуг, с одной стороны, и количеством труда, затраченного на производство этого объема, с другой стороны.

Таким образом, экономическое содержание производительности труда состоит из понятий «живого труда», который затрачивается непосредственно в данный момент, в процессе производства данной продукции; и «прошлого труда», овеществленного в ранее созданной для производства новой продукции (например: корма, удобрения, электроэнергия и т.д.). Применение этого показателя позволяет оценивать эффективность труда, как отдельного работника, так и коллектива работников, хозяйства в целом.

Например, в сельском хозяйстве затраты труда выражаются в единицах рабочего времени (человеко-часах, человеко-днях) и в численности среднегодовых работников сельхозпредприятий. Труд, затрачиваемый в сельском хозяйстве, состоит из прямых затрат труда непосредственных производителей (трактористов, скотников и т.д.), а также затрат труда инженерно технических работников (агрономов, ветеринарных врачей и т.д.) и руководителей хозяйств. С ростом технической оснащенности хозяйства прямые затраты труда сокращаются, а затраты труда специалистов возрастают.

Есинова Н.И. в учебнике «Экономика и социально-трудовые отношения» представила несколько подходов к классификации факторов, воздействующих на производительность труда в сельском хозяйстве, а именно:

- I группа факторов: факторы, повышающие производительность труда и факторы, негативно отражающиеся на производительность труда;
- II группа факторов (по уровню управляемости), это: факторы, которыми может управлять хозяйствующий субъект и факторы, находящиеся вне сферы влияния хозяйствующего субъекта;
- III группа факторов: природные, материально-технические, организационно-экономические, социально-экономические и экономию прошлого труда.

В отечественной практике получила распространение следующая классификация резервов повышения производительности труда:

1. «Повышение технического уровня производства:
- механизация и автоматизация производства;
- внедрение новых видов оборудования;
- внедрение новых технологических процессов;
- улучшение конструктивных свойств изделий;
- повышение качества сырья и новых конструктивных материалов.

2. Улучшение организации производства и труда:
- повышение норм и зон обслуживания;
- уменьшение числа рабочих, не выполняющих нормы;
- упрощение структуры управления;
- механизация учетных и вычислительных работ;
- изменение рабочего периода;
- повышение уровня специализации производства.

3. Изменение внешних, природных условий:
- изменение горногеологических условий добычи угля, нефти, руд;
- изменение содержания полезных веществ.

4. Структурные изменения в производстве:
- изменение удельных весов отдельных видов продукции;
- изменение трудоемкости производственной программы;
- изменение доли полуфабрикатов и комплектующих изделий;
- изменение удельного веса новой продукции».

Факторы роста производительности труда тесно связаны с путями повышения производительности труда в сельском хозяйстве, они взаимосвязаны и взаимообусловлены.

Можно выделить некоторые пути повышения производительности труда в сельском хозяйстве:

1) внедрение новых прогрессивных технологий, а также комплексной механизации и автоматизации производства. Внедрение новых индустриальных технологий основывается на комплексной механизации производственных процессов и обеспечивает повышение производительности труда, в первую очередь, за счет снижения технологической трудоемкости производства сельскохозяйственной продукции;

2) рост урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных. Эта цель достигается применением более производительных сортов земледельческих культур, улучшением пород, внедрением новых прогрессивных технологий содержания и полноценного кормления скота и птицы и т.д.

3) улучшение организации труда в сельском хозяйстве, совершенствование механизма хозяйствования.

4) ликвидация значительной межотраслевой дифференциации зарплаты и задолженности по ее оплате.

Следует отметить, что показатель предельной производительности труда относится к рыночной экономике, где труд выступает одним из факторов производства и существует рынок труда.

Отдельное предприятие, решая вопрос о том, какое количество рабочих ему следует нанимать, должно определить цену спроса на труд, то есть уровень заработной платы. Цена же спроса на любой фактор производства и труд здесь не является исключением и зависит от его предельной производительности, т.е. от предельной производительности труда.

**Выводы.** Проведенный анализ и представленные направления повышения роста производительности труда будут являться неотъемлемым фактом успешного развития предприятий.

# АНАЛИЗ ПРИЧИН И ФОРМ СОПРОТИВЛЕНИЯ НОВОВВЕДЕНИЯМ

Самелюк А.С.[1]
[1]*студентка кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Чернявая А.Л.
sasha.samelyuck@yandex.ru

**Введение.** В условиях обостряющейся конкуренции нововведения являются одним из главных путей обеспечения конкурентного преимущества развития предприятий на рынке. Однако каждое новое проявление находится в борьбе со старым, и инновационные процессы не являются исключением. Причем сопротивление нововведениям может иметь как пассивный, так и скрытый характер поведения людей. И для этого необходимо сформировать определенные организационные действия.

**Цель и задачи исследований**. Целью является анализ причин и форм сопротивления нововведений.

Задачи исследования:
- анализ отечественных и зарубежных авторов в области нововведений;
- рассмотреть причины и формы сопротивления нововведений.

**Результаты исследований**. Данилова Е.Н. и Половинко В.С. рассматривают преодоление сопротивления проведению оценке персонала: «… радикальными административными мерами вплоть до увольнения такого руководителя». Однако это решение будет иметь место лишь в том случае, если предприятие имеет право принимать управленческие решения (как на нижнем, так и на высшем уровне), а также если предприятие имеет кадровый резерв.

Мидлер П.Б. считает, что для предотвращения сопротивления проведению оценки «… топ-менеджеры должны уделять должное внимание формированию и развитию системы управления персоналом в целом, не допуская перекосов в состоянии ее отдельных элементов. Контрольная функция тесно взаимосвязана в рамках управленческого цикла с функциями планирования, организации и мотивации».

Сопротивление нововведениям со стороны персонала предприятий могут быть вызваны разными причинами, такими как: неопределенность, ощущениями потерь, убеждение, что перемены не принесут ожидаемых результатов.

Причины сопротивления также могут быть экономическими (когда сотрудник боится потерять доход), организационными (боязнь за карьерный рост), личностными (психологическими особенностями людей), социальными (угроза разрушения существующей организационной структуры ценностей коллектива), политическими и т.д.

Сопротивления персонала к инновациям проявляются в следующих формах: неприкрытая оппозиция и возмущение, жалобы, равнодушие, снижение интенсивности труда, уход с работы и др.

Исаева О.М. отмечает, что «… причина возможного сопротивления изменениям заключается не столько в самих организационных изменениях, сколько в тех последствиях, которые по мнению членов «малой» группы, могут нарушить или разрушить среду обитания группы».

Осуществлять нововведения в области оценки персонала Мидлер П.Б. разбил на этапы:
1. диагностика состояния системы оценки персонала;
2. постановка целей изменения системы оценки персонала;
3. реструктуризация системы оценки персонала;
4. кадровые изменения по результатам нововведений.

В экономике выделяют 3 основные формы сопротивления изменениям (табл.1).

Таблица 1. Формы проявления сопротивления работников изменениям

| Формы сопротивления | Факторы сопротивления |
|---|---|
| Логические, рациональные возражения | - время, необходимое для адаптации;<br>- возможность создания нежелательных условий, таких как понижение квалификации;<br>- экономические издержки изменений;<br>- вызывающая сомнение техническая целесообразность изменений. |
| Психологические, эмоциональные установки | - страх неизвестности;<br>- неумение адаптироваться к переменам;<br>- антипатия к управлению или другим агентам перемен;<br>- потребность в безопасности, желание сохранить статус- скво. |
| Социологические факторы, групповые интересы | - политические коалиции;<br>- поддержка групповых ценностей;<br>- локальные ограниченные интересы;<br>- желание сохранить дружеские отношения. |

Сопротивление нововведениям в области оценки персонала может возникнуть не сразу в процессе применения новых аттестационных технологий, а на завершающем этапе разработки и реализации управленческих решений. Именно тогда станет ясен вопрос об уровне достоверности и объективности результатов, полученных в ходе инновационных трансформаций системы оценки персонала.

Таким образом, формы сопротивления персонала организационным изменениям образуют две принципиально разные по своей природе группы: внутренние и внешние. Первая группа имеет отчетливо выраженную психологическую природу и состоит из индивидуально-психологических (инертность, страх негативных последствий изменений и отсутствия доверия и уважения руководителя) и социально-психологических причин (групповые нормы, групповая сплоченность и угроза потери власти) сопротивления изменениям. Вторую группу составляют организационные условия сопротивления изменениям: «жесткая» структура предприятия, особенности организационной культуры, отсутствие стратегии развития предприятия, неэффективное управление организационными изменениями, несовершенная система организационных коммуникаций.

**Выводы.** Формы сопротивления персонала взаимосвязаны и, следовательно, необходимо комплексно подходить к решению данной проблемы. Чем более разнообразны будут мероприятия, нейтрализующие сопротивление, тем больше проблем, связанных с принятием персоналом изменений они смогут решить. Предприятие, заранее продумавший как вовлечь персонал в процесс изменений, будет успешен в своих начинаниях.

# СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ РЫНОЧНОГО ТЕСТИРОВАНИЯ НОВОГО ТОВАРА

Сидоренко А.А.[1]
[1]*студент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Шевченко Е.В.
Shevchenko_lena_@list.ru

**Введение.** Согласно экспертному мнению Ф. Котлера, «маркетинг — вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена. При этом, настоящий маркетинг занимается не столько сбытом, сколько изучением того, что производить, с целью понимания нужд потребителя и поиска способов их удовлетворения. Это, по сути является залогом успеха организации, так как никакие объемы рекламы или сбыта не в состоянии компенсировать неудовлетворенность потребителя, а также его разочарование от товара, если не совпадает соотношение цены к качеству или не оправдываются его ожидания.

**Цели и задачи исследования.** Целью данной работы является определение современных методов рыночного тестирования нового товара на рынке.

**Методика исследования.** В качестве методов исследования рыночного тестирования нового товара автором, были использованы формализация и классификация.

**Результаты исследования.** В условиях динамичного изменения рыночной ситуации, новые товары появляются с высокой скоростью. Следует отметить, что новый товар или услуга – это товар или услуга, который отличается от имеющихся и уже функционирующих на рынке определенными потребительскими свойствами (уровень новизны не менее 70%). В свою очередь, тестирование нового товара, ускоряет процесс его «брендизации» и продвижения на рынке.

Существует два основных метода тестирования нового товара: реальное рыночное тестирование и имитационное рыночное тестирование.

Реальное рыночное тестирование проводится непосредственно в магазинах и супермаркетах или на дому, то есть среди реальных покупателей, в момент, когда идет стимулирование. Подобно контрольным рыночным продажам, устраиваемым перед выпуском того или иного товара в обращение в национальном масштабе, испытания программы стимулирования осуществляются в географически ограниченной зоне или всего в нескольких магазинах этой зоны.

Условно реальное рыночное тестирование можно разделить на стандартное и контрольное тестирование. Основное отличие указанных методов, заключается в том, что при стандартном тестировании достаточно выбрать типичный магазин для реализации нового товара и отслеживать динамику спроса потребителей, а при контрольном тестировании речь идет о создании специализированной панели магазинов, которые целенаправленно занимаются тестированием нового товара с целью получения более точных данных.

Имитационное рыночное испытание используется во время проведения рыночных испытаний товара в условиях, которые имитируют настоящие. Процедура имитационного испытания такова: определяют 40 - 50 опытных клиентов и опрашивают их о знаменитых и известных им марках товаров или услуг конкретной категории и их отношении к этим продуктам, а также про то как часто они их приобретают. После этого отобранных участников приглашают на короткую презентацию с применением как широкоизвестных, так и новейших аудио - и видеорекламных роликов или печатной рекламы. Среди предлагаемой рекламы имеется и реклама новейшего продукта, но она никак нарочно не выделяется из единой массы, дабы не было «негативного» эффекта рекламы, дабы человек не чувствовал, как будто ему что-нибудь навязывают. Далее покупателям выдают не очень большую сумму денег и приглашают их в торговый центр, где им предоставляется возможность приобрести

любой продукт по собственному выбору. Соотношение покупок продукта новой марки и создающих конкуренцию товаров фиксируется. Приобретенные результаты позволяют судить об условной отдаче рекламы, стимулирующей покупателя к совершению пробной покупки новейшего продукта, по сравнению с рекламой других конкурентных фирм. Покупателей опрашивают, почему они купили новый продукт или же категорически отказались от него. Тем, кто не приобрел новый продукт, вручают подарочный, бесплатный образец. Спустя какое-то время, до нескольких недель проводится телефонный звонок с целью опроса покупателей о их отношении к продукту, его многофункциональных качествах, степени их удовлетворения товаром и плане осуществить повторную покупку, после этого им предлагается приобрести любой продукт компании.

Преимуществами данного метода является параллельный тестированию анализ потребительских свойств товаров конкурентов, который в последующем может быть использован для устранения выявленных недостатков нового товара.

Также различают количественные и качественные методы тестирований нового товара.

Количественные методы тестирования используются для установления общего мнения потребителей и основаны на проведении анкетирования, телефонных опросов, интервью.

Качественные методы предполагают более глубокий анализ мотивов потребителей (интервью фокус-групп, групповая дискуссия и др.)

Выбор метода тестирования нового товара зависит от многих факторов, наиболее значимыми из которых являются: предмет тестирования, целевая аудитория, масштаб деятельности предприятия, место поведения тестирования.

Кроме описанных методов тестирование необходимо также оценить риски при выпуске новых товаров на рынок, включая два параметра: масштаб потерь в случае выбора неверной стратегии продвижения товара и возможную прибыль при выборе верной стратегии продвижения.

**Выводы.** В условиях постоянно меняющихся запросов потребителей, технологий и конкурентного окружения успех компании напрямую зависит от того, на сколько успешно она разрабатывает и внедряет на рынок новые товары. Однако и после того, как новый товар окажется на рынке, он не может быть предоставлен сам себе. Необходимо применять к нему правильные маркетинговые стратегии по мере того, как он проходит стадии своего жизненного цикла: рождение, рост, зрелость и постепенное вытеснение с рынка товарами, лучше удовлетворяющими потребительские. Рыночное тестирование позволяет оценить риски внедрения нового товара, выявить его преимущества и недостатки на этапе становления, что позволяет сократить операционные затраты в будущем.

# ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Стаценко Е.В.[1], Кустарников[2]
[1]*доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
[2]*студент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
stacforever2@mail.ru

**Введение**. Предприятие является открытой системой, функционирование которой направлено на достижение социального или экономического эффекта и осуществляется под воздействием различных факторов как внешней, так и внутренней среды. При этом, в зависимости от условий функционирования и специфики деятельности, основополагающими факторам, влияющими на функционирование предприятия, могут выступать социальная, экономическая, демографическая, политическая ситуация государства, наличие ресурсов, имущества, технологический цикл, персонал предприятия.

**Цель и задачи исследований.** Целью исследования является изучение теоретических подходов к определению сущности оплаты труда на предприятии. Для достижения цели в работе поставлены и решены задачи анализа фактора производства "труд", способов возмещения трудозатрат, исследованию сущности заработной платы.

**Методика исследований.** В работе использованы общенаучные методы познания: дедукции, анализа, синтеза, абстрагировании, методах системного анализа, применения сравнения и наблюдения, обобщения.

**Результаты исследований, их краткий анализ.** В соответствии с теорией факторов производства К.Маркса «выделяются личный фактор производства – человеческий труд, и вещественные факторы производства – предметы и средства труда. Процесс производства осуществляется посредством воздействия личного фактора на вещественные факторы. Таким образом, функционирование фактора производства «труд» заключается в деятельности персонала предприятия по преобразованию всех прочих факторов производства в конечный продукт». Необходимо учитывать, что использование человеческих ресурсов предприятием для достижения целей его функционирования влечет за собой возникновение конфликта интересов: руководство предприятия стремится максимизировать эффективность трудовой деятельности, а персонал при этом – минимизировать усилия. В данной ситуации оплата труда выступает регуляторным механизмом, позволяющим в денежном выражении дать оценку уровню усилий персонала по реализации целей деятельности предприятия.

В настоящее время существует множество подходов к определению оплаты труда или заработной платы, что являет тождественным понятием, выделяемых как в рамках классических экономических теорий, так и в современных научных разработках, а также представляемые в нормативно – правовых актах. Так, Д.Рикардо характеризовал оплату труда с точки зрения его рыночной стоимости; П.Самуэльсон – как цену аренды услуг человека; Фролова Т.А. определяет оплату труда как часть дохода, который в свою очередь зависит от конечных результатов работы коллектива и распределяющуюся между работниками в соответствии с количеством и качеством затраченного труда; Жулина Е.Г. рассматривает заработную плату как одну из форм личных денежных доходов сотрудников, которые они получают в обмен на количественные и качественные затраты труда; Рофе А.А. характеризует заработную плату как это плату за труд, выполненную работу или выполнение оговоренных трудовым договором условий оплаты труда; Волгин Н.А. рассматривает заработную плату как цену труда, или рабочей силы.

Согласно Трудовому Кодексу Российской Федерации заработная плата (оплата труда работника) - вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты

(доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, и иные выплаты компенсационного характера) и стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты).

**Выводы.** В результате анализа подходов к определению понятия оплаты труда, следует сказать, что наиболее распространены следующие подходы к определению сущности заработной платы:

- денежное выражение стоимости рабочей силы;
- сумма денежных выплат, получаемых работником, за работу, выполняемую по трудовому договору;
- цена трудовых ресурсов, задействованных в производственном процессе;
- выраженная в денежной форме часть совокупного общественного продукта, поступающая в личное потребление трудящихся в соответствии с количеством и качеством затраченного труда;
- часть затрат на производство и реализацию продукции, направляемая на оплату труда работников предприятия;
- денежное вознаграждение, получаемое работником за свой труд в размере, определяемом законодательством и трудовым договором.

## РОЛЬ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА В УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА

Сычева М.Л.[1]
[1]*студентка кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Шевченко Е.В.
Shevchenko_lena_@list.ru

**Введение**. Процесс управления производительностью труда является одной из главных проблем практики управлениями предприятиями в современных условиях формирования рыночной экономики. При всем этом, анализ роли современного общества в управлении производительности труда позволяет определить эффективность использования предприятием трудовых ресурсов и рабочего времени на предприятии.

**Цели и задачи исследования.** Главной целью этой работы является раскрытие основных резервов роста производительности труда с помощью разнообразных факторов, а так же определение воздействия высокого уровня производительности труда на эффективность использования предприятием трудовых ресурсов и рабочего времени.

**Методика исследования**. С целью выявления резервов роста производительности труда, автором выполнена систематизация значимых факторов, при помощи которых происходит рост эффективности деятельности предприятия, а также установлена взаимосвязь между этими элементами.

**Результаты исследования.** Показателю производительности труда, в настоящее время, несмотря на общую теоретическую изученность вопроса, фактически уделяется недостаточно внимания на предприятиях. Объясняется данное явление недопониманием значимости этого показателя, и аналогично нежеланием тратить время и денежные средства на его исследование и анализ. При всем этом многолетний опыт индустриально развитых стран мира, говорит о том, что именно исследование и реализация резервов роста производительности труда оборачиваются для предприятия значительными успехами в сложной конкурентной борьбе на мировом рынке.

Управление производительностью труда - это фактическая доля всестороннего и

сложного процесса управления. Он содержит внутри себя основные контрольные функции и процессы, созданные на соотношении количества продукции и затрат на нее.

Следовательно, производительность труда может считаться мерой (измерителем) эффективности труда. Производительность труда рассчитывается числом продукции, произведенной работником за единицу времени. Обратная величина – трудоемкость – рассчитывается количеством времени, затрачиваемым на единицу продукции.

Движение производительности труда характеризуется изменением соотношения между затратами рабочего времени и количеством сделанной продукции. Плодотворность труда повышается, когда предназначенное количество продукции производится при наименьших затратах рабочего времени, и уменьшается, когда на изготовление той же численности продукции тратится больше рабочего времени предприятия.

Чтобы привести к повышению эффективности труда, добиваются наиболее высокой производительности труда и сокращения трудозатрат при одинаковом объеме работы.

Сложной задачей, которая находится вне зависимости от уровня и строения организационной системы, считается планирование мероприятий в сфере управления производительности труда. Именно для рыночной экономики характерно, что все большая численность работников разного уровня сталкиваются с необходимой потребностью исследования и введения программ в сферы управления производительности труда.

Повышение производительности труда является основной движущей силой роста не только лишь экономической, но и общественной эффективности труда. Установление возможностей роста увеличения производительности труда является важной составляющей аналитической работы любого предприятия.

Под увеличением производительности труда понимается экономия затрат труда (рабочего времени) на производство единицы продукции либо дополнительное число произведенной продукции в единицу времени, что однозначно повлияет на рост результативности производства, так как, во-первых – снижаются текущие издержки на изготовление единицы продукции, а во-вторых – вырабатывается больше продукции в единицу времени.

Следует учесть отличия в содержании взглядов факторов, условий и резервов роста производительности труда.

Факторы роста производительности труда – это объективные условия, обусловливающие возможность повышения производительности труда. Воздействие факторов роста производительности труда происходит при конкретных обстоятельствах, которые характеризуются различными естественно-природными, материально-техническими и общественно-экономическими особенностями, влияющими на развитие производства. Данные ситуации составляют условия увеличения производительности труда.

Широко распространенной считается также точка зрения путей повышения производительности труда, которые полагают определенные направления воздействия основных факторов роста производительности труда, методы употребления их людьми в ходе производства. Например, действие фактора «технический прогресс» проявляется по таким тенденциям, как механизация, автоматизация производства и т.д.

Особенное место среди этих понятий имеет понятие резервов повышения производительности труда, которое сплочено с уровнем внедрения тех потенциалов, которые формируются в следствия влияния, основных факторов роста производительности труда при предоставленных естественных, материальных и общественных условиях. Резервы – неиспользованные возможности повышения производительности труда при предоставленном уровне вырабатывания производительных сил. Количественно их можно определить, как различие между максимально вероятными уровнями производительности труда за конкретный промежуток времени.

Увеличение эффективности деятельности предприятия находится в зависимости не только от оптимального использования его кадровых ресурсов, трудового потенциала сотрудников, но и от фонда рабочего времени, квалификационных, творческих и

мотивационных возможностей. Не самую последнюю роль в решении данной задачи играет организация труда как один из основных причин роста производительности.

**Выводы.** Общая осведомленность о значимости повышения производительности труда в социальном и экономическом развитии вносит значительный вклад в формирование культуры производительности во всех слоях общества. В следствие зарождается благоприятный общественный климат, в котором воплощение программ увеличения производительности труда на предприятиях/организациях происходит проще и с наименьшими расходами.

Высокая производительность труда обеспечивает благополучие и работодателям, и работникам. Первые получают наиболее высокую прибыль и гарантию ее устойчивости и стабильности в дальнейшем, вторые - более высокую заработную плату и гарантию того, предприятие, на котором они работают, будет и дальше, обеспечивать их работой в будущем.

## РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Тоноян К. М.[1]
[1]*студентка кафедры экономки агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Ольховая Г. В.
karisha-karisha96@mail.ru

**Введение.** Сегодня все большее развитие набирает интернет и IT-технологии. Количество пользователей глобальною сетью растет с каждым годом, действуют государственные программы по обеспечению скоростного доступа в интернет жителей сельских поселений. Все это создает существенные предпосылки для развития системы реализации товаров и услуг по средствам телекоммуникационных технологий, которая обобщенно называется электронной коммерцией.

**Цель и задачи исследований**. Цель данного исследования – проанализировать текущий уровень развития электронной коммерции в Российской Федерации. Для этого необходимо раскрыть понятие электронной коммерции и ее составляющих, дать анализ показателей развития электронной коммерции в динамике.

**Результаты исследований.** Электронная коммерция— это любой вид деловых операций и сделок, предусматривающих использование передовых информационных технологий и коммуникационных сред с целью обеспечения более высокой экономической эффективности по сравнению с традиционными видами коммерции.

Термин «электронная коммерция» объединяет в себе множество различных технологий, в числе которых — EDI («Electronic Data Interchange» — электронный обмен данными), электронная почта, Интернет, интранет (обмен информацией внутри компании), экстранет (обмен информацией с внешним миром).

Сферы применения системы электронной коммерции достаточно разнообразны. Они включают в себя широкий спектр деловых операций и сделок, в частности:
- установление контакта между потенциальным заказчиком и поставщиком;
- электронный обмен необходимой информацией;
- предпродажную и послепродажную поддержку клиента, купившего товар в электронном магазине (обеспечение подробной информацией о продукте или услуге, передача инструкций по использованию продукта, оперативные ответы на возникающие у покупателя вопросы);
- осуществление непосредственно акта продажи товара или услуги;
- электронную оплату покупки (с использованием электронного перевода денег, кредитных карточек, электронных денег, электронных чеков);
- поставку покупателю продукта, включая как управление доставкой и его отслеживанием

для физических товаров, так и непосредственную доставку товаров, которые могут распространяться электронным путем;
- создание виртуального предприятия, представляющего собой группу независимых компаний, которые объединяют свои различные виды ресурсов для получения возможностей предоставления продуктов и услуг, недоступных для самостоятельно функционирующих фирм;
- реализацию самостоятельных бизнес-процессов, совместно осуществляемых фирмой-производителем и ее торговыми партнерами.

К основным сферам деятельности, где может протекать электронная коммерция, относятся:
- электронный маркетинг (Интернет-маркетинг);
- финансирование создания электронных магазинов, а также их страхование;
- коммерческие операции, включающие в себя заказ, получение товара и оплату;
- совместная разработка несколькими компаниями нового продукта или услуги;
- организация распределенного совместного производства продукции;
- администрирование бизнеса (налоги, таможня, разрешения, концессии и т.д.);
- транспортное обслуживание, техника перевозок и способы снабжения;
- ведение бухгалтерского учета;
- разрешение конфликтных ситуаций и спорных вопросов.

Рассмотрим динамику показателей состояния электронной коммерции в Российской Федерации. Аудитория Рунета, по данным Фонда «Общественное Мнение» на лето 2015 года составила 77,5 млн. человек старше 18 лет (66 % населения), при этом 62 млн. выходит в интернет каждый день. В 1 квартале 2016 года эта цифра составляла 84 млн. человек, при этом 50 млн. пользуются интернетом с мобильных устройств.

По данным Ассоциации компаний интернет торговли (АКИТ) объем рынка составил 713 млрд. руб. в 2014 году, 760 млрд. руб. – в 2015 году, прогноз на 2016 – 850 млрд. руб. Одной из основных тенденций развития рынка является рост трансграничной торговли. Ее объем в 2015 году увеличился на 5 %, до 219,2 млрд. руб., а количество посылок из-за рубежа - вдвое, до 135 млн. с 77 млн. в 2014 году, из которых на Китай пришлось 90 %. В денежном выражении доля трансграничной торговли в общем объеме онлайн-продаж выросла до 29% с 21%. При этом каждый год в 2 или 3 раза темп роста трансграничной торговли опережает темпы роста локальной торговли. Клиентуру зарубежных интернет-магазинов формируют в основном жители Москвы – 46 % заказов, Санкт-Петербурга – 11 %, на остальные регионы приходится около 43 %.

В зарубежных интернет–магазинах покупают бытовую технику и электронику – 32,3% покупок, одежду – 23,4%, обувь – 11,6 %, парфюмерию и косметику – 7,4 %. Структура продаж российский интернет-магазинов несколько иная: 42 % - электроника и техника, 13 % - одежда и обувь, 10 % - автозапчасти, 6 % - товары для дома и мебель.

Рассмотрим объемы рынков, представляющих инфраструктуру Рунета: объем доменного рынка составил в 2014 году 2,6 млрд. руб.; хостинг-индустрия выросла до 5,6 млрд. руб.; объем рынка SaaS-решений (программное обеспечение как услуга) в Рунете был оценен в 5,4 млрд. рублей в 2014 году. Мобильная веб-разработка составила 24,2 млрд. руб.

Доля интернет-торговли в общем объеме розничного оборота в 2015 году составила 4%. Потенциал роста у российского электронной коммерции очень большой, несмотря на экономический кризис. В числе основных двигателей развития электронной коммерции следует отметить рост количества интернет-пользователей, снижение стоимости мобильного интернета, повышение грамотности интернет-пользователей. В то же время ключевыми факторами, сдерживающими рынок, являются:
- технологический фактор – неравномерное развитие информационно-коммуникационной инфраструктуры и различия в доступе к технологическим устройствам между регионами внутри страны;
- внешнеполитический фактор – на развитие электронной коммерции существенное влияние

оказывают экономические санкции со стороны Соединённых штатов Америки и Европейского союза;
- социально-экономический фактор – сдерживающим фактором является неблагоприятная экономическая ситуация и снижение покупательной способности населения в связи с несоответствием темпов роста доходов и темпов роста цен на товары и услуги.

**Выводы.** Электронная коммерция – это динамично развивающаяся часть рынка товаров и услуг, перспективное направление развития российского бизнеса, которое открывает возможности по снижению издержек обращения, упрощению процессов поиска новых покупателей и поставщиков, выходу на международные рынки. В то же время на электронную торговлю приходится только 4 % розничного оборота торговых предприятий. Основными сдерживающими факторами развития отрасли считаем технологические, внешнеполитические и социально-экономические факторы.

## ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

Волгин А.С.[1]
[1]*студент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Шевченко Е.В.
Shevchenko_lena_@list.ru

**Введение.** В условиях жесткой конкуренции, когда для фирмы является важным не только завоевание стабильных позиций на рынке, но и их удержание, одним из самых важных ресурсов, способствующих доминированию над конкурентами становиться производственный потенциал предприятия. Большое количество факторов входит в механизм эффективного функционирования предприятия, но важнейшим являются ресурсы предприятия. Владение знаниями об уровне производственного потенциала в совокупности с объективными фактическими данными дают возможность своевременно и экономически целесообразно принимать решения в управлении всей фирмой в целом, а также способны эффективно влиять как на перспективное, так и на текущее состояние.

**Цели и задачи исследования.** Цель работы - раскрыть понятие производственного потенциала предприятия, а также рассмотреть подходы к оценке производственного потенциала предприятия.

**Результаты исследования.** В современной экономике есть несколько основных подходов к раскрытию сущности производственного потенциала предприятия. Один из них и наиболее распространённый – ресурсный. Согласно этому подходу, производственный потенциал - это совокупность ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия, которые используются в процессе его основной деятельности.

Ученый Л.Д. Ревуцкий содержание производственного потенциала организации ограничивает лишь трудовыми ресурсами, поскольку определяет производственный потенциал предприятия как «экономически, технически, а также организационно обоснованную норму эффективного рабочего времени основного производственного персонала предприятия за какой-либо определенный интервальный период времени».

Следует отметить, что автор сводит производственный потенциал к наличию одного важнейшего ресурса, без которого невозможно использование остальных. Такой подход имеет недостаток - его сторонники не берут во внимание лишь необходимое взаимодействие имеющихся ресурсов и потенциальные возможности их использования.

Однако если взглянуть с другой стороны производственный потенциал рассматривается в контексте его способности создавать некое количество благ. По-другому результативный подход.

Исследователи М.К. Старовойтов и П.А. Фомин определяют производственный

потенциал в качестве «некой системы экономических отношений, которые возникают среди экономических субъектов на макро- и микроуровнях по поводу достижения максимально возможного производственного результата, при условии наиболее эффективного использования производственных ресурсов (при наличествующем уровне техники и технологий), а также передовых формах организации производства».

Следующий подход, так называемый, целевой подход. Тут производственный потенциал выступает как способность фирмы достигать поставленных целей с учётом ограниченности ресурсов.

Исследователи А.Э. Воронкова, В.П. Пономарев и Г.И. Дибнис определяют производственный потенциал «как способность отдельного предприятия производить необходимый объем продукции (выполнения работ), для реализации своей миссии и целей, сформулированных в его уставе».

Принимая всё вышеизложенное, под производственным потенциалом предприятия следует понимать его потенциальные возможности для обеспечения наиболее результативной производственной деятельности путём использования всего комплекса имеющихся на предприятии основных ресурсов.

Таким образом, сравнительный анализ понятий производственного потенциала, представленный в разных источниках, дал понять, что существует два наиболее основных подхода.

Первый из них представляет производственный потенциал как определённую величину, определяя эффективность использования всех ресурсов на предприятии. Это значит, что данная характеристика одномоментная и основывается лишь на оценке готовых результатов деятельности при заданных рыночных условиях и в определённое время.

Суть второго же в определении производственного потенциала предприятия, рассматривается как возможность использовать все имеющиеся ресурсы с максимальной эффективностью. В данном случае эта категория приобретает характеристику перспективной.

Оба приведенных подхода, конечно же, имеют право на жизнь и могут использоваться для детализации понятия «производственный потенциал», исходя из целей проведения оценки потенциала.

На состояние и использование производственного потенциала предприятия оказывает влияние огромное множество факторов и различных процессов и при всём этом лишь детальный анализ каждого из всех элементов, которые в совокупности его образуют, позволяет получить ответ, как наиболее эффективно управлять потенциалом предприятия.

**Выводы.** Можно смело утверждать, что производственный потенциал – это совокупность имеющихся ресурсов на предприятии и способность их рационально использовать или трансформировать в определённые результаты, направленные на достижение поставленных целей. Структура производственного потенциала является ключевым факторам, характеризующая тип предприятия и отражающая его специфику, влияет не только на текущую деятельность, но и формирование стратегии развития.

Следует отметить, что разногласия исследователей и отсутствие единого подхода к определению содержания понятия «производственный потенциал» нашло отражение в множественности подходов к структуре данной категории и ее основным элементам. Но при этом все вышеприведённые авторские позиции имеют рациональную основу и конечно право на существование. В связи с этим, при определении производственного потенциала конкретного предприятия следует придерживаться определённой трактовки данного понятия и не забывать учитывать специфику отрасли, в которой осуществляется деятельность.

# НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Андреева А.А.[1]
[1]*студентка кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Буценко И.Н.
Andreeva.anastasiya1996@gmail.com

**Введение.** Повышение конкурентных преимуществ Российской Федерации играет немаловажную роль в развитии государства, т.к. определяет уровень её участия в международном разделении труда, а также способность производить конкурентоспособную продукцию, удовлетворяющую требованиям международных стандартов.

**Цель и задачи исследования.** Цель – выделить направления повышения конкурентоспособности национальной экономики Российской Федерации в условиях глобализации. Для решения поставленной цели использованы методы системного анализа, статистического анализа, аналогий и другие.

**Результаты исследования.** Одним из основных показателей, который измеряет конкурентоспособность страны, является индекс глобальной конкурентоспособности, который рассчитывается по методике Всемирного экономического форума. Глобальный рейтинг конкурентоспособности состоит из 12 основных групп показателей (субиндексов), объединенных в 3 группы: базовые условия, факторы эффективности и факторы инноваций.

Согласно рейтингу глобальной конкурентоспособности 2015-2016 гг. РФ занимает 45 место с показателем 4,44. Рядом в списке Латвия и Маврикий. В сравнении с рейтингом 2014-2015 гг., в котором РФ занимала 53 место со значением 4,37, страна укрепила свои позиции на 8 пунктов. Позиция улучшилась во многом за счёт макроэкономических показателей, в частности благодаря значительному пересмотру Международным Валютным Фондом оценок паритета покупательной способности валют.

В соответствии с рейтингом глобальной конкурентоспособности 2015-2016 гг. по показателю «Базовые условия» Россия занимает 47 место с баллом 4,87, при этом по уровню развития институтов страна расположилась на 100 месте с баллом 3,46, по качеству инфраструктуры на 35 строчке со значением 4,81, по макроэкономической среде обосновалась 40 месте с баллом 5,29 и по здравоохранению и начальному образованию 56 строчка со значением 5,94. В рейтинге 2014-2015 гг. по показателю «Базовые условия» Россия занимала 44 место с баллом 4,94, что в свою очередь означает, что позиция страны ухудшилась на 3 пункта, главным образом, за счёт таких областей как начальное образование и здравоохранение, а также институты, которые были отмечены как одно из наиболее слабых мест российской экономики из-за низкой эффективности работы государственного аппарата. Для эффективного функционирования государственного аппарата необходимо делегирование полномочий всех ветвей власти. Особое значение имеет формирование эффективной системы исполнительной власти, которая была бы способна решать вопросы модернизации экономики и противодействия коррупции. Состояние системы исполнительной власти и ее отдельных институтов является значимым элементом «организационного капитала» страны, который напрямую влияет на ее конкурентоспособность.

Что касается второй группы факторов, а именно факторов эффективности, РФ расположилась на 40 строчке со значением 4,53, поднявшись на одну позицию по сравнению

с рейтингом 2014-2015 гг., в котором РФ занимала 41 место с баллом 4,49. Согласно рейтингу 2015-2016 гг. РФ заняла 38 позицию по высшему образованию и обучению со значением 4,96, 92 позицию по эффективности товарных рынков с баллом 4,16, 50 место по эффективности рынка труда со значением 4,40, 95 место по развитости финансового рынка с индексом 3,53, 60 место по технологической подготовленности с баллом 4,22 и 6 место по размеру рынка со значением 5,93. В сравнении с рейтингом 2014-2015 гг. РФ улучшила балл практически по всем показателям данной группы, а именно по высшему образованию и обучению на 1 пункт, однако балльная оценка не изменилась (2014-2015 гг. – 39 место, 4,96 балл), по эффективности товарных рынков на 7 пунктов (2014-2015 гг. – 99 место, 4,09 балл), по эффективности рынка труда позиция снизилась на 5 позиций (2014-2015 гг. – 45 место, 4,42 балл), по развитости финансового рынка позиция улучшилась на 15 пунктов (2014-2015 гг. – 110 место, 3,50 балл), по технологической подготовленности на 1 место (2014-2015 гг. – 59 место, 4,19 балл) и по размеру рынка на 1 позицию (2014-2015 гг. – 7 место, 5,77 балл). Несмотря на это, развитость финансового рынка всё ещё остаётся слабой, наблюдается дефицит доверия инвесторов к финансовой системе. Помимо этого, к отрицательным факторам добавились экономические санкции со стороны Северной Америки и Западной Европы и внешняя неопределённость относительно будущего цен на минеральные ресурсы.

В третьей группе факторов, именуемых факторами инноваций, РФ за 2015-2016 гг. занимает 76 место со значением 3,54. В сравнении с рейтингом 2014-2015 гг., в котором РФ расположилась на 75 месте с баллом 3,54, страна опустилась на 1 пункт, однако балльная оценка при этом не изменилась. Согласно рейтингу 2015-2016 гг. РФ заняла 80 место по зрелости бизнеса со значением 3,79 и 68 место по инновациям с баллом 3,29. В сравнении с рейтингом 2014-2015 гг. показатель зрелости бизнеса возрос на 6 ступеней, при этом балльная оценка вовсе не изменилась (2014-2015 гг. – 86 место, 3,79 балл), а показатель инноваций наоборот потерял 3 пункта, хотя балл остался тот же (2014-2015 гг. – 65 место, 3,29 балл). Данная группа факторов отстаёт в конкурентоспособности среди стран мира больше всего. Ключевой проблемой является недостаточный инновационный потенциал.

Доля объема мирового рынка инновационной продукции РФ составляет менее 1%, в то время как доля стран Европейского Союза составляет третью часть мирового рынка, доля США – более четверти. Для повышения конкурентоспособности в данной области Российской Федерации целесообразно реализовать переход на инновационную экономику, главная цель, которой подразумевает под собой повышение уровня качества жизни граждан страны. Данная концепция важна, так как основа развития инноваций – это стабильное экономическое положение и социальная ориентированность экономики.

Не менее важным фактором развития инновационного потенциала РФ являются капиталовложения в НИОКР (2-3% ВНП) и внедрение её достижений в производство товаров и услуг, что определяет высокий интеллектуальный уровень труда. Затраты РФ на НИОКР в 2012 г. составили 1,12% ВВП. Несмотря на рост расходов на НИОКР, показатель затрат на исследования и разработку неуклонно снижается: в 2002 г. расходы РФ на НИОКР составляли 1,27% ВВП.

Строительство научно-технологических инновационных комплексов по разработке и коммерциализации новых технологий ещё один фактор развития инноваций. Инновационный центр «Сколково» является отличным для этого примером. Создание компаний, которые были бы успешны и конкурентоспособны на мировом рынке – одна из задач подобных научных центров.

Еще одним важным направлением развития инновационного потенциала страны является развитие человеческого потенциала. Согласно исследованию Human Development Report 2015 г РФ занимает 50 место с индексом 0,798. Важной составляющей показателя является уровень образования. Высокий уровень говорит о развитости и благополучии государства.

**Выводы**. По результатам исследования было выявлено, что категории «институты и инновации» в рейтинге глобальной конкурентоспособности являются слабыми местами

экономики Российской Федерации, отрицательно влияют на конкурентоспособность страны. Основными направлениями повышения данных категорий являются формирование эффективной системы исполнительной власти, переход на инновационную экономику, увеличение расходов на НИОКР, а также развитие человеческого потенциала.

## МАКРОЭКОНОМИКА ИЛИ МИКРОЭКОНОМИКА: НА ЧТО ОПЕРЕТЬСЯ ИНВЕСТОРУ?

Бабичева Л.Ю.[1]
[1]*студентка кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.геогр.н., доцент Побирченко В.В.
impogirl@mail.ru

**Введение.** Перед инвестором всегда стоит нелегкая задача выбора объекта инвестирования. Для осуществления такого выбора проводятся различные исследования рынков, отраслей, многих иных факторов.

**Цель и задачи исследования**. Автором сделана попытка установить, являются ли только макроэкономические факторы, традиционно рассматриваемые в подобных ситуациях, основными для выбора объекта инвестирования или же исследование микроэкономических показателей также может дать эффективный результат.

**Результаты исследования**. Понимание сильных и слабых сторон макроэкономического и микроэкономического анализа позволит в целом произвести более полное, всестороннее рассмотрение вопроса выбора объекта инвестирования, а каждому отдельно взятому инвестору, в частности, принять более продуманное и взвешенное решение.

Позиция, созданная главными новостными источниками, гласит: инвестор должен выявить правильный макроэкономический прогноз, один из многих, и затем сделать правильные инвестиционные решения, которых также может быть несколько. Несмотря на данный совет, инвесторам стоит прекратить пытаться принять решения исключительно на основе макроэкономических прогнозов. Как показывает практика, большинство отлично обученных экономистов часто неправильно истолковывает макроэкономические данные. Шансы на то, что инвесторы добьются большого успеха, используя данные макроэкономических прогнозов, малы. Вместо этого, инвесторам следует понять фундаментальные факты, представленные в микроэкономической теории. Это - более тонкая и более конкретная наука с гораздо меньшим количеством недостатков, чем макроэкономика. В результате, потенциальная вероятность совершения ошибки инвестором значительно уменьшается.

Микроэкономика концентрирует свое внимание на домашних хозяйствах, фирмах или отраслях. Она занимается измерением предложения и спроса в этом узком кругу субъектов и, по существу, игнорирует другие факторы, чтобы лучше понять реальные экономические отношения. Часто представляемый графически, микроэкономический анализ в основном базируется на логике и показывает, как цены помогают координировать человеческую деятельность для достижения точки равновесия.

Макроэкономика применяет иную манеру действия. Она старается измерить явления, затрагивающие экономику страны в целом, прежде всего через агрегированную статистику и эконометрические корреляции. В микроэкономике, например, усложняющие переменные часто принимаются за постоянные, чтобы не брать в расчёт зависимость показателей от определенных изменений - тех самых изменений в макроэкономике, где периодические данные собираются и затем исследуются на предмет получения неожиданных результатов.

Для этого требуется, чтобы огромное количество исследований было проведено правильно, однако следует учесть, что в некоторых случаях, у специалистов в области макроэкономики даже нет необходимых инструментов для проведения подобных измерений.

Экономика является чрезвычайно сложной и динамичной системой. Если использовать электротехническую терминологию, можем сказать, что трудно идентифицировать реальные сигналы в макроэкономике, потому что в данных много «шумов». Специалисты в области макроэкономики часто не приходят к единому мнению о том, как эффективно проводить измерения или как составлять прогнозы. Новоявленные экономисты появляются со своими персональными точками зрения и их интерпретацией, которые, естественно, могут сильно отличаться друг от друга. Соответственно, инвесторы могут легко сделать неправильные выводы.

Инвесторам стоит изучить основы экономики, хотя существует большая вероятность, что они будут введены в заблуждение. Экономисты часто представляют информацию категоричным способом, чтобы казаться авторитетными или научными, но среди грамотных экономистов встречаются и такие, кто делает плохие, некачественные прогнозы. Однако это не препятствует тому, чтобы они делали смелые заявления на темы, в которых существует большая доля неопределенности.

Инвесторы могут проявить больше скромности, и это - то, где микроэкономика может действительно помочь. Может не быть никакой пользы от попытки предсказать, каким будет значение Standard & Poor's 500 через 12 месяцев или какие в то время будут темпы инфляции в Китае. Но инвесторы могут попытаться найти компании с продуктами, которые демонстрируют низкую эластичность цены по спросу, или выявить, какие отрасли меньше всего зависят от цен на нефть и т.д.

**Выводы.** Таким образом, микроэкономика может помочь с большей точностью и большей степенью определенности понять, какие компании, скорее всего, будут использовать свои ресурсы эффективно и создавать большую прибыль, и инструменты такого анализа просты и понятны. Макроэкономика же может быть более амбициозной, но её послужной список до сих пор гораздо менее привлекательный.

# УЧАСТИЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Бездушный Н.С.[1]
[1]*магистрант кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В. И. Вернадского*
научный руководитель: к. э. н., доцент Буценко И. Н.
yesss95@mail.ru

**Введение.** Определение позиций и роли той или иной страны в международной торговле – неоднозначный процесс, который не может дать конкретный ответ на поставленный вопрос. Он требует учета и анализа ряда показателей, характеризующих страну с различных позиций в международной торговле. Среди основных критериев большинство ученых выделяют показатели активности страны в международной торговле.

**Цель и задачи исследований.** Цель – выделить и проанализировать основные тенденции участия Российской Федерации в международной торговле. Для достижения цели поставлены следующие задания: определить долю страны в мировом экспорте и импорте товаров и услуг; проанализировать динамику показателей активности России в международной торговле за последние три года. Для решения поставленной цели использованы общенаучные и экономико-статистические методы.

**Результаты исследований.** Россия занимает передовые позиции в мировом хозяйстве по запасам природных ресурсов, однако ее доля в мировом промышленном производстве и сельском хозяйстве невысока и не превышает 3%. Вместе с тем Россия слабо вовлечена в процессы международного обмена продукцией Россия. Доля страны в мировом экспорте товаров и услуг составляет 1,9%, импорте – 1,4%. По удельному весу в мировом экспорте товаров Россия уступает развитым странам, прежде всего США (в 2015 г. доля составила 9,1%), Германии (8,1%), Японии (3,8%), а также развивающемуся Китаю (13,8%).

При этом за период 2013-2015 гг. доля участия России на мировом рынке товаров и услуг имеет тенденцию к сокращению (рисунок 1).

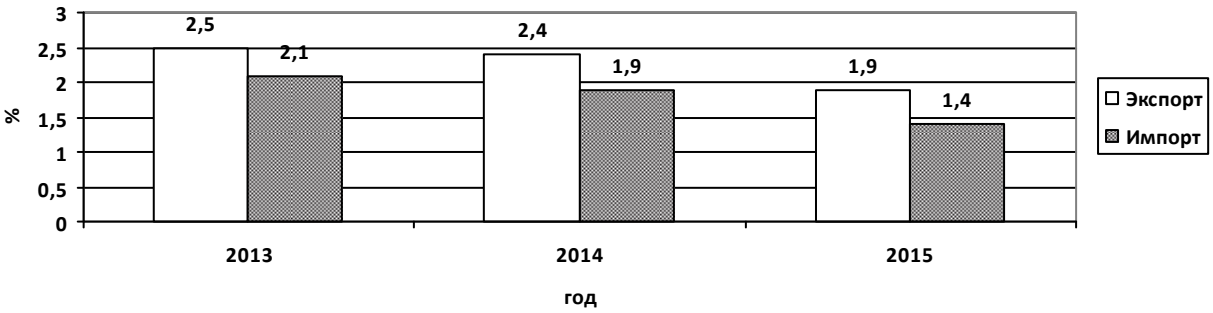



Рисунок 1 – Доля России в мировом экспорте и импорте товаров и услуг, %

Источник: рассчитано и составлено автором на основе данных: http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders /reportFolders.aspx

Позиции России на мировом рынке товаров обеспечиваются за счет минерального сырья и топлива, металлов и драгоценных камней, рынке услуг – предоставления транспортных услуг.

Степень вовлеченности России в мировое хозяйство определяется на основе показателей активности ее участия в международной торговле (таблица 1). За период 2012-2015 гг. показатель внутриотраслевой международной специализации имеет положительную динамику – за рассматриваемый период он увеличился на 5 п.п. до 27,4%. Это свидетельствует о том, что степень вовлечения экономики России во внутриотраслевую международную специализацию растет. Увеличение экспортной квоты в 2012-2014 гг. на 1 п.п. до 30,2% следует рассматривать как свидетельство усиление степени участия России в

международном разделении труда. Аналогичные выводы можно сделать, анализируя показатель внешнеторговой квоты. Возрастание импортной квоты в 2014 г. до 23% свидетельствовало об увеличении зависимости народного хозяйства от импорта.

Показатели активности России в международной торговле свидетельствуют о том, что в систему международной экономической специализации страна «встроена» относительно слабо.

Таблица 1 – Динамика показателей активности России в международной торговле

| Показатель | Год | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| Коэффициент внутриотраслевой международной специализации, % | 22,4 | 21,0 | 23,5 | 27,4 |
| Экспортная квота, % | 29,2 | 28,3 | 30,2 | -* |
| Импортная квота, % | 22,0 | 22,4 | 23,0 | -* |
| Внешнеторговая квота, % | 51,3 | 50,7 | 53,2 | -* |
| Коэффициент покрытия импорта товаров экспортом, % | 157,8 | 153,3 | 161,6 | 175,4 |

*Примечание: отсутствуют данные по размеру ВВП за 2015 г.

Источник: рассчитано и составлено автором на основе данных: http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders /reportFolders.aspx

Низкие темпы роста внешнеторговой активности страны стали следствием глобального кризиса, в частности действия целого ряда факторов: падения спроса и цен на основные сырьевые товары на мировых рынках; кризиса доверия между различными экономическими субъектами; ужесточения требований к контрагентам, роста процентных ставок.

Несмотря на низкую вовлеченность России в международную торговлю, страна имеет положительное сальдо торгового баланса, т.е. является преимущественно экспортирующей. Коэффициент покрытия импорта товаров экспортом в 2015 г. составил 175,4%, причем он вырос по сравнению с 2012 г. на 17,6 п.п. (см. таблицу 1).

Нерациональной остается структура экспорта товаров России: минеральные продукты составляют 70,5% (в 2014 г.). При этом доля машин, оборудования и транспортных средств достигает лишь 5,3%, продукции химической промышленности – 5,9%.

На мировых рынках услуг Россия выступает в роли нетто-импортера, постоянно имея в торговле ими отрицательный баланс. Это объясняется неразвитостью в стране транспортной и туристической инфраструктур, слабостью финансовых, консультационных, аудиторских и иных подобных организаций.

В торговле услугами России преобладают транспортные услуги (31,2%), прочие деловые услуги (25,5%) и услуги, связанные с перемещением через государственную границу физических лиц – деловые поездки и туризм (17,9%).

В передовых странах развитие производства, и в том числе услуг, осуществляется на основе собственных НИР, лицензий и производства высокотехнологичного оборудования на национальных предприятиях, что не исключает и необходимого импорта. В России развитие производства и в том числе сферы услуг базируется в значительной мере на выручке от экспорта энергоресурсов.

Динамика внешнеторговых операций за последние три года была крайне неустойчивой, что отражает существующие проблемы не только во внешнеэкономической сфере страны, но и общей ситуации в экономике.

**Выводы.** Экономику России нельзя назвать полностью открытой, о чем свидетельствуют показатели активности России в международной торговле Путь к открытой экономике – путь длительный, требующий учета экономических особенностей страны. И хотя приспособление России к реалиям конкуренции в рамках мировой экономической системы идет довольно противоречиво, страна постепенно втягивается в интеграционные процессы, происходящие в мире.

# АНАЛИЗ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Елисеева К.Ю.[1], Аносова О.Ю.[2]
[1]*магистрант кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
[2]*магистрант кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Илясова Ю.В.
ilyasovajuli@mail.ru

**Введение.** Российская Федерация является одним из крупнейших государств, что определяет её место в глобализирующемся мире. Однако, она включилась в процесс глобализации в довольно сложное для себя время, ввиду чего существует ряд проблем, связанных с развитием. В своем развитии, как экономическом, так и социальном, Россия значительно отстает от развитых стран, формирующих экономические стандарты и уровень жизни. Несмотря на то, что Россия входит в десятку экономик мира, по различным международным индексам позиции страны варьируют от 6-го десятка до второй сотни. Эти отставания связывают с тем, что структурные изменения в России протекают довольно медленно, а, как известно, структура и динамика развития экономики взаимосвязаны, следовательно, необходимо ускоренное развитие новых отраслей, производств и технологий, повышение уровня жизни населения, что впоследствии позволит достичь и поддерживать необходимый уровень динамики развития.

**Цель и задачи исследования.** Цель данного исследования – провести анализ показателей экономического и социального развития России и определить пути разрешения имеющихся проблем. Для достижения цели были поставлены следующие основные задачи: проанализировать динамику развития экономического и социального развития России и разработать пути разрешения проблем социально-экономического развития. В ходе исследования были использованы общенаучные, экономико-статистические и графические методы исследования.

**Результаты исследования.** Темпы экономического развития страны напрямую зависят от уровня ее социально-экономического развития. При этом, одним из важнейшийх показателей социально-экономического развития государства можно считать ВВП на душу населения по паритету покупательной способности (ППС). Российские показатели ВВП по ППС имеют тенденцию к возрастанию (Рисунок 1).

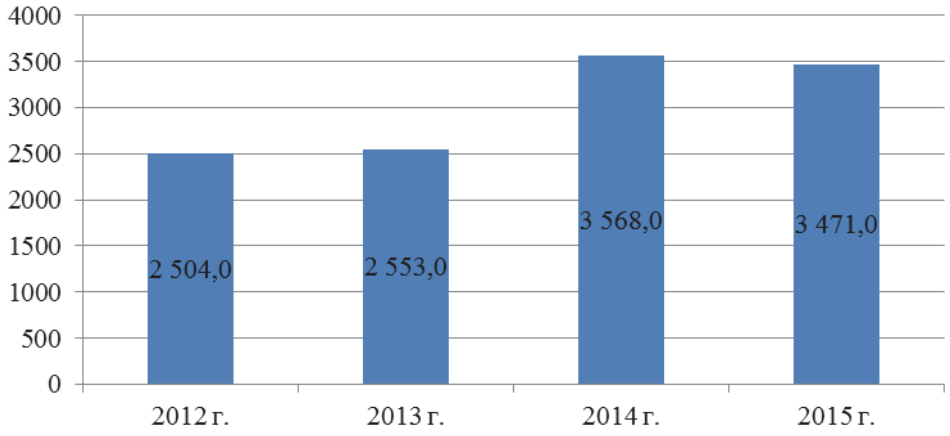



Рисунок 1. – Размер ВВП по ППС России, млрд. долларов США

Наивысший показатель был достигнут в 2014 г. и составил 3568,0 млрд. долл. США с последующим снижением в 2015 г. до 3471,0 млрд. долл. США.

Однако, за последние несколько лет темпы социально-экономического развития России сократились более, чем втрое.

Динамика роста ВВП на душу населения к соответствующему периоду прошлого года, как и динамика показателей темпов роста объема промышленного производтва, очевидно, демонстрируют тенденцию к спаду (Табл. 1).

Таблица 1. - Макроэкономические показатели, %

| Годы | ВВП | Промышленное производство |
|---|---|---|
| 2012 г. | 3,4 | 2,6 |
| 2013 г. | 1,3 | 0,1 |
| 2014 г. | 0,6 | 0,6 |
| 2015 г. | -3,9 | -3,5 |

В ноябре 2008 г. правительством Российской Федерации была утверждена Концепция долгосрочного социально-экономического развития до 2020 г., в которой были спрогнозированы макроэкономические показатели развития России. Однако, фактические показатели не совпадают с прогнозируемыми. Так, согласно данной концепции, прогнозируемый среднегодовой прирост ВВП 2011-2015 гг. должен был составить 6,4%, когда фактический составляет -3,9%; промышленное производство, в свою очередь, должно было ежегодно возрастать на 5,3%, а показатель 2015 г. составил -3,5%. Это говорит о том, экономическое развитие России замедлилось, конкурентоспособность страны падает, а её уязвимость в условиях геополитического соперничества растет.

Главной причиной для такого резкого замедления экономического роста на протяжении приведенного периода можно считать коренные изменения в условиях, источниках и факторах экономического роста, которые произошли под влиянием кризиса 2008-2009 гг. в России, а также введенные в 2014-2015 гг. санкции, которые явно нанесли удар по экономике нашей страны.

**Выводы.** В ходе исследования был сделан вывод о том, что, для преодоления отставания и достижения целей, определенных концепцией социально-экономического развития, России необходимо сформировать новую модель развития, а именно требуются:

- модернизация промышленного производства, внедрение инноваций;
- изменения финансовой политики;
- работа над улучшением инвестиционного климата, которая позволит сделать российский бизнес более привлекательным для иностранных инвесторов;
- улучшение качества функционирования общественных институтов;
- повышенное внимание к отраслям, обеспечивающим преумножение человеческого капитала;
- изменения вектора направленности экономической политики в сторону модернизации экономики и поиска инновационных путей развития;
- применение мер, направленных на борьбу с импортозависимостью;
- модернизация инфраструктуры, и др.

России необходимо преодолеть негативные тенденции, которые прослеживаются в социально-экономическом развитии, и стремиться к уровню, соответствующему статусу ведущего мирового государства.

# ВВП – ГЛАВНЫЙ ИНДИКАТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Фахретдинова Н. И.[1]
[1]*студентка кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В. И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Буценко И.Н.
nazmie041@gmail.com

**Введение.** Для оценки развития национальных экономик стран мира необходимо использовать целую систему макроэкономических показателей. Важнейшим из них является валовой внутренний продукт (ВВП). Данный показатель является общим, с его помощью можно определить конечный результат производственной деятельности в стране, как в материальной, так и в нематериальной сфере. ВВП отражает масштабы экономики страны и лежит в основе большинства международных классификаций.

**Цель и задачи исследования.** Цель – изучить динамику ВВП России в условиях глобализации и выделить причины, обуславливающие её изменение.

В процессе проведенного исследования использованы следующие методы исследования: методы анализа и синтеза (при определении отличия номинального и реального ВВП); экономического анализа (при оценке темпов роста и прироста ВВП); табличный метод (отражение данных в наиболее информативной форме – таблица).

**Результаты исследования.** ВВП является главным индикатором национальной экономики. Поэтому при оценке макроэкономической ситуации в стране и построении долгосрочных экономических стратегий основное внимание уделяется динамике роста или снижения ВВП к предшествующим годам либо к предшествующему кварталу.

Для анализа и сравнения, зачастую, используется реальный ВВП, из которого исключено влияние изменения уровня цен в стране и выражается он в ценах базового года. Только при сильных колебаниях валютного курса правительство и ЦБ ориентируется на номинальный прирост ВВП, тем самым пытаясь ослабить курс для поддержания роста в номинальном выражении, что оказывает стимулирующий эффект на производство и потребление.

По данным Всемирного банка в 2015 г. Россия занимает 10 место в мире по объему ВВП – 1860 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 2015 г. Россия уступила свою позицию Италии и Индии. Всего на долю России в 2015 г. приходится около 2,4% мирового ВВП.

С началом мирового экономического кризиса в 2008-2009 гг. произошло значительное снижение уровня ВВП в России. С 2010 г. ВВП России имеет устойчивую тенденцию к росту, в 2014 г. данный показатель вновь снижается. Более подробно изменение показателя ВВП России можно проследить, рассчитав темпы роста и прироста ВВП (Табл. 1).

Таблица 1 – Показатели динамики ВВП России за 2011-2015 гг.

| Годы | Показатель ВВП, млрд. долл. США | Темп роста, % | Темп прироста, % |
|---|---|---|---|
| 2011 | 1885 | | |
| 2012 | 1954 | 103,7 | 3,7 |
| 2013 | 2113 | 108,1 | 8,1 |
| 2014 | 2057 | 97,3 | -2,7 |
| 2015 | 1860 | 90,4 | -9,6 |

Источник: составлено автором на основании данных Росстат

За период с 2011 – 2015 гг. наблюдается постоянное сокращение темпов роста ВВП. В

2014 г. показатель годового прироста ВВП достиг отрицательного значения и составил -2,7%. Наименьший показатель ВВП за весь рассматриваемый период в 2015 г. (1860 млрд. долл. США), при этом годовой темп прироста отрицательный ( -9,6%) (табл. 1).

К основным причинам, снижения темпов роста ВВП с 2011 г. можно отнести следующие: высокая инфляция; высокие процентные ставки по кредитам; неблагоприятный инвестиционный и деловой климат в стране; сырьевой характер импорта, который делает страну в большей степени зависимой от внешних факторов; замедление роста доходов населения; падение курса рубля; изменение конъюнктуры рынка, в связи со вступлением России в ВТО в 2012 г.

Отрицательный годовой прирост ВВП за 2014-2015 гг. во многом обусловлен западными санкциями в отношении России и падением цены на нефть, что повлекло за собой ослабление рубля. Согласно оценке Брюсселя, размер экономического ущерба от введения санкций составил примерно 75 млрд. евро. Однако, цифра эта весьма условная, поскольку сложно точно определить долю ущерба данного фактора среди большого количества других, ранее воздействовавших на экономическую ситуацию в стране, отрицательных факторов. Как отмечалось выше, устойчивое понижение динамики ВВП наблюдалось в России еще до введения санкций, в таком случае нельзя считать западные санкции причиной спада в экономике РФ, они лишь усилили уже существовавшие негативные тенденции.

Накопленные за долгие годы внутренние диспропорции РФ стали причиной ее сильной уязвимости от внешнего воздействия. Это особенно ощутимо в банковском секторе, который полностью отрезан от доступа к западным кредитам. Финансовые санкции ощутимы и в реальном секторе экономики. Предприятиям, особенно малым и средним, становится труднее получить банковский кредит. Объем кредитов нефинансовым организациям постоянно сокращается.

Значимым фактором, оказавшим непосредственное отрицательное воздействие на экономику России и повлекшее уменьшение темпов роста ВВП, стал обвал мировых цен на нефть. Во втором полугодии 2014 г. цены на нефть марки «Юралс» были снижены со 108 долл. США до 54 долл. США за баррель. Последствия такого снижения для экономики РФ были очень болезненными. Дестабилизация на валютном рынке, падение курса рубля, снижение экспорта и доходной части госбюджета, скачок цен на потребительские товары, обесценение накоплений и снижение уровня жизни значительной части населения, рост банкротств и безработицы – неполный перечень последствий, которые вызвало падение цен на нефть.

**Выводы.** Россия входит в десятку ведущих стран мира по величине ВВП, что указывает на ее значительный экономический потенциал. В последние годы наблюдается устойчивая отрицательная динамика темпов прироста ВВП, которая особенно усилилась в 2014-2015 гг. Внутренние противоречия, несовершенная внутригосударственная и внешняя политика России стали важнейшими причинами спада в экономике страны, и как следствие значительное сокращение ВВП страны. Главным направлением экономической политики России должны стать структурные реформы, в первую очередь диверсификация экономики с целью снижения зависимости от экспорта энергоносителей и от западных кредитов и технологий.

# ВЕНЧУРНЫЕ ФОНДЫ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Горда А.С.[1], Данилюк Е. М.[2]
[1]*доцент кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В. И. Вернадского*
[2]*магистрант кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
yelena_dan@mail.ru

**Введение.** Развитие экономики нашей страны зависит от активного внедрения инноваций, создания нового высокотехнологичного продукта, способного конкурировать как на внутреннем рынке, так и на мировых рынках. Инновационные проекты нуждаются в дополнительном финансировании еще на ранней стадии зарождения, которой присущи высокий риск, поэтому на данном этапе венчурные фонды являются наиболее эффективным инструментом для реализации инновационных стартапов.

**Цель и задачи исследования.** Венчурное капиталовложение способствует эффективному развитию инноваций в Российской Федерации, с этой целью необходимо способствовать увеличению числа венчурных фондов, а также объемов венчурного инвестирования. Задача правительства решить существующие проблемы на рынке венчурного капитала в России и способствовать его притоку в инновационную деятельность хозяйствующих субъектов на территории нашей страны. В процессе разработки и написания данной работы были использованы следующие методы исследования: методы анализа и синтеза, экономико-статистические методы и другие методы.

**Результаты исследования.** Для того чтобы Российская Федерация перешла на новый инновационный путь развития экономики, венчурный бизнес должен быть неотъемлемой частью этого процесса. Так как основные потенциальные инвесторы не рискуют вкладывать капитал в научные проекты и инновационную деятельность, венчурные капиталовкладчики, напротив, готовы финансировать такие предприятия и проекты, так как они «вооружены» опытом, обладают выдержкой, и способностью вести данный бизнес.

В связи с изменением экономической и политической ситуации в РФ, нестабильностью курса национальной валюты, рынок венчурного капитала пошел на спад. Так, согласно данным официальной статистики, совокупный капитал действующих венчурных фондов и прямого инвестирования с 2014 года имеет тенденцию к снижению. В 2014 году этот показатель составил 27956 млн. долл. США, а в 2015 году сократился до 24763 млн. долл. США. Так для сравнения совокупный капитал фондов в 2012 году составлял 26064 млн. долл. США, то показатель 2015 года имеет отметку ниже чем в 2012 году.

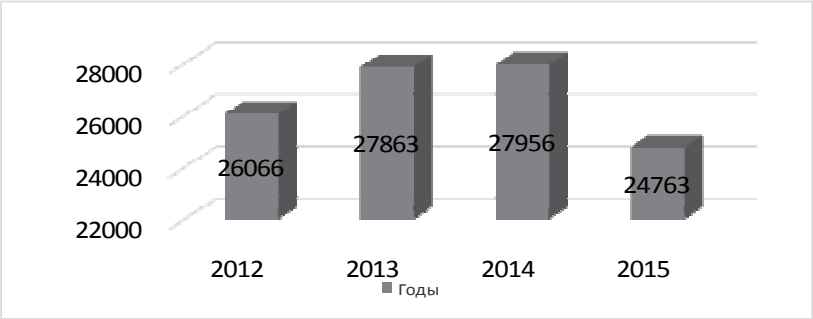


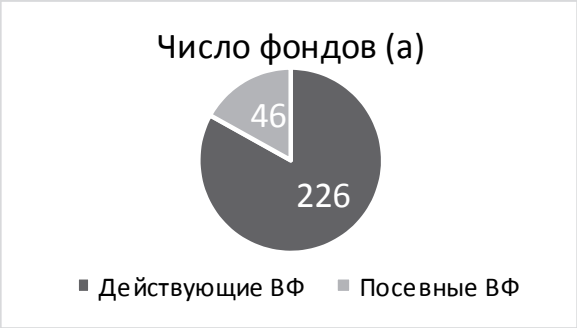

Рисунок 1 – Совокупный капитал действующих венчурных фондов и прямого инвестирования за период 2012-2015 гг., млн. долл. США

Источник: составлено автором на основе [Прямые и венчурные инвестиции в России 2015 / Обзор рынка: РВК. – 2015., с.15]

Что касается относительного прироста совокупного капитала действующих венчурных

фондов и прямого капиталовложения, за период 2012-2015 года, можно отметить снижающуюся тенденцию. В 2012 году прирост составил 22,6%, в 2013 году этот показатель сократился практически в три раза и составил 6,9%, в 2014 году сократился в шесть раз и уже составил 0,3%, а в 2015 году относительный прирост имеет отрицательное значение -11,4%.

Число действующих венчурных фондов в 2015 году в России составляет - 226, а общий объем капитала венчурных фондов в этом же году составил 4125 млн. долл. США. Число посевных венчурных фондов в РФ в 2015 году – 46, а общий объем капитала посевных венчурных фондов в том же году составляет 458 млн. долл. США. Число венчурных фондов и прямого капитала с участием государственного капитала в 2015 году составляет - 58, а с участием других частных фондов – 280.



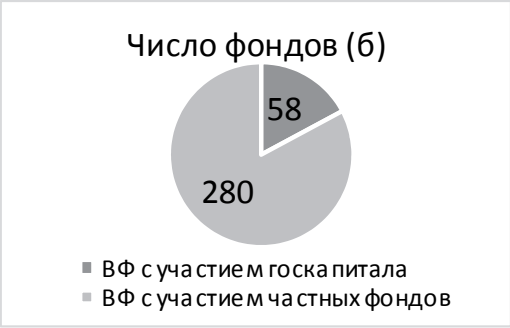




Рисунок 2 (а, б)– Число действующих и посевных венчурных фондов, а также с участием госкапитала и частных фондов в РФ в 2015 г

Источник: составлено автором на основе [Прямые и венчурные инвестиции в России 2015 / Обзор рынка: РВК. – 2015.,с. 17]

Соответственно можно сделать вывод о том, что относительная доля венчурных фондов с участием частных фондов значительно превышает показатели с участием государственного капитала, число действующих венчурных фондов в Российской Федерации в 2015 не велико, а число венчурных фондов на посевной стадии практически незначительно.

Специализирующими организациями направлены программы по развитию венчурных фондов, которые будут способствовать выходу экономики России на новый инновационный путь развития. Выраженная необходимость во ВФ для предприятий и инновационного бизнеса отражена в следующих пунктах:

1.Крупным компаниям легче выводить инвестиционно-инновационную деятельность в отдельное структурное подразделение, так как такие организации менее мобильны и не успевают быстро реагировать на изменяющиеся события, которые происходят на рынке инноваций, технологий и экономике в целом. Поэтому, именно ВФ направлены на ведение инвестиционно-инновационной деятельности, на проведение анализа рынка, исследования научных проектов и стартапов, также ВФ реагируют и подстраиваются под быстро сменяющиеся тенденции.

2. ВФ помогают вовлекать предприятие в инновационную активность, при создании продукта или услуги, при мониторинге рынка и изучении конкурентов.

3. ВФ чаще всего выступают посредником между стартапом и крупной компанией, которая может поспособствовать развитию таких инновационных проектов.

**Выводы.** Венчурный бизнес пока слабо развит в экономике России, но в перспективе данная деятельность служит важным элементом для создания научно-технологического прогресса в нашей стране. Прямой иностранный капитал неразрывно связан с инновационной деятельностью и венчурным бизнесом в нашей стране. Венчурное капиталовложение реализуется на ранних этапах зарождения научно-исследовательских проектов, что дает возможность развитию инновационной активности в России. Необходима государственная политика регулирующая направленность инвестиций в инновационную

# ПЕРСПЕКТИВЫ УЧАСТИЯ РОССИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ НЕФТИ

Горда О.С.[1], Кучерова И.В.[2]
[1]*доцент кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В. И. Вернадского*
[2]*студентка кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
91inno4ka91@mail.ru

**Введение.** На современном этапе актуальным является оценка позиций России на мировом рынке нефти и влияние мирового рынка на факторы внутренней конъюнктуры. Российская Федерация многие годы занимает лидирующие позиции по добыче нефти.

Однако сталкивается со множеством проблем, снижающих эффективность участия в международной торговле топливно-энергетическими товарами и отрицательно сказывающихся на ее долгосрочной рыночной конкурентоспособности.

**Цель и задачи исследований.** Цель – выявление перспектив и направлений активизации внешнеэкономической деятельности России на мировом рынке нефти с целью поддержания ее конкурентных позиций. Для решения поставленной цели использованы методы научной абстракции, индукции и дедукции, системного анализа, анализа и синтеза.

**Результаты исследований, их краткий анализ.** Запасы энергоресурсов России обеспечивают удовлетворение потребностей страны за счет внутреннего производства и возможность продавать значительную их долю за рубеж. Россия занимает 2-е место по добыче нефти в мире в 2015 году.

Таблица 1 – Рейтинг стран мира по добыче нефти, 2015 год

| Место | Страны |
|---|---|
| 1 | Саудовская Аравия (11505 тыс. баррелей в сутки) |
| 2 | Россия (10838 тыс. баррелей в сутки) |
| 3 | США (11644 тыс. баррелей в сутки) |
| 4 | Китай (4246 тыс. баррелей в сутки) |
| 5 | Канада (4292 тыс. баррелей в сутки) |
| 6 | Иран (3614 тыс. баррелей в сутки) |
| 7 | Объединенные Арабские Эмираты (3712 тыс. баррелей в сутки) |
| 8 | Ирак (3285 тыс. баррелей в сутки) |
| 9 | Кувейт (3123 тыс. баррелей в сутки) |
| 10 | Венесуэла (2719 тыс. баррелей в сутки) |

Источник: составлено и рассчитано автором на основе *www.wto.org*

Ежедневно из месторождений извлекается свыше 10 миллионов баррелей в день, и этот объём постоянно растёт. В процентном соотношении от мировой нефтедобычи доля РФ составляет 12,7%. Основное положение по добычи нефти составляют ВИНК (вертикально-интегрированные нефтяные компании). Нефтяной комплекс России включает в себя 11 крупных нефтяных компаний. Они осуществляют полный комплекс нефтяных работ – от разведки, добычи и переработки нефти до ее транспортировки и сбыта нефтепродуктов. Среди крупных нефтяных компаний можно выделить: Лукойл, Роснефть, ТНК, Газпром нефть, Сургутнефтегаз, Сибнефть, Татнефть, Славнефть. При этом 36% производства нефти приходится на Роснефть. Транспортировку 89% добываемой в России нефти и 25% нефтепродуктов осуществляет компания Транснефть.

Таблица 2 – Основные показатели внешней торговли России нефтью и нефтепродуктами в 2011-2015 гг. и темпы их прироста

| Показатель | 2011 г. | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. |
|---|---|---|---|---|---|
| Экспорт, млн. долл. США | 277,3 | 284,9 | 258,6 | 283,1 | 203,3 |
| Импорт, млн. долл. США | 2,0 | 1,3 | 1,2 | 1,6 | 1,4 |

Источник: составлено и рассчитано автором на основе *www.customs.ru*

В 2015 году по сравнению с 2014 годом стоимостный объем топливно-энергетических товаров снизился на 37,7%. Почти весь товарооборот нефти и нефтепродуктов России приходится на экспорт. Доходы от экспорта углеводородов используются для финансирования и развития других отраслей экономики России, инфраструктурных проектов, формирования золотовалютных резервов. Наблюдается постепенное снижение темпов роста этих показателей, что может свидетельствовать о негативных процессах в нефтяной отрасли.

Основные факторы, которые способны привести к падению до минимальных значений темпов роста национального энергетического экспорта:

- возможное дальнейшее снижение мировых цен на нефть и введенные санкции;
- развитие нетрадиционных отраслей энергетики;
- усиление конкуренции на национальных рынках энергоресурсов стран – торговых партнеров России

Необходимо принять комплексные меры, направленных на укрепление позиций России на мировом рынке нефти и обеспечение устойчивого развития ее топливного экспорта, играющего ключевую роль в формировании ресурсной базы модернизации отечественной экономики. Заложить оптимальные ценовые сценарии в стратегические документы и государственную политику в сфере ТЭК России.

Если взглянуть на историю мировой энергетики, стадия подъема цен на энергоресурсы имеют временные рамки (около 20-25 лет), затем наступает стадия к снижению. Очередная тенденция к снижению цен на ископаемое топливо может произойти уже к концу десятилетия.

**Выводы.** Несмотря на то, что Россия сумела укрепить свои позиции на мировом рынке нефти, превратившись в крупнейшего мирового поставщика, она сталкивается со множеством проблем, снижающих эффективность участия России в международной торговле топливно-энергетическими товарами и отрицательно сказывающихся на ее долгосрочной рыночной конкурентоспособности. Для России нестабильная ситуация на мировых энергетических рынках, переход ведущих стран на новые энергоэффективные технологии, геополитическая напряженность как вблизи границ Российской федерации, так и в государствах Ближнего и Среднего Востока, трансформация экономики крупных торговых партнеров, (включая рост, развитие добычи сланцевых углеводородов,) являются факторами серьезных рисков, а также фактором, стимулирующим инновационное экономики, расширение несырьевого экспорта, развитие внутреннего рынка, человеческого и природного капитала.

# ЭТАПЫ И УСЛОВИЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ КАК РЕШАЮЩЕГО ФАКТОРА МИРОХОЗЯЙСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

Грушев А.С.[1]
[1]*студент кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.г.н., доцент Осадчий Е.И.
aleczmw@gmail.com

**Введение.** Современная мировая экономика как совокупность национальных хозяйств и их экономических и политических взаимоотношений обретает новое качество: важнейшей формой и одновременно новым этапом интернационализации хозяйственной жизни становится глобализация. Она охватывает важнейшие процессы социально-экономического развития стран мира, способствует ускорению их экономического роста и модернизации. Сегодня все страны мира в разной степени охвачены процессом глобализации. В этой связи вопрос глобализации мировой экономики является очень актуальным, так как глобализация влияет на все сферы общественной жизни. Наибольший интерес, с точки зрения степени и глубины разработки исследуемых проблем, представляют работы таких зарубежных и российских исследователей: К. Джоуитт, М.Н. Осьмова, И. Г. Владимирова, К. Омэ, Ю.В. Шишков, А. А. Зиновьев, Л. А. Юнусов. Несмотря на проработанность темы, она представляет определенный интерес для дальнейших исследований ввиду разных подходов в определении места глобализации, ее последствий для мирового хозяйства.

**Цель и задачи исследования.** Целью данной работы является изучение этапов и условий осуществления глобализации как основной движущей силы дальнейшего мирохозяйственного развития. Для достижения поставленной цели необходима постановка и решение двух исследовательских задач: 1) выявить этапность глобализации как сложного, объективного процесса интернационализации хозяйственной жизни; 2) охарактеризовать основные условия процессов глобализации как решающего фактора современного экономического развития.

Теоретическую и методологическую основу проведенного исследования составили публикации, раскрывающие содержание избранной темы. В данной работе использовались такие общенаучные методы исследования: метод абстрагирования, метод анализа и синтеза (на всех этапах работы над темой). Наиболее продуктивными оказались исторический и метод сравнительного анализа. В работе использовались литература по мировой экономике, макроэкономике, международным экономическим отношениям отечественных и зарубежных авторов, материалы печатных СМИ, а также ресурсы Интернет.

**Результаты исследования.** Глобализация мирового хозяйства - относительно новое понятие, введенное в широкий научный оборот в конце 1980-х - начале 1990-х годов. До этого периода термин «глобализация» также использовался, но преимущественно для обозначения конкретного, специфического явления в современной экономике - объединения отдельных рынков сбыта продукции крупных международных компаний и соответственно корпоративной стратегии, направленной не на освоение какого-либо одного национального или зарубежного рынка, а на действия на всех рынках, т.е. в глобальном масштабе. Первым автором, использовавшим этот термин, был американский исследователь Т. Левитт, который в 1983 г. в статье в «Гарвард бизнес ревю» писал о глобальном слиянии рынков отдельных продуктов, производимых крупными транснациональными корпорациями (ТНК).

Относительная новизна самого объекта исследования, а также сложность и комплексность процессов, происходящих в мировой экономике, не позволили пока сложиться единообразному пониманию и определению процессов глобализации мировой экономики. Сохраняются различные подходы к глобализации, различные определения, трактовки содержания данного понятия, а также его временных рамок. По мнению Л. А. Юнусова процесс глобализации мировой экономики можно разбить на три этапа. Первый

этап (1944-1976 гг.) связан с формированием и развитием новой мировой валютной системы (Бреттон-Вудской) и созданием наднациональной организации, наделенной правом следить за функционированием мировой валютной системой - МВФ. Второй этап (1976-1991 гг.) ознаменовался падением Бреттон-Вудской системы, на смену которой пришла Ямайская валютная система. На этом же этапе впервые вводится в оборот термин «глобализация» (1983 г.) и перестает существовать двуполярный мир. Третий этап (1991 г. - по настоящее время) характеризуется активизацией глобальных финансов. В мире остается одна «сверхдержава» - США, укрепляют свои позиции ТНК, стремительно увеличивается международное движение капитала, межстрановое расслоение по уровню доходов населения и темпам экономического роста. По нашему мнению, все это сужает данный процесс до финансовой глобализации. И. Г. Владимирова рассматривает глобализацию как высший этап интернационализации, когда ее постепенное развитие и долго накапливающиеся количественные изменения привели к качественному скачку. А. А. Зиновьев раскрывает этапы глобализации с точки зрения ведения мировой борьбы США со своими противниками, которые в тот или иной момент времени находились на гребне экономического и политического развития. В целом при рассмотрении вопроса о динамике этого процесса ученые сходятся во мнении, что ключевую роль в поворотных моментах глобализации играют даты серьезных экономических и политических событий (кризисы, провалы, рост или радикальные трансформации в мировом хозяйстве).

Важный познавательный интерес представляют условия, способствовавшие развитию глобализации. В первую очередь на ее появление и дальнейшее развитие повлияли политико-экономические условия. Они проявились в том, что внутриотраслевая кооперация в мировом хозяйстве объективно повысила роль надгосударственных факторов в структурно-перестроечных процессах. Это фактически подорвало такие некогда незыблемые принципы, как суверенитет и национальная стратегия развития. Противоречиво и воздействие производственно-финансовых условий. Само начало глобализации неизбежно повлекло за собой неконтролируемое накопление транснационального краткосрочного капитала, противоречивого по самой своей природе. Удовлетворяя текущие потребности экономики, этот капитал, в силу своего спекулятивного характера, способен увеличивать размах конъюнктурных колебаний, порождая национальные и региональные финансовые кризисы и расшатывая политические системы. Процессы глобализации поддерживают социально-политические условия. Несмотря на разные политические и социальные системы, существенное воздействие цивилизационного подхода, господствующие представления о глобализации отталкиваются от идеи о «рыночных» инструментах управления общественными процессами, к чему многие развивающиеся страны не готовы. Там же, где детализация управления имеет место, она происходит под влиянием международных финансовых институтов, а это наслаивает принесенные глобализацией противоречия на неразрешенные, старые проблемы (бедности, голода, отсталости).

Необходимо также учесть, что глобализация стала возможной после перехода от индустриального общества к информационному. Развитие высоких технологий, коммуникаций, СМИ способствовало сближению наций и народов, открыло широкие возможности экономического, политического и культурного сотрудничества.

**Выводы.** Важнейшей тенденцией развития современного мира, является глобализация всех экономических и политических процессов, противостоять которой сейчас не в силах ни одно национальное государство или группировка стран. Глобализацию следует рассматривать как высший этап интернационализации, когда ее постепенное развитие и долго накапливающиеся количественные изменения привели к качественному скачку. Этот процесс с середины 80-х годов XX в. прошел ряд этапов. Современный этап глобализации экономических отношений предполагает сращивание экономик всех стран в одну единую экономическую систему. Благодаря комплексному воздействию условий глобализация характеризуется увеличением потоков товаров, услуг, капиталов, информации, рабочей силы через национальные границы, что приводит к взаимопроникновению как отдельных рынков, так и экономики в целом.

# ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Керимов А.А.[1]
[1]*студент кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: доцент, к.э.н. Илясова Ю.В.
ahtemkerimov@gmail.com

**Введение.** Привлечение иностранных инвестиций в экономику России является весьма актуальным, так как решение данного вопроса будет являться залогом достижения устойчивых и высоких темпов экономического роста нашей страны.

**Цель и задачи исследований.** Цель исследования - изучение проблем и перспектив привлечения иностранных инвестиций в экономику России.

Задачами исследования являются выявление причин инвестиционной привлекательности страны и исследование источников проблем привлечения инвестиций из-за рубежа.

**Методика исследований.** В ходе исследования использовался метод анализа и синтеза.

**Результаты исследований.** Рассматривая проблемы и перспективы привлечения иностранных инвестиций в экономику России, нельзя не акцентировать внимание на политическом факторе, а именно на ужесточении санкций США против России в связи с присоединением Крыма и Севастополя к Российской Федерации. Из-за санкций, введенных в 2014 г., прямые иностранные инвестиции в российские компании резко сократились на фоне замедления экономики и санкций Запада.

Такая тенденция обусловлена рядом факторов, оказывающих негативное влияние на отечественную экономику:

- в результате кризиса 2008 г. и усложнения политико-экономической ситуации в 2015г. во многих странах (особенно в странах ЕС) развитие экономики стран происходит медленнее, что влияет на масштабы международного инвестирования;
- торможение потребительского спроса из-за долговых нагрузок населения. Данные ЦБ РФ свидетельствуют о том, что кредитная нагрузка одного человека представляет собой приблизительно 3,7 средних заработных плат;
- нестабильные цены на нефть, что влечет за собой повышение рисков иностранных инвесторов.

В результате действия данных факторов, инвестиционная привлекательность России значительно упала. Этот факт подтверждают международные консалтинговые компании (Таблица 1).

Таблица 1 - Важнейшие показатели РФ в рейтинге инвестиционной привлекательности

| Показатель | Данные 2014г. | Данные 2013г. | Отклонения | |
|---|---|---|---|---|
| | | | абсолютное | относительное, % |
| Условия ведения бизнеса | 88 | 100 | +12 | 113,63 |
| Получение электроэнергии | 117 | 188 | +71 | 160,68 |
| Кредитование | 109 | 105 | -4 | 96,33 |
| Выплата налогов | 56 | 63 | +7 | 112,5 |
| Обеспечение исполнения контрактов | 10 | 10 | - | - |
| Получение разрешения на | 178 | 180 | +2 | 101,12 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| строительство | | | | |
| Регистрация собственности | 17 | 46 | +29 | 279,58 |
| Защита интересов инвесторов | 115 | 113 | -2 | 98,26 |
| Международная торговля | 157 | 162 | +5 | 103,18 |
| Решение проблемы неплатежеспособности страны | 55 | 53 | -2 | 96,36 |

Таким образом, из десяти анализируемых лишь три показателя (кредитование (на 3,76%), защита интересов инвесторов (1,74%), решение проблемы неплатежеспособности страны (на 3,64%)) снизились на протяжении 2013-2014 гг. Значительно выросла инвестиционная привлекательность страны за счет регистрации собственности (на 279,58%) и получения электроэнергии (160,68%).

Анализируя масштабы привлечения иностранных инвестиций в Россию, можно заметить, что они значительны, но при исследовании их качества, на сегодняшний день они являются несоответствующими для стабильного дальнейшего развития экономики страны.

В сложившейся ситуации, когда российской экономике необходимы инвестиции, а путь к внешним рынкам практически отсутствует, МВФ рекомендует правительству страны прибегнуть к таким реформам, как защита интересов инвесторов, устранение коррупции, понижение барьеров для торговли, интеграция в мировую экономику.

Для стабильного дальнейшего развития экономики страны необходимо как увеличение масштабов, так и улучшение структурно-отраслевых свойств инвестиций, включая иностранные, что влечет за собой необходимость решения следующих проблем: активная мобилизация внутренних источников финансирования высокотехнологичных финишных производств; улучшение деятельности основных институтов финансового рынка; формирование благоприятной институциональной и правовой среды для инвестиций; реализация стратегии стимулирования иностранных инвесторов возможностью прямого участия в реализации достижений инновационного потенциала российской экономики.

В стране осуществляются следующие мероприятия для стимулирования иностранных инвесторов: налоговые каникулы, уменьшение налогов, повышение коэффициента амортизации, создание федеральной информационной системы, льготы и гарантии.

Анализируя вышеприведенные меры по стимулированию иностранных инвесторов, необходимо отметить, что кризис не может полностью изменить инвестиционное положение страны в мире, несмотря на экономические и финансовые потери. Данные положения должны лежать в основе стратегического управления. Также необходима дальнейшая работа квалифицированного персонала по стратегическому планированию.

По оценкам Bloomberg, мировые инвесторы с оптимизмом рассматривают инвестиционную устойчивость страны и видят перспективу развития корпоративного российского сектора.

**Выводы.** На сегодняшний день наиболее привлекательные для инвесторов – российские корпорации, находящиеся на стадии подъема внутренней политики по импортозамещению. При этом, девальвация валюты по отношению к евро, доллару и др. валютам сделало многие промышленные секторы России (например, сельское хозяйство, текстильная промышленность) прибыльными, из-за чего они стали более привлекательными для инвесторов. Многие эксперты считают, что большинство российских активов на сегодняшний день недооценены.

# ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИИ С ИРАНОМ

Керимова Л. Д.[1]
[1]*магистрант кафедры мировой экономики Института экономики и управления ФГАОУ ВО КФУ им. В. И. Вернадского*
научный руководитель: к. э. н., доцент Буценко И. Н.
turkish_thebest@mail.ru

**Введение.** После отмены экономических санкций в отношении Ирана, открылись новые перспективы для укрепления двусторонней торговли с Россией. Потенциал взаимодействия России и Ирана используется не в полной мере, но уже сделаны первые шаги навстречу расширения торгового сотрудничества. Подписание в мае 2016 г. протокола об упрощённом таможенном коридоре**,** проведение международных форумов и выставок способствует наращиванию взаимного товарооборота стран.

**Цель и задачи исследования.** Цель – изучить состояние и динамику внешней торговли России с Ираном, выделить основные направления дальнейшего внешнеэкономического сотрудничества.

Для решения поставленной цели использованы общенаучные и экономико-статистические методы, в частности: методы анализа и синтеза, системный анализ, абстрактно-логический метод, статистический анализ показателей динамики и структуры.

**Результаты исследования.** В 2015 г. общий товарооборот между Россией и Ираном составил 1284,1 млн. долл. США, что на 21,7% ниже показателя предыдущего года (Табл. 1). В 2015 г. зафиксировано снижение объёма экспорта в Иран на 20,9% (до 1016,9 млн. долл. США) и объёма импорта на 24,5% (до 267,2 млн. долл. США). Положительное сальдо торгового баланса за данный период составило 749,7 млн. долл. США.

Таблица 1 – Основные показатели внешней торговли России с Ираном, млн. долл. США

| Показатель | 2014 г. | 2015 г. | Темп прироста 2015/2014 | Январь-май 2015 г. | Январь-май 2016 г. | Темп прироста янв. - май 2016/2015 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Экспорт | 1 286,3 | 1 016,9 | -20,9% | 364,2 | 697,5 | 91,5% |
| Импорт | 353,9 | 267,2 | -24,5% | 136,5 | 158,2 | 16,0% |
| Внешнеторговый оборот | 1 640,2 | 1 284,1 | -21,7% | 500,7 | 855,7 | 70,9% |
| Внешнеторговое сальдо | 932,4 | 749,7 | – | 227,7 | 539,3 | – |

Источник: рассчитано и составлено автором на основе данных: http://stat.customs.ru/apex/f?p=201:7:739038840424405::NO

В первом квартале 2016 г. наблюдается значительный рост объёмов внешней торговли России с Ираном. В январе-мае 2016 г. товарооборот России с Ираном составил 855,7 млн. долл. США, увеличившись на 70,9% по сравнению с аналогичным периодом 2015 года. Положительное сальдо внешней торговли за данный период составило 539,3 млн. долл. США, что в 2,4 раза превышает показатель января-мая 2015 года (227,7 млн. долл. США).

Экспорт из России в Иран в январе-мае 2016 г. увеличился на 91,5% (до 697,5 млн. долл. США), а импорт России из Ирана – на 16,0% (до 158,2 млн. долл. США), что свидетельствует о перспективах торгового сотрудничества стран.

По данным Федеральной таможенной службы России, доля Ирана во внешнеторговом обороте России в 1 квартале 2016 г. составила 0,4223% против 0,2517% в аналогичном

периоде 2015 г. По доле в товарообороте России в 1 квартале 2016 года Иран занял 43 место (в 1 квартале 2015 г. – 50 место).

Основная доля экспорта из России в Иран приходится на следующие группы товаров: черные металлы; злаки; древесину и изделия из нее; древесный уголь; жиры и масла животного или растительного происхождения и продукты их расщепления; электрические машины и оборудование, их части; суда, лодки и плавучие конструкции; топливно-энергетические товары.

В структуре экспорта из России в Иран в 1 квартале 2016 г. наибольший удельный вес занимают следующие виды товаров: машины, оборудование и транспортные средства – 41,03% от всего объема экспорта России в Иран (в 1 квартале 2015 г. – 5,12%); продовольственные товары и сельскохозяйственное сырьё – 35,86% (в 1 квартале 2015 г. – 57,01%); древесина и целлюлозно-бумажные изделия – 9,46% (в 1 квартале 2015 г. – 15,73%); металлы и изделия из них – 9,40% (в 1 квартале 2015 г. – 17,62%).

Иран поставляет в Россию: овощи и некоторые съедобные корнеплоды и клубнеплоды; кожуру цитрусовых плодов или корки дынь; продукты неорганической химии; реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; соль; пластмассы и изделия из них; земли и камень; продукты переработки овощей, фруктов, орехов или прочих частей растений.

В структуре импорта в Россию из Ирана в 1 квартале 2016 г. наибольший удельный вес занимают следующие виды товаров: продовольственные товары и сельскохозяйственное сырьё – 76,83% от всего объема импорта России из Ирана (в 1 квартале 2015 г. – 92,70%); продукция химической промышленности – 15,92% (в 1 квартале 2015 г. – 1,81%); машины, оборудование и транспортные средства – 5,45% (в 1 квартале 2015 г.– 1,43%); минеральные продукты – 0,51% (в 1 квартале 2015 г. – 3,14%).

Потенциал развития взаимной торговли между двумя странами необходимо наращивать за счет расширения торговой инфраструктуры с учетом расширения грузовых перевозок всеми видами транспорта. Важнейшим проектом на современном этапе торгово-экономического сотрудничества России и Ирана является строительство Международного транспортного коридора (МТК) «Север — Юг», основным преимуществом которого считается сокращение в два и более раза расстояния перевозок, а также снижение стоимости перевозки контейнеров по сравнению со стоимостью транспортировки по морскому пути.

МТК «Север-Юг» способствует созданию оптимальных возможностей для перемещения транзитных грузов из Ирана на территорию России и далее в Северную и Западную Европу. Новый транзитный маршрут предлагает странам уникальную альтернативу для диверсификации национальной экономики.

Перспективным является строительство судоходного канала Каспий — Персидский залив. Проект имеет важное стратегическое значение для России и Ирана в силу его геополитической важности, чисто экономического эффекта использования возможности выхода из арктических морей и региона Балтики по воднотранспортной системе России в Персидский залив и Индийский океан.

Принятие решения о реализации проектов и планов по строительству трансиранской железной дороги и транзитного газопровода Иран — Россия позволит существенно расширить внешнеэкономические связи между странами, способствует созданию нового типа международных отношений в духе сотрудничества и взаимной выгоды, формированию полицентричного мира.

**Выводы.** Расширение торгово-экономического сотрудничества России с Ираном позволит укрепить экономические и политические позиции в ближневосточном регионе. Россия стремится стать не только одним из основных торговых партнеров Ирана, но и его военно-политическим союзником в борьбе против международного терроризма. Усиление экономических и политических контактов с ближневосточными государствами является первостепенной задачей России. Такой альянс создает новую силовую ось, что положительно отразиться на общей геоэкономической и геополитической ситуации в мире.

# ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ПЕРЕДОВЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Хомутовская Н.В.[1]
[1]*магистрант кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., доцент Космарова Н.А.
nata_785@mail.ru

**Введение.** Использование новых производственных технологий позволяет достичь высоких экономических результатов в развитии наукоемких производств и высокотехнологических отраслей в рамках формирования инновационной экономики Российской Федерации. В современных экономических условиях уровень внедрения новых технологий отображает эффективность развития научно – технологического производства.

**Цель и задачи исследования.** Цель – определить основные аспекты развития рынка передовых производственных технологий (ППТ) в Российской Федерации в современных экономических условиях. Для достижения данной цели были использованы статистический анализ и системный подход.

**Результаты исследования.** Разработка и использование передовых производственных технологий дает возможность создавать новые отрасли экономики и рынки, способствующие повышению конкурентоспособности национальной экономики страны. Данные технологии позволяют модернизировать и преобразовать производственные сектора, методы и методику организации производства в целом, что приводит к получению более высоких экономических результатов. Динамика разработанных передовых производственных технологий за период с 2011 - 2015 гг. представлена на рисунке 1.

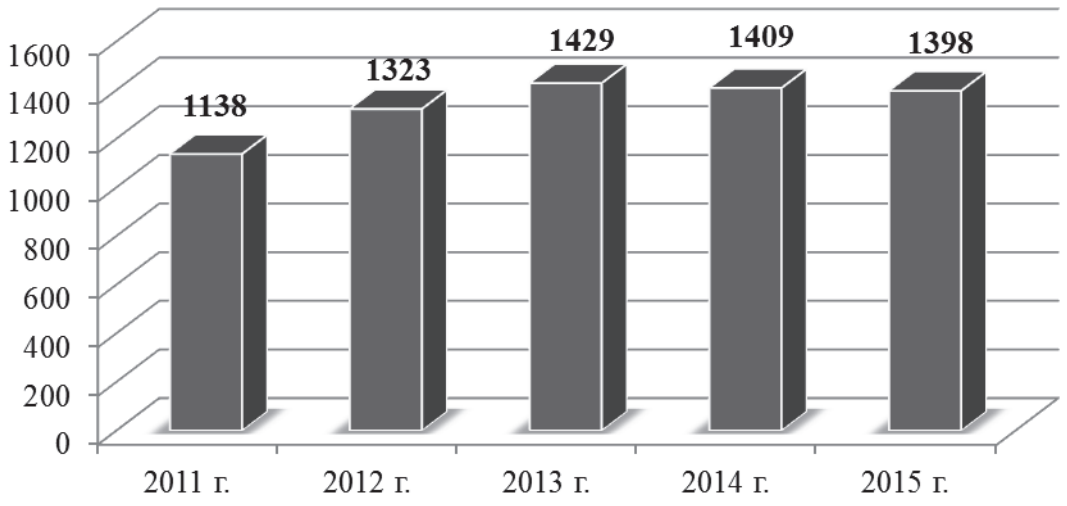



Рисунок 1 – Разработанные передовые производственные технологии РФ за период 2011 – 2015 гг. (ед.)

Источник: рассчитано и составлено автором на основе данных: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science//

За период с 2011 г. по 2013 г. в Российской Федерации количество разработанных передовых производственных технологий имеет тенденцию к росту. Рост составил 291 ед. или 25,57 %. С 2013 г. наблюдалось снижение данного показателя, и к 2015 г. уменьшение количества разработок производственных технологий составило 31 ед. (2,17 %). Анализ данных за пять лет показал, что, несмотря на снижение показателя с 2013 г. по 2015 г. наблюдалось увеличение количества разработок производственных технологий на 260 ед.

или на 22,85 %.

Согласно данным Федеральной службы статистики Российской Федерации за 2015 г. (рисунок 2) максимальная доля разработок производственных технологий по группам наблюдалась в производстве, обработке и сборке (39,20 %) и проектировании (25,68 %), минимальную долю занимают интегрированное управление и контроль (3,29 %), и автоматизированная транспортировка материалов (0,86 %). Доля разработок производственных технологий в сфере связи и управления составляет 16,60 %, производственная информационная система занимает 6,01 %, а автоматизированное наблюдение – 8,37 %.

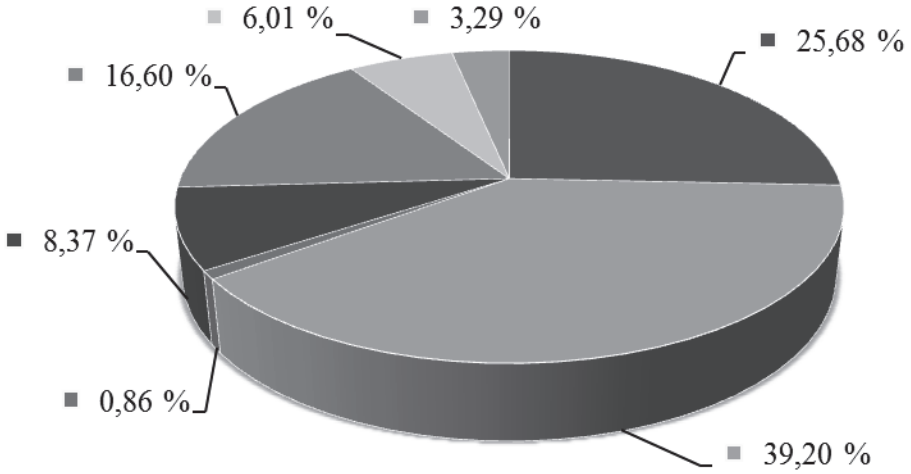



Рисунок 2 – Доля передовых производственных технологий по группам от общего числа разработок производственных технологий в РФ за 2015 г.

Источник: рассчитано и составлено автором на основе данных: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#

За период 2011 – 2015 гг. использование передовых производственных технологий в РФ имеет тенденцию к росту. Рост составил 13,76 % или 26368 ед. При этом, доля собственных разработок в России от числа использованных (согласно Федеральной службе статистики РФ) составляет 5,30 %, что указывает на недостаточно высокий уровень развития рынка производственных технологий и отсутствие необходимого финансирования в научно – технологическую сферу. Данная проблема в настоящее время является наиболее актуальной, и требует поиска необходимых методов и путей решения, результатом которого станет повышение эффективности развития рынка передовых производственных технологий в Российской Федерации.

С целью улучшения своих показателей на мировом рынке России необходимо улучшить финансирование и инвестирование в инновационные проекты, и разработку передовых производственных технологий, сформировать механизмы рационального использования ресурсов, разработать методологию по организации производства и привлечения высококвалифицированных специалистов.

**Выводы.** В ходе данного исследования было определено, что рынок передовых производственных технологий в Российской Федерации, несмотря на улучшения своих показателей за период с 2011 – 2015 гг., находится на низком уровне развития, что указывает на необходимость привлечения внимания и поиску решения задач в сфере разработок передовых производственных технологий. Повышение эффективности в данной сфере позволит стране выйти на новый уровень инновационного развития, и улучшить показатели, способствующие увеличению конкурентоспособности национальной экономики Российской Федерации на мировом рынке среди других стран.

# МЕЖДУНАРОДНЫЙ КРИЗИС ВНЕШНЕЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ

Коркина А.К.[1]
[1]*студентка кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Буценко И.Н.
korkina-a97@mail.ru

**Введение.** Серьезной проблемой функционирования глобальной экономической системы является международный кризис задолженности. Одним из признаков наступления кризиса внешней задолженности государства является нарушение графика погашения кредитов, заимствованных в других странах или международных организациях. Это, в свою очередь, приводит к нарушению равновесия международного рынка кредитов, усложняет процессы кредитования и заимствования. Когда подобные нарушения несут массовый характер, начинается очередной кризис мировой задолженности.

**Цель и задачи исследования.** Цель - исследование состояния и причин возникновения международного кризиса внешней задолженности. В процессе проведенного исследования использованы экономико-статистические методы исследования: метод группировки, метод обобщений, сравнительный анализ и др.

**Результаты исследования.** За период 2012 – 2014 гг. мировым лидером по объему внешнего долга является США. Первые места по внешнему долгу занимают высокоразвитые страны: Япония, Германия, Великобритания, Франция, Италия. Россия в рейтинге по ВВП находится на 9 месте, а в рейтинге по внешнему долгу – на 21 месте (1985,25 млрд. долл. США). Китай занимает 18 место с внешним долгом в 860,368 млрд. долл. США

Основными факторами, определяющими интенсивность внешних заимствований, выступают сравнительная доходность активов, степень их ликвидности и уровень риска вложений в активы той или иной страны. Однако ситуация на мировом финансовом рынке может быстро измениться. Снижение нормы доходности национальных активов или рост рисков может привести к массированному оттоку иностранного капитала и породить финансовый кризис.

Журнал “Economist” выделяет такие причины возникновения финансового кризиса:

− кризис стал следствием несбалансированного развития “Новой экономики”, стоимость производных финансовых инструментов превысила стоимость мирового ВВП в разы. Для примера в США реальный сектор (промышленность, сельское хозяйство) составляет 20 % ВВП, остальное составляют услуги, в том числе финансовые;

− мерилом богатства в мире стала недвижимость; инвестирование в эту сферу стремительно росло, что привело к кризису долговых обязательств по ипотечным кредитам;

− глобализация экономического развития, привела к быстрому распространению кризиса от США до других стран. Развитие международной торговли, что вызвало интенсивное перемещение капитала в страны с большим индексом доходности и меньшим уровнем риска;

− глубокие структурные диспропорции в реальном секторе, что вылилось в перепроизводство в некоторых отраслях мирового хозяйства, где существует избыток мощностей и рабочих мест. ТНК (транснациональные корпорации) смогли повысить производительность труда без технологических инноваций за счет мобильности факторов производства и спекуляций с добавленной стоимостью в высокотехнологичных товарах.

Так, в результате распространения кризиса и повышения нестабильности, страны испытывали недостаток финансовых ресурсов для восстановления экономического равновесия, поэтому начали прибегать к заимствованиям на международных рынках капиталов.

Нестабильная экономико-финансовая ситуация по долговой безопасности сложилась в

Греции, Португалии, Испании и Ирландии, которые пользуются финансовой помощью международных финансово-кредитных организаций для избегания дефолта.

Проблемы, связанные с постоянным возрастанием государственной внешней задолженности для многих стран в современных условиях — это причина бюджетного дефицита и обращения к внутренним и внешним источникам финансирования для его покрытия. Недостаточность продуманной экономической политики этими странами приводит к чрезмерно высокому уровню социальных финансовых обязательств.

Рассматривая состояние стран ЕС, следует отметить, что на протяжении последних лет наблюдается постоянный рост государственной задолженности правительства Греции. В мае 2010 г. было заключено соглашение с МВФ о получении займа для стабилизации экономической ситуации в данной стране. Однако, получив финансовую помощь, правительство Греции было вынуждено реализовать ряд экономических реформ, что негативно повлияли на суверенную независимость страны и спровоцировали негативные настроения у населения. В марте 2012 года правительствами стран ЕС вместе с МВФ было принято решение о предоставлении новой финансовой помощи Греции в размере дополнительной суммы в 130 млрд. евро. Новая программа финансирования может снизить долг Греции до приемлемого уровня, но для этого правительству Греции придется придерживаться требований к 2030 году, установленных кредиторами. Этот пример является ярким свидетельством негативного влияния государственной задолженности на общеэкономическую ситуацию в стране.

В целом можно выделить ряд факторов, которые повлекли долговой кризис в странах Еврозоны, в частности:

1) принятие в Европейский союз стран, которые имели высокие уровни государственной задолженности;

2) неэффективность контроля статистической информации, в частности представление неправдивой информации о состоянии государственных финансов;

3) разница в уровнях экономического развития стран-членов ЕС;

4) потеря конкурентных позиций отдельных стран, вызванная глобализацией мировых рынков, либерализацией торговли.

Развивающиеся страны не имеют такого значительного влияния на международные рынки капитала, как государства с развитой экономикой, соответственно, снижение их кредитоспособности не так остро влияет на состояние мировой финансовой системы, а рефинансировать их долги в определенной степени легче.

Для развитых стран контроль над состоянием внешней задолженности особо важен, т.к. возрастание объема внешней задолженности страны отрицательно сказывается на отношениях со странами-партнерами. Стране-заемщику становится сложнее контактировать с другими субъектами международных отношений.

Следуют отметить, что эффект от текущих внешних заимствований страны наибольшим образом ощущается в будущем. Из этого следует, что при разработке программы внешних заимствований, государству необходимо опираться на современные макроэкономические показатели, принимая их за результат действий, совершенных в предыдущие годы.

В целях поддержания контроля над состоянием внешней задолженности государства устанавливают ограничения, основываясь на различных показателях, в том числе и соотношении объема задолженности и затрат по ее обслуживанию к объему экспорта и ВВП.

**Выводы.** Внешняя задолженность играет значительную роль в национальной экономике ряда стран мира. Показатели внешней задолженности стран мира демонстрируют разную динамику. Наиболее высокие показатели наблюдаются в развитых странах, что объясняется уровнем развития их финансовых рынков. Развитые страны используют заемный капитал, составляющий значительную часть объема их ВВП, а в некоторых странах объем внешней задолженности даже превышает стоимость внутреннего производства.

# ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СЕКТОРА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.

Кошлатая Ю.В.[1]
[1]*студентка кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.г.н., доцент Осадчий Е.И.
juliakoshlata@mail.ru

**Введение.** Информационно-технологический сектор (далее ИТС) является важным элементом на пути построения в стране информационного общества. Он влияет на экономику путем повсеместного внедрения информационных технологий (ИТ), способствует развитию ее динамичности и увеличением результативности не только в сфере хозяйства, но и политики и социального развития. Активное использование информационных технологий позволяет достаточно быстро передавать огромные объемы информации, которые формируют и расширяют глобальное пространство, что способствует росту эффективности деятельности всех экономических субъектов мировой экономики. Об актуальности темы свидетельствуют исследовательские публикации. Вопросами изучения проблемы развития ИТС мировой экономики посвящены работы: Р. Солоу, С. Кузнеца, Д. Белла, М. Кастельса, Э. Тоффлера, Ф. Фукуямы и многих других. В России исследованию формирования данного сектора экономики посвящены работы: Л.М. Гатовского, В.А. Жамина, А.С. Консона, Г.А. Лахтина, Л.Е. Варакина, отражающие специфику его развития.

**Цель и задачи исследования**. При всей разработанности темы вопросы генезиса и этапности формирования ИТС мировой экономики следует отнести к числу недостаточно проработанных. Поэтому цель работы заключается в исследовании предпосылок и выделении этапов развития данного сектора мировой экономики. Объектом исследования стал информационно-технологический сектор, а предметом исследования выступают подходы, инструменты, определяющие последовательность его развития. В работе использовались общенаучные принципы познания экономических явлений - диалектический, конкретно-исторический, системный, позволившие рассмотреть эволюционные особенности формирования ИТС и выделить основные элементы данного сектора.

**Результаты исследования.** Процесс информатизации современного общества происходит стремительно и охватил все сферы человеческой деятельности. Переход от индустриального общества к информационному связан с развитием технологий и увеличением объема, количества и скорости получения информации. Уже в начале XX века американский экономист Ф. Найт определил информацию как величину обратнозависимую от неопределенности экономической среды. Научно-техническая революция коренным образом изменила положение информации и технологий в системе факторов общественного производства и установила их роль, как решающих средств производства для поддержания конкурентоспособности отдельных регионов и стран на мировом рынке. Формирование информационной экономики носит всеобъемлющий характер. Под информационной экономикой рассматривается не только теория, но и все отрасли производства и сферы услуг, использующих информацию для своего развития.

Современная мировая экономика включает в себя ряд секторов: сервисно-гуманитарный, информационно-технологический, научно-индустриальный. Наиболее значимым сектором информационной экономики является информационно-технический, так как в нем создается основополагающий ресурс экономики – информация и технологии по ее анализу, адаптации и внедрению в экономическую систему.

Говоря об определении понятия, укажем, что информационно-технологический сектор – это, прежде всего, совокупность особых отраслей производства, в которых создаются принципиально новая информация (для конкретного периода) и информационные и телекоммуникационные технологии, которые затем завоевывают новые сферы применения и

вытесняют традиционную технику и технологию. На этой базе активно создаются отрасли и подотрасли национального производства несущие функции двигателя роста экономики. Само зарождение информационно-технического сектора мировой экономики прошло ряд этапов, которые связанны с изменением роли и значения понятий «информация» и «технология» в экономической науке. Первые попытки определить понятие информации следует отнести к концу 40-х годов, когда независимо друг от друга математики К.Э.Шеннон, Р.А.Фишер и Н.Винер предложили статистическое определение количества информации. В дальнейшем эти подходы были развиты английским нейрофизиологом У.Р.Эшби и французским физиком Л. Бриллюэном. С этого момента стало понятным, что информация может применятся не только в статистике и кибернетике, но и в экономике. Рассмотрение технологий именно как экономической категории, влияющей на мировое производство, начинается с 60 годов XX века. Именно данный период следует считать отсчетной точкой формирования и стадийности информационно-технологического сектора.

На первой стадии, продолжавшейся до середины 60-х годов XX века, происходит изучение исходных проблем, постановка первоначальных целей и методов и способом их достижения. На данном этапе американские экономисты Р. Солоу и С. Кузнец произвели анализ вклада факторов производства в экономический рост США, выделяя при этом вклад фактора технологического прогресса.

Вторая стадия (конец 60 – начало 70-х годов) характеризуется неопределенностью и расхождением мнений в определении места информационных технологий в экономике. В работах данного этапа выражено явное стремление к перемене существующей экономической категории. Предпринимаются первые попытки введения количественного изменения параметров информационно-технологического производства. На развитие производства существенно повлияло появление первых ЭВМ, которые привели к значительному снижению расходов на обработку информации.

Третья стадия, приходится на середину 70-х годов XX века и она характеризуется наличием бурных дискуссий и обсуждений. В результате произошло согласование концепций между исследователями разных течений и обобщение данных их исследований.

Четвертая стадия охватила период с конца 70-х годов до середины 80-х и характеризовалась процессом углубления выработанных раньше идей, и формированием научных школ. Появилисьпубликации первых научных сборников и трудов по научно-технологической эффективности информации и производству сопутствующих ей информационных технологий.

Пятая стадия, начавшаяся в середине 80-х гг., ознаменовалась постановкой практических вопросов, а именно ценообразования научно-технической информации, ее практического применение в производственных процессах. На данном этапе были положены основы формирования нового технологического менеджмента, широко рассматривалась цикличность экономической динамики, связанная с качеством и характером применимой научно-технической информации фирмами и ее применение к моделированию экономических систем.

Начало 90-х годов ознаменовалось началом шестой стадии развития информационной экономики и ее секторов. На данном этапе ИТС подразделился на информационное производство и информационные услуги, то есть произошло выделение вещественной и невещественной формы, характеризующийся разработкой информационных технологий для автоформализации знаний. Основной задачей этого этапа развития информационных технологий стала разработка инструментальных средств, облегчающих обработку информации и увеличение скорости ее обращения.

**Выводы.** Информационно-технологический сектор представляет собой значительный потенциал, сопутствующий увеличению производительности и качества труда, активизации инновационных процессов в экономике, а также повышению уровня жизни населения. В своем развитии ИТС мировой экономики прошел ряд этапов, отразивших сложную эволюцию этого феномена глобального хозяйства.

# СОВРЕМЕННАЯ ПОЛИТИКА И МЕХАНИЗМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ КИТАЯ

Матюшина А.О.[1]
[1]*магистрант кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., доцент Космарова Н.А.
matyushina.aleksandra@mail.ru

**Введение.** Китайская народная республика самое стремительно развивающее государство с начала 2000-х годов. Выделение ключевых направлений развития экономики, создание благоприятного инвестиционного климата и условий ведения бизнеса, наличие самого большого внутреннего рынка и рынка труда привело к тому, что КНР стало одним из самых неоднозначных экономических явлений в мире. Инвестиции в экономику Китая считаются наиболее ликвидным финансовым вложением с достаточно большой скоростью оборота средств.

**Цель и задачи исследования.** Цель – анализ современной политики и механизмов привлечения инвестиций в экономику Китая. Для решения поставленной цели использован метод системного анализа.

**Результаты исследования.** Основными государственными органами КНР, регулирующими деятельность иностранных инвесторов на территории Китая, а также деятельность китайских инвесторов в их зарубежных проектах, являются Государственный комитет КНР по развитию и реформе (Департамент иностранных инвестиций ГКРР), Министерство коммерции КНР (Департамент экономического сотрудничества с зарубежными странами Минкомерции).

Министерство коммерции КНР ведет публикацию «Справочников государств (территорий) по осуществлению инвестиций и сотрудничества» и «Каталога-руководства отраслей государств (территорий) для осуществления инвестиций».

«Справочники государств (территорий) по осуществлению инвестиций и сотрудничеству» содержат основную информацию об инвестиционном климате государств, которые могут являться реципиентами китайских инвестиций.

В 2013 году в Китае был принят ряд новых нормативных актов в области регулирования деятельности зарубежных инвесторов внутри страны. Краткое изложение наиболее значимых документов сводится к следующему.

Положение об упрощении правил осуществления прямых иностранных инвестиций (принято Государственным управлением валютного контроля КНР 13 мая 2013 г.). Документом предусматривается отмена ограничений на обмен валюты при осуществлении платежей по международным операциям, связанным с движением капитала, таким как кредиты, прямые и портфельные инвестиции. Положение вступило в силу 13 мая2013 г.

Документом предусмотрены следующие сектора экономики, в которые государство будет поощрять привлечение иностранных инвестиций: современное производство; высокие технологии; современный уровень услуг; энергосбережение; новые виды энергии; современное сельское хозяйство.

В качестве основных мер по повышению инвестиционной привлекательности Китая определены:

1. повышение прозрачности деятельности правительства и борьба с коррупцией;
2. сокращение экономического вмешательства со стороны государства;
3. ускорение реформы рынка капитала.

Принятые в 2013 г. уполномоченными органами Китая нормативные документы явились логическим продолжением государственной политики по совершенствованию инвестиционного климата, начало которой было положено в 2012 г.

В целях создания благоприятной инвестиционной среды и для поощрения инвестиций со стороны зарубежных компаний в Китае постепенно была создана относительно полная правовая система. В 1979 году Национальный народный Конгресс выпустил закон Китайской Народной Республики «О совместных предприятиях с китайским и иностранным капиталом». В последующие 20 с лишним лет китайское правительство приняло и издало ряд законов и нормативных актов, касающихся создания, функционирования, прекращения и ликвидации предприятия с иностранными инвестициями. В основу правил и регулирования включены три основных закона Китайской Народной Республики – «О совместных предприятиях с китайским и иностранным капиталом», «О китайско-иностранных договорных совместных предприятиях» и «О предприятиях с иностранными инвестициями».

Также есть ряд законов, которые регулируют деятельность компаний с иностранным капиталом на территории Китая: закон «О подоходном налоге на предприятиях с иностранными инвестициями и иностранных предприятиях в КНР»; положение «О руководстве направлением иностранных инвестиций»; Промышленный каталог для иностранных инвестиций; временные положения, касающиеся инвестиций на предприятиях с зарубежным капиталом, положения относительно слияния и разделения предприятия с иностранными инвестициями, принятие мер по ликвидации для предприятий с иностранными инвестициями. Они обеспечивают правовую базу для гарантии независимого права работы иностранных финансируемых предприятий и защиты, законных прав и интересов как отечественных, так и зарубежных инвесторов.

В настоящее время китайское правительство совершенствует свои существующие законы и уставы в соответствии с системой ВТО. Были отменены некоторые устаревшие законы и правила, и постепенно будет пересматриваться законы и положения, которые несовместимы с правилами ВТО.

В соответствии с действующим законодательством Китая, создание предприятий с иностранными инвестициями подлежит проектной экспертизы, утверждения и регистрации правительством.

Порядок создания предприятий с иностранными инвестициями довольно просты. После первоначальной заявки проект будет одобрен в письменной форме путем рассмотрения и ратификации органами исполнительной власти, инвесторы могут подать официальное заявление, со статьями корпорации и другими необходимыми документами. После получения сертификата одобрения, инвесторы могут приступить к регистрации, предоставив сертификат. Чтобы идти вместе со сценарием развития китайской промышленности и избегать слепого инвестирования, китайское правительство впервые обнародовало в июне 1995 г. временные положения для направления иностранных инвестиций и промышленный каталог для иностранных инвестиций. Национальная комиссии развития и реформ («НКРР») и Министерство торговли («МИНТОРГ») выпустили новый Каталог Иностранных Инвестиции 10 марта 2015 г., которая заменила Каталог 2011 года. Промышленные проекты в каталоге разделены на четыре категории: приветствуется, разрешенные, ограниченные и запрещенные.

**Выводы.** Государство играет значительную роль в формировании благоприятного климата для привлечения инвестиций, создавая и улучшая нормативно правовое законодательство. Простота создания предприятий с иностранным капиталом, а также ряд преимуществ, предоставляемые таким предприятиям способствуют притоку капитала из-за рубежа. Благодаря эффективной политики и механизмам привлечения инвестиций в экономику Китай по данным ЮНКТАД КНР в 2013 и 2014 гг. занял второе место по уровню привлеченных прямых иностранных инвестиций, а Гонконг, который оценивается как самостоятельная единица, занял 3-е место в этом рейтинге.

# ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СОВРЕМЕННОГО ПРОЦЕССА ВОСПРОИЗВОДСТВА НАСЕЛЕНИЯ В СТРАНАХ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Музыка А.С.[1]
[1]*магистрант кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., доцент Космарова Н.А.
myzuka29@mail.ru

**Введение.** Вопрос иммиграции в Европе является извечной дилеммой, когда, с одной стороны, существуют небезосновательные опасения по поводу все возрастающего числа мигрантов в данном регионе и возникающими в этой связи затруднениями, и необходимостью такого людского потока для преодоления демографического кризиса, с другой стороны. Существующая реальность такова, что при сохранении нынешней динамики и диспропорций в демографическом секторе, есть большая вероятность усугубления экономических, социальных и политических проблем, что приведет в конечном итоге к росту социальных, экономических и политических проблем в рассматриваемом интеграционном блоке.

**Цель и задачи исследования.** Целью данного исследования является комплексный анализ основных тенденций современного процесса воспроизводства населения в странах Европейского Союза и его взаимосвязь с миграцией населения в ЕС. Для достижения поставленной цели был использован количественно-качественный анализ, также был активно задействован системный метод анализа общих закономерностей и взаимозависимостей.

**Результаты исследования.** В Европейском союзе наблюдается сложная демографическая ситуация, которая выражается в падении рождаемости, в росте показателей продолжительности жизни и индекса человеческого развития, что, в свою очередь, ведет к старению населения. Так, в 2014 году суммарный коэффициент рождаемости в странах европейского блока составлял 1,46 рождений на женщину, что значительно меньше необходимого коэффициента замещения поколений, который равен 2,1 рождений. Кроме того, средний возраст женщины при рождении первого ребенка увеличился с 29,0 до 30,4 лет в период с 2001 по 2014 годы. При этом продолжительность жизни среднестатистического европейца неуклонно увеличивается: в 2013 году данный показатель равнялся 80,6 лет, что на 2,9 лет больше, чем в 2002 году.

Более того, по прогнозам экспертов существующая тенденция сохранится в последующие несколько десятилетий. Ожидается, что к 2050 году средняя продолжительность жизни мужчин в некоторых европейских странах составит 83 года (77,8 в 2013 году), тогда как для женщин данный показатель будет равен 88 годам (83,3 в 2013 году).

Согласно прогнозным значениям Организации Объединенных Наций, численность европейского населения значительно сократиться в период с 732 млн. человек в 2010 году до 657 млн. в 2050. Данный вариант является пессимистичным и представляет ситуацию с воспроизводством населения, исходя из потенциальных показателей с наименьшими просчитанными экспертами числовыми данными. Для приближенного к реальности сценария характерны более высокие пороговые показатели, которые, тем не менее, подтверждают отрицательную динамику демографических процессов в странах ЕС.

Если принять во внимание дальнейшее снижение рождаемости в указанный период, то к 2050 году численность европейцев сократится до 609 млн. человек, т.е. отрицательный прирост составит 124 млн. Более того, если предположить, что уровень рождаемости в последующие 10 лет вырастет, то низкий коэффициент фертильности, сохраняющийся на протяжении длительного времени, продолжит оказывать негативное воздействие на общие демографические показатели.

Таблица 1 – Фактические и прогнозные значения численности населения в странах Европы к 2050 г., млн. чел.

| | Фактические значения | | Прогнозные значения к 2050 г. | | | Динамика численности населения 2010-2050 гг. | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2000 | 2016 | средние | реаль-ные | низкие | средняя | реаль-ная | низкая |
| Европа в т.ч. | 726,6 | 738,8 | 691,0 | 656,8 | 608,8 | - 41,7 | -76,0 | - 123,9 |
| Восточная | 304,1 | 292,3 | 240,0 | 219,1 | 208,4 | - 51,5 | - 72,3 | - 83,1 |
| Северная | 94,4 | 102,9 | 112,5 | 111,8 | 99,4 | 13,6 | 12,9 | 0,5 |
| Южная | 145,1 | 152,2 | 153,7 | 145,1 | 136,8 | - 0,1 | - 8,7 | - 17,0 |
| Западная | 183,0 | 191,2 | 184,9 | 180,8 | 164,2 | - 3,7 | -7,8 | -24,4 |

Источник: составлено автором на основе данных: www.cidob.org/en/publication_series/monographs/europe_and_the_refugee_crisis_10_side_effects

Несмотря на то, что объем трудовых ресурсов в европейском регионе будет неуклонно уменьшаться, данные демографические тенденции будут существенно варьироваться в зависимости от рассматриваемого государства. В таких странах как Германия, Италия, Польша и Испания численность трудоспособного населения в возрасте от 15 до 64 лет будет сокращаться в абсолютном выражении, тогда как противоположная ситуация наблюдается во Франции и Великобритании, где ожидается небольшая позитивная динамика. Положительные и отрицательные тренды трудовых ресурсов крупнейших европейских государств показаны на рисунке 1.

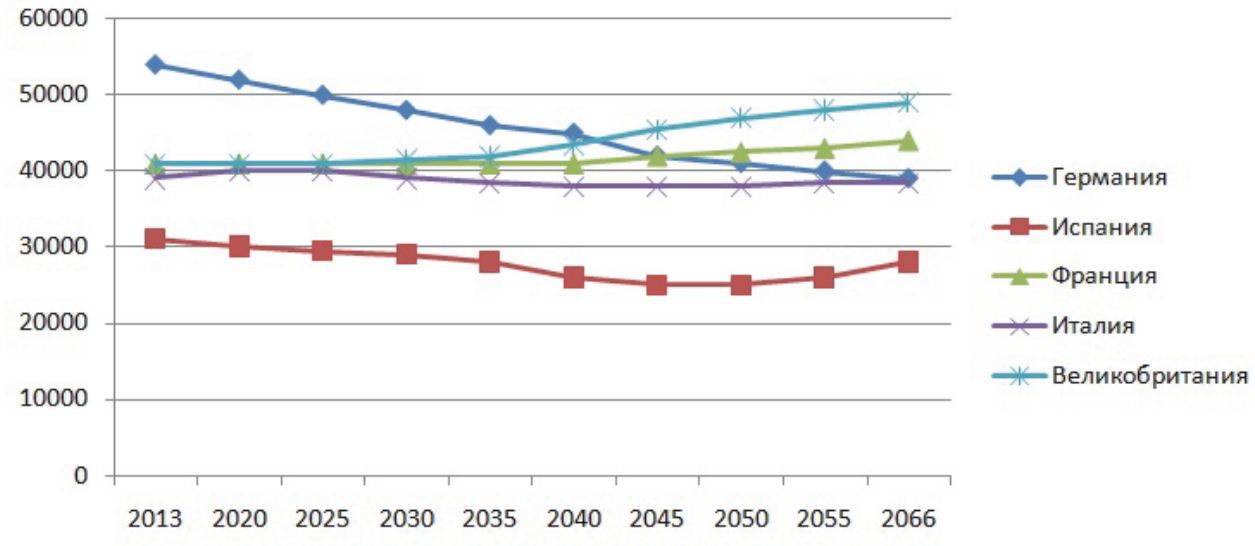



Рисунок 1 – Прогнозные значения трудоспособного контингента в странах-членах Евросоюза, тыс. чел.

Источник: рассчитано и составлено автором на основе данных: www.ec.europa.eu/eurostat/Migration_and_migrant_population_statistics

Тем не менее, для всех вышеназванных стран будет характерно падение объемов трудоспособного населения в процентном выражении к общему числу граждан, также как и усугубление ситуации с превышением смертности над рождаемостью.

**Выводы.** Из всего вышеизложенного следует, что описанные тренды показывают сокращение общей численности и старение населения в странах Евросоюза. Кроме того, скорость протекания данных явлений характеризуется относительно быстрыми темпами, что заставляет членов Европейского парламента искать решения данной проблемы, в том числе и посредством привлечения иммигрантов в данный регион.

# CROSS-BORDER COOPERATION BETWEEN RUSSIA AND FINLAND

Павлюкевич А. С.[1]
[1]*магистрант кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В. И. Вернадского*
научный руководитель: к.г.н., доцент Осадчий Е.И.
консультант по языку: к. ф. н., доцент кафедры иностранных языков № 3 Миколайчик М. В.
pavlyukevich_nastya@mail.ru

**Introduction.** Cross-border cooperation is collaboration between adjacent areas across borders. It is one of the forms of territorial cooperation in the European Union. Cross-border cooperation between Russia and Finland is becoming an important productive component of the whole complex of Russia's international relations with the neighbouring states.

**The aim of the research** is to explain the importance of cross-border cooperation and to give information about cooperation programmes between the border regions of Russia and Finland. To achieve this goal in this paper, we use basic types of research such as descriptive and analytical research.

**The main part.** Cross-border cooperation on the EU's external borders, including cooperation between Finland and Russia, is implemented through the European Neighbourhood and Partnership Instrument (ENPI).

The ENPI has the following **strategic objectives**:

- Supporting democratic transition and promoting human rights;
- Transition towards a market economy;
- Promotion of sustainable development and common interest policies such as antiterrorism, proliferation of weapons of mass destruction, conflict resolution, the rule of international law etc.

At the EU-Russia Summit held on 18 November 2009 in Stockholm, the Commissioner for External Relations and European Neighbourhood Policy and the Russian Minister for Regional Development signed Financing Agreements for five cross-border co-operation programmes (CBC).

These financing agreements are central to the implementation of cooperation programmes between the border regions of the European Union and Russia. Finland and Russia have 3 major common programmes.

Table 1 – Cross-border co-operation programmes (CBC).

| Programme | Russian regions covered | EU regions covered |
|---|---|---|
| Kolartic | Murmansk and Archangelsk oblasts, Nenets okrug, Leningrad oblast (St Petersburg) | Northern parts of Finland, Sweden and Norway |
| South-East Finland-Russia | Leningrad oblast (St Petersburg) and Karelia | Finland: South Karelia, South Savo, Kymenlaakso regions |
| Karelia | • Republic of Karelia;<br>• Murmansk oblast;<br>• Archangelsk oblast;<br>• Leningrad oblast;<br>• St Petersburg. | Finland: regions of Kainuu, North Karelia and Oulu |

Source: Cross-border Partnership Programmes involving Russia. Retrieved from http://eeas.europa.eu/delegations/russia/eu_russia/tech_financial_cooperation/cbc_enpi/index_en.htm

1) Kolartic. The Programme is co-funded by the European Union from the European Neighbourhood Instrument (ENI), Finland, Norway, Russia and Sweden, each with their national and regional financing.

The main areas where the Kolarctic CBC Programme can achieve synergies with other EU and national strategies and programmes are:

- Business and SME (small and medium-sized enterprises) development
- Environmental protection, climate change adaptation and mitigation
- Improvement of accessibility to the regions
- Promotion of border management and border security.

The indicative amount allocated by the European Union for the Kolarctic CBC 2014–2020 Programme is € 24 718 090.

National co-financing from the EU Member States, Sweden and Finland totals € 12 359 045, with another € 7 000 000 allocated by Norway. National co-financing from Russia amounts to €12359 045. All individual projects are requested to allocate their own contribution of a minimum of 10% of the total project budget.

2) South-East Finland – Russia CBC Programme offers funding in four thematic objectives, with more specified priorities:

Business and SME development

Priority 1: Lively, active and competitive economy

Support to education, research, technological development and innovation

Priority 2: Innovative, skilled and well-educated area

Environmental protection, climate change adaptation and disaster prevention/management Priority 3: Attractive clean environment and region

Promotion of border management and border security

Priority 4: Well-connected region

The programme's total funding frame is 72.3 million euros, with 50% co-financed by the EU and the other half equally covered by Finland and Russia (50%/50%). Additional allocations, subject to the availability of financing and the programme mid-term review, could potentially amount to a maximum of 37.4 million euros in 2018.

3) Karelia ENPI CBC Programme is a cross-border cooperation programme implemented in the regions of Kainuu, North Karelia and Oulu in Finland and in the republic of Karelia in Russia. The key objective of the programme is to increase wellbeing in the programme region through cross-border cooperation.

Another purpose of the programme is to strengthen cross-border cooperation in strategically important territories in the programme area and to provide preconditions for pursuing such cooperation in practice.

The EU-financing for the programme for the years 2007-2013 is 23.2 million euros. In addition, both Finland and Russia allocate equal amounts of funding for the programme. Besides, the project partners are supposed to co-fund the implementation of their projects. The financing is channelled through the managing authority, the Council of Oulu Region.

**Conclusion.** Cross-border cooperation partnership is regarded as a key instrument to promote regional cohesion, competitiveness and identity.

Finland and Russia have 3 major common programmes: Karelia ENPI CBC Programme, South-East Finland – Russia CBC Programme and Kolartic. It is clear that the South-East Finland – Russia CBC is by far the most successful programme.

# КЛАСТЕР КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

Побирченко В.В.[1], Смоленко А.Н.[2]
[1]*к.геогр.н., доцент кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В. И. Вернадского*
[2]*магистрант кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В. И. Вернадского*
viktoriya_crimea@list.ru

**Введение.** Одним из перспективных направлений формирования конкурентоспособности региона и национальной экономики в целом является кластерное развитие. Согласно Майклу Портеру, основоположнику кластерной теории, «кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга». Специфика кластера - получение организациями, входящими в него, синергетического эффекта, выражающегося в повышении конкурентоспособности всей хозяйственной системы по сравнению с отдельными входящими в нее субъектами.

**Цель и задачи исследования**. Цель исследования – рассмотреть кластерное развитие в качестве инструмента повышения конкурентоспособности региона, а также основы эффективного регионального развития.

**Результаты исследования**. Отличительной чертой современного кластера является, как правило, его инновационная ориентированность. При этом важно подчеркнуть сетевой характер взаимодействия его участников, поскольку именно горизонтальная интеграция в данном случае способствует формированию строго ориентированной цепочки распространения новых знаний, технологий и инноваций. Инновационный кластер, являясь наиболее эффективной формой достижения высокого уровня конкурентоспособности, представляет собой неформальное объединение усилий различных организаций (промышленных предприятий, научно-исследовательских центров, индивидуальных предпринимателей, вузов, органов государственного управления, общественных организаций и т.д.). Объединение в инновационный кластер на основе вертикальной интеграции формирует не спонтанную концентрацию разнообразных технологических изобретений, а строго ориентированную систему распространения новых знаний, технологий и инноваций. При этом формирование сети устойчивых связей между всеми участниками кластера является важнейшим условием эффективной трансформации изобретений в инновации, а инноваций - в конкурентные преимущества предприятий, отраслей, регионов и экономики страны в целом.

Мировая практика свидетельствует, что в последние два десятилетия процесс формирования кластеров происходил довольно активно. По оценке экспертов, к настоящему времени процессами кластеризации охвачено около 50% экономик ведущих стран мира.

В отечественной практике также достаточно активно используется кластерный подход. Так, например, успешная кластерная политика реализована в Калужской области. По результатам «Национального рейтинга инвестиционного климата в субъектах РФ» в 2015 году регион занял 2 место. С 2006 по октябрь 2015 гг. в Калужской области открыто 86 новых предприятий, создано более 23 тыс. рабочих мест в рамках семи образованных кластеров.

1. Автомобильный кластер объединяет 3 OEM-производителя - VW, PSMA, Volvo, 28 производителей автокомпонентов и Центр по подготовке кадров. На предприятиях отрасли работают почти 11 тыс. высококвалифицированных специалистов.

2. Фармацевтический кластер, на предприятиях которого выпускают около 60 наименований лекарственных средств. Доля товаров и услуг фармацевтического кластера на

российском рынке составляет около 3%.

3. Транспортно-логистический кластер. В регионе функционируют два мультимодальных траспорто-логистических центра - Freight Village Росва и Freight Village Ворсино. Это первые и пока единственные в России проекты такого масштаба.

4. Агропромышленный кластер представлен 45 предприятиями пищевой и перерабатывающей промышленности, работающими в 9 отраслях. Успешно работает в ОЭЗ комплекс по выращиванию овощей в закрытом грунте. Реализуется программа «100 роботизированных молочных ферм».

5. Кластер информационных технологий. В рамках кластера, в регионе работают 98 компаний в сфере информационно-коммуникационных технологий (более 30000 специалистов и 30 ведущих научных организаций осуществляют разработки в IT-сфере, 33 проекта включены в профильную российскую стратегию до 2020 года). По итогам 2015 года Калужская область вошла в число наиболее инновационных регионов по целому ряду показателей: внутренние затраты на исследования и разработки, число созданных технологий и доля продукции высокотехнологичных отраслей в ВРП.

6. Туристско-рекреационный кластер, в рамках которого работают 98 предприятий в отрасли гостеприимства. Первое место в конкурсе Russian Event Awards-2015 заняли ландшафтный парк Никола-Ленивец в номинации «Лучшая площадка для развития событийного туризма» и «Туристско-информационный центр «Калужский край» в номинации «Лучший туристско-информационный центр».

7. Кластер авиационно-космических технологий объединяет 20 предприятий и организаций, ведущих научно-производственных объединений, инновационно-технологических предприятий, научно-исследовательских и учебных центров.

**Выводы.** Как показывает практика, формирование кластеров способствует улучшению условий для модернизации промышленности, появлению развитой инфраструктуры, снижает уровень безработицы в регионе, а так же повышает инновационный и инвестиционный потенциал региона. Кластерный механизм повышения конкурентоспособности основан на эффективном сочетании внутрикластерной кооперации в процессе производства продукции с внутренней конкуренцией в рамках кластера.

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОДЕЛИ «ТРОЙНОЙ СПИРАЛИ» В ОБЕСПЕЧЕНИИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Приходько И.И.[1]
[1]*студент кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В. И. Вернадского*
научный руководитель: д.т.н., профессор Ванюшкин А.С.
latunevich@mail.ru

**Введение.** После перехода в 1980-х гг. развитых стран в стадию постиндустриального общества, существующие на то время концепции инновационного развития исчерпали свой потенциал. Возникла необходимость в создании новой системы сотрудничества экономических субъектов, которая дала бы больший синергетический эффект. Одной из таких систем является модель «тройной спирали», которая сочетает в себе инновационный и инвестиционный потенциал науки, государства и бизнеса, и, за счёт формирования устойчивых сетевых (кластерных) связей между ними, даёт дополнительный экономический эффект. Модель была исследована в работах таких ученых, как П. Вестхед, Д. Джонс-Эванс, А. Локит, А. Линк, Д. Мауэр, М. Райт, Д. Сигел, Л. Уолдман. В Японии современное понимание особенностей создания «тройной спирали» сформировалось благодаря таким ученым, как С. Кобаяши, М. Кондо, А. Нишизава, И. Окубо.

**Цель и задачи исследований:** проанализировать опыт применения модели «тройной

спирали» на примере университета Тохоку (Япония) и выделить основные черты данной модели, наиболее подходящие для развития инновационной инфраструктуры РФ.

**Методика исследований:** анализ и синтез, обобщение, системный подход.

**Результаты исследований.** Регион Тохоку расположен в северной части крупнейшего японского острова Хонсю. В структуре материального производства важные места занимают транспортное оборудование, электронное оборудование, добыча угля, нефти и химическая продукция, пищевая продукция, промышленное оборудование. Исторически низкая стоимость ресурсов в регионе сделала Тохоку привлекательным местом для размещения, как региональных представительств, так и производственных подразделений транснациональных компаний. Правительственной Программой промышленных кластеров предусмотрено формирование в Тохоку «Промышленного коридора» путем развития сложной сетевой структуры, основу которой составляют пять основных и два поддерживающих кластера.

Совокупность кластеров было выделено путем оценки регионального потенциала научно-промышленного сотрудничества, в основе которого формирует Университет Тохоку, находящегося в административном центре провинции г. Сендай. Все промышленные кластеры планировалось создать на базе существующих в регионе отраслей. Исключением стал кластер микроэлектронных механических систем - новая для региона отрасль и соответствующий внутренний рынок с важными социальными последствиями. Основой для формирования кластера стало открытие профессора Университета Тохоку М. Есаши.

Из небольшой сети, состоящей из отдельных японских и зарубежных университетских лабораторий и частных компаний, желающих принять участие в технологическом трансферте, при поддержке национального и регионального правительств, инициатива «Промышленного коридора» в Тохоку переросла в парк-консорциум, в состав которого сегодня входят более 100 компаний и 130 организаций со всей страны.

Изменения в реализации государственной инновационной политики в сторону кластерной философии привели к активизации и усложнения роли университетов в партнерстве правительственных учреждений, бизнес-структур и научно-исследовательских учреждений. Так, начиная с 2004 г.:

- стремительно вырос уровень патентования результатов научно-исследовательских, опытных и конструкторских разработок от 20 (среднегодовое количество полученных патентов в 2003) до 343 (в 2006 гг.) в Японии, за рубежом - соответственно от 11 до 89;
- по количеству новых университетских венчурных компаний Университет Тохоку входит в пятерку лидеров;
- по результатам опроса частных компаний в 2006 г., которые осуществляли совместные исследования с университетами, Университет Тохоку занял второе место среди японских университетов;
- по состоянию на 2008 втрое выросли объемы финансирования совместных и контрактных исследований, выполняемых на базе университета;
- среднее время на подготовку и заключение контрактов на осуществление совместных исследований на базе Университета Тохоку сократилось почти вдвое, чему способствовала дебюрократизация процедуры заключения контрактов на выполнение совместных исследований.

Университет Тохоку, выполняя свою предпринимательскую миссию, имплементирует собственную стратегию сотрудничества с промышленностью, которое должно стать основой для формирования в регионе новых отраслей.

**Выводы.** В целях обеспечения развития инновационной инфраструктуры РФ, с учётом японского опыта применения модели «тройной спирали», нами представляются целесообразными следующие меры:

- в регулировании тройственных отношений необходимо руководствоваться подписанием рамочных соглашений и не делать упор на доминирование государственных контрольно-надзорных органов;
- инновационные кластеры целесообразно создавать на основе сложившейся

конфигурации ведущих отечественных научных школ. Организационной основой формирующихся кластеров могут быть как научно-исследовательские институты и центры, так и профильные предприятия наукоемких отраслей, которые создают предпосылки для формирования будущего спроса на инновации и во многом предопределяют предложение рынка труда;

- участие государства в работе «тройной спирали» должно предусматривать создание максимально благоприятных условий для взаимодействия бизнеса и университетов: льготное налогообложение, дебюрократизация, государственная гарантия инвестиций, безвозмездная передача земельных участков во временное пользование и т.п.

- университет, принимая участие в работе «тройной спирали», должен быть максимально автономен, выполняя как свои «классические» функции, так и в области сотрудничества с бизнесом. Это позволит беспрепятственно испытывать и внедрять новые модели тройственного сотрудничества без оглядки на бюрократические и административные формальности.

## СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Шкурина А.А.[1]
[1]*студентка кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Илясова Ю.В.
nastyavita@list.ru

**Введение.** Все глобализационные процессы сегодня в мире основываются на развитии международных отношений. Международные отношения представляют собой совокупность экономических, политических, правовых, идеологических, дипломатических, военных, культурных и других связей и взаимоотношений между субъектами, действующими на мировой арене. В свою очередь международное экономическое сотрудничество базируется на международных отношениях между странами, регионами и континентами.

Современное мировое хозяйство сложилось благодаря участию стран в международном разделении труда, которое по своей сути предполагает сотрудничество. В процессе международного сотрудничества страны становятся соучастниками мирового труда. Необходимость такого соучастия обуславливается стремлением человечества к рационализации экономической жизни с целью получения максимальной выгоды от хозяйственной деятельности. Современное человечество все больше осознает необходимость международного сотрудничества как одного из наиболее надежных источников своего благосостояния.

**Цель и задачи исследования.** Цель – исследование сущности и содержания понятия «международное экономическое сотрудничество».

Для решения поставленной цели был использован монографический метод.

**Результаты исследования.** Международное экономическое сотрудничество является одним из проявлений международных экономических отношений, другим их проявлением является борьба за экономические интересы, которая отчетливо наблюдается в мировой торговле в виде конкуренции. Поэтому двусторонние экономические отношения стран можно рассматривать как партнерские или как конкурирующие. Международное экономическое сотрудничество влияет в настоящее время на уровень мирового прогресса и развитие экономики всех стран.

Понятие и содержание международного экономического сотрудничества до сих пор остается дискуссионным в науке. Проанализируем более детально несколько определений, которые являются наиболее распространенными (таблица 1.).

Таблица 1. – Анализ научных подходов к определению сущности понятия «международное экономическое сотрудничество»

| Источник | Определение понятия |
|---|---|
| 1. Сурганов Б.С. | международное экономическое сотрудничество - объективный процесс развития многообразных экономических и научно-технических связей между отдельными странами или группами стран, основой которых является углубление международного разделения труда. |
| 2. Владимирова И.Г | международное экономическое сотрудничество - процесс развития устойчивых хозяйственных связей между странами и народами, выход воспроизводственного процесса за рамки национальных границ. |
| 3. Definition and forms of economic cooperation among nations | международное экономическое сотрудничество - сотрудничество между странами в сфере экономики на двустороннем, региональном или международном уровнях, которое включает экспорт и импорт товаров, кредитования и займа капитала и платежей, а также предоставления услуг. |
| 4. Ксенофонтова М.В. | международное экономическое сотрудничество - это система согласованных действий государств и международных организаций, направленных на укрепление стабильности международных экономических отношений, обеспечение национальных интересов и совершенствование правовых механизмов взаимовыгодного сотрудничества. |
| 5. Ефремова Н.А. | международное экономическое сотрудничество - это эффективная и перспективная ступень развития мировой экономики, качественно новый и более сложный этап интернационализации хозяйственных связей, сопровождающихся формированием особых систем политического, экономического и правового объединения на согласованных международно-правовых нормах и правилах. |
| 6. Бублик В.А. | международное экономическое сотрудничество - это комплекс динамичных и организационных, политических и хозяйственных связей с участием государств, их групп и международных организаций, а также отдельных хозяйствующих субъектов, основанный на принципах независимости, соблюдения национального суверенитета государственных образований и обеспечения взаимной экономической выгоды участников. |

Источник: составлено автором на основании: www.dic.academic.ru/dic.nsf/bse/

Последнее определение свидетельствует, что субъектный состав международного экономического сотрудничества не ограничен исключительно субъектами международного публичного права. Участниками международного сотрудничества в этом случае могут быть и государства, и административно-территориальные образования государств, а также юридические и физические лица.Основаниями для международного экономического сотрудничества является взаимный интерес экономического, политического, научно-технического, культурного характера, предупреждение и преодоление негативных последствий осуществляемой субъектами антропогенной деятельности, наличие общих проблем, установление миролюбивых отношений.

**Выводы.** По результатам исследования было определено, что международное экономическое сотрудничество - это глобальная система международного экономического взаимодействия всех субъектов международной системы, направленная на обеспечение

устойчивого взаимного экономического развития и получения экономических выгод. Развитие международного сотрудничества в различных областях открывает широкие возможности для рационального использования средств и природно-ресурсного потенциала между странами.

## ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ, ИХ СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ И РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ

Шутаева Е.А.[1], Яценко С.С.[2]
*[1]к.э.н., доцент кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
*[2]магистрант кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
shutaeva2003@mail.ru

**Введение.** В процессах глобализации в экономике происходит масса технологических изменений, активно используются информационно-коммуникационные технологии, что способствует активному развитию информационного рынка. Одним из важнейших понятий информационного рынка является понятие информационных ресурсов.

**Цель и задачи исследования**. Цель исследования - рассмотреть информационные ресурсы как основу развития современного общества. В качестве задач - определить особенности информационных ресурсов и их роль в современной экономике.

**Результаты исследования**. К информационным ресурсам относятся отдельные документы, массивы информации или совокупность данных, хранящихся в библиотеках, архивах, базах данных либо на специальных устройствах. В широком смысле информационным ресурсам дают и другое определение – это данные, необходимые для получения и эффективного использования достоверной информации. Информационные ресурсы включают в себя как опыт предыдущих поколений, так и результаты интеллектуального труда современных деятелей науки, искусства и прочих сфер деятельности. Классификация информационных ресурсов может быть представлена следующим образом:

- государственные (национальные, деятельность органов власти, государства, биржевая, финансовая информация);
- ресурсы предприятий и организаций (информация, сопутствующая хозяйственной деятельности, по управлению различными процессами и персоналом, а так же внешнеэкономической деятельностью);
- персональные (данные определенного индивида, относятся конкретно к нему или его деятельности).

Информационные ресурсы могут существовать в активной и пассивной формах. Пассивная форма представлена книгами, статьями, патентами, знаниями, привязанными к определенным отраслям. К активной форме информационных ресурсов относятся модели, программы, алгоритмы, проекты, базы знаний. Существуют определенные особенности, присущие информационным ресурсам, к ним, прежде всего, относятся:

- запасы информационных ресурсов постоянно пополняются в процессе развития общества и практически неисчерпаемы;
- информационные ресурсы не исчезают после использования, а, напротив, сохраняются и даже увеличиваются;
- наиболее полный эффект дают при комбинации с другими ресурсами – техникой, энергией, сырьем, квалифицированной рабочей силой и т. д.;
- эффективность применения связана с повторным производством знаний. Зачастую продукты интеллектуального труда ценятся ниже их стоимости, несмотря на то, что на их

восприятие тратится гораздо меньше времени, чем на их создание;

- посредством информационных ресурсов наука является одной из производительных сил общества;

- возникновение информационного ресурса основано не только на умственном труде, но так же и на его творческой составляющей;

- информационные ресурсы появляются благодаря кодированию, распределению и передаче знаний, важнейшим фактором формирования, накопления и использования информационных ресурсов является коммуникационная система общества.

В настоящее время стремительно происходит развитие информационных технологий, они влияют на экономику и можно отметить основные достижения в данной сфере. Трудно представить жизнь современно человека без Интернета, новые технологии помогают людям всегда находиться на связи, заказывать товары и услуги, удаленно работать. С помощью сети Интернет получил распространение электронный бизнес, проще стало поддерживать связь между поставщиками и клиентами, размещать рекламу, заключать сделки и т. д. С помощью большого числа баз данных пользователям предоставляется массовый доступ к информационным ресурсам в различных сферах деятельности общества.

Функциональные возможности информационных систем расширились, существует возможность одновременной обработки больших объемов информации, что позволяет значительно экономить время. Развитие беспроводных технологий и возможность всегда иметь компьютер или другое портативное устройство так же помогает в работе деловым людям и не только. Большое значение на сегодня приобрели системы оплаты и банковских операций, которые осуществляются с помощью информационных технологий. Положительный результат достигается в экономике благодаря комплексу действий над экономической информацией.

К мировым информационным ресурсам относят все сведения и данные, которые присутствуют в экономической системе и отражают общественные отношения. До понимания обществом ценности информации экономическая мощь государства измерялась наличием материальных ресурсов. Однако в 70-х годах XX в. начинали разрабатываться программы в области информационных ресурсов. Общество интересовало множество вопросов, связанных с данным нематериальным ресурсом: кто им владеет, в какой мере он доступен, насколько эффективно его использование, может ли оно давать конкурентные преимущества, возможно ли его коммерческое использование и другие. В настоящее время национальные информационные ресурсы являются одними из наиболее ценных для каждого государства. Страны сотрудничают и взаимодействуют друг с другом, чтобы снижать издержки, а так же происходит борьба и конкуренция за интеллектуальные резервы. Проблема осознания сущности информационных ресурсов является чрезвычайно важной, так как они являются таким же неотъемлемым фактором социального и экономического развития, как другие ресурсы общества. Весьма актуальной на сегодняшний день является так же проблема повышения информационной культуры общества, способности эффективно использовать информационные ресурсы. Весь комплекс информационных технологий, научно-исследовательские, коммерческие, организационные, административные и социальные институты составляют понятие информационного потенциала общества. Глобальный характер в современном мире имеет тенденция отставания уровня образования в области информатики и информационных технологий от соответствующих темпов развития. Особо остро данная тенденция прослеживается и в России, где наблюдается довольно низкий уровень оснащенности современными техническими средствами в учебных заведениях.

**Выводы.** В последнее время наблюдается быстрый рост экономической важности народнохозяйственных аспектов национальных информационных ресурсов. Специалисты разных областей знаний занимаются исследованием данных ресурсов и вопросами их количественной оценки. Информационные технологии на современном этапе существенно упрощают процессы обработки и эффективного использования данных, происходит взаимодействие человека и вычислительной техники, потребители получают необходимую

им информацию в кратчайшие сроки не зависимо от расстояний и своего местоположения. При помощи информационных технологий возможно эффективное управление ресурсами и персоналом, принятие стратегически важных решений, планирование и прогнозирование деятельности малых и крупных предприятий, организаций, определение потенциально возможных рисков и степень защищенности системы в целом.

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РОССИИ

Торосян А.А.[1]
[1]*магистрантка кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Криворотько И.А.
ann.torosyan2@mail.ru

**Введение.** Человеческий капитал — это форма капитала, которая формируется и приумножается за счет владением индивида таких способностей как приобретение знаний, умений и навыков; использование своего физического, умственного и творческого потенциала; а также выбору рационального решения. В период реформ в Российской Федерации наблюдался значительный дисбаланс в сфере занятости. Предпосылкой данной проблемы является нехватка профессиональных кадров в одних отраслях и избытком в других. В начале 21 века стали прослеживаться позитивные изменения в развитии человеческого капитала в стране. Однако данные изменения отличаются от выбранной стратегии развития страны и, к сожалению, не затронули его качественных характеристик.

**Цель исследования** заключается в выделении проблем формирования качественного человеческого капитала в Российской Федерации. Исходя из цели, можно поставить следующие **задачи**: проанализировать состояние человеческого ресурса в России; выявить основные проблемы на пути развития данной области в стране.

**Методика исследования**: метод системного подхода – в изучении сущности и понятия человеческого капитала; статистические методы исследования – анализ современного состояния трудового ресурса в стране на примере ИЧР; метод моделирования – в решении проблем конкурентоспособности человеческого капитала на мировой арене.

**Результаты исследования.** В период радикальных социально-экономических реформ в России знания, опыт и навыки, приобретенные в системе советского образования, резко обесценились. Рынок труда предъявил новые требования к качеству рабочей силы, и накопление человеческого капитала в стране фактически началось заново.

Человеческий капитал в той или иной стране можно оценить по Индексу человеческого развития, согласно которому, четверть века тому назад Российская Федерация занимала 23-е место в списке из 187 стран. По состоянию на 2015 год занимает 50 место. Рассмотрим десятку стран с лучшим показателем ИЧР и данным показателем в России на рисунке 1.

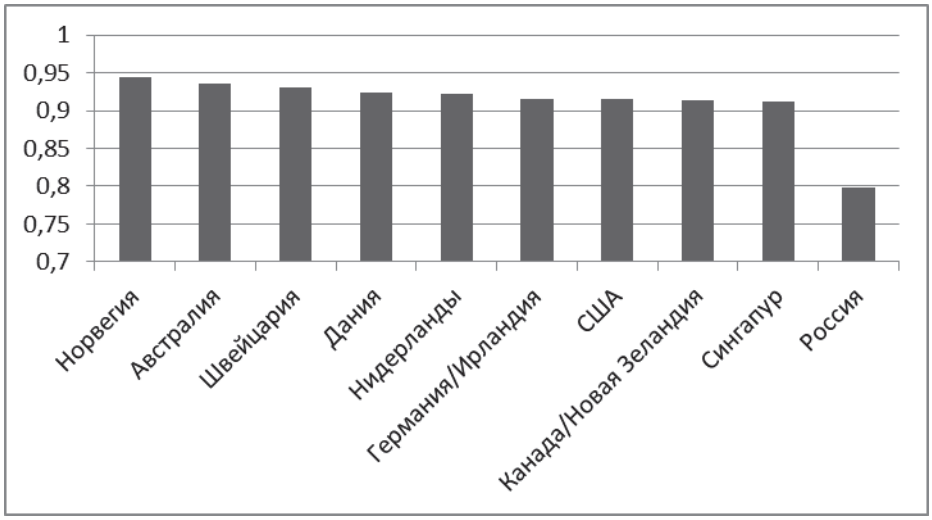


Рис. 1. Индекс человеческого развития стран в 2015 году

В соответствии с данной таблицей, видно, что в России существуют явные проблемы с развитием человеческого капитала. Одним из показателей ИЧР является продолжительность жизни. Ожидаемая продолжительность жизни в России на сегодняшний день составляет около 69,1 лет. Также наблюдается процесс демографического старения населения. Так, люди, старше 65 лет, составляют 13% населения. Длительное время естественный прирост населения Российской Федерации был отрицательный, он стал положительным только с 2012 года. Можно сделать вывод, что демографическая ситуация в стране критическая, что существенным образом влияет на состояние человеческого капитала в стране.

Сложившаяся в конце прошлого века и продолжающаяся по сей день, склонность к депопуляции, может создать угрозу безопасности и целостности страны, особенно остро данная проблема отражается в регионах на востоке России. По прогнозам, к 2030 году численность населения страны может сократиться до 137 млн. чел.

Население России крайне неравномерно размещено по её территории. Исторически намного более развитой и в несколько раз более плотно заселенной является европейская часть России, в сравнении с отстающей в этом отношении азиатской части. Так, плотность населения в европейской части более 100 чел/км², в азиатской - до 10 чел/км². Как следствие, экономически районы азиатской части России менее развиты. Доля населения, занятого в сфере услуг в России составляет около 62%, этого недостаточно по сравнению с другими развитыми странами, где этот показатель достигает 70-80%.

В целом, сложность регулирования демографических процессов заключается в том, они устойчивы к любым изменениям и слабоуправляемы. Для Российской Федерации существенно изменить демографическую тенденцию является проблематичным, так как во многом это зависит от религиозного института семьи, убеждений, культурных ценностей, которые склонны к переменам и формируются поколениями.

Еще одним показателем индекса человеческого развития является грамотность. Этот показатель в России относительно высокий. Однако есть свои проблем, касающиеся образования. Эти вопросы, связанные с тем, что количество бюджетных учреждений недостаточно, соответственно, населению из более отдаленных от центральной части районов страны поступить в престижные высшие учебные учреждения, становится все труднее. По доле затрат на образование в ВВП Россия занимает одно из последних мест среди развитых стран мира. Учитывая высокие показатели охвата населения образованием, следует отметить, что по соотношению между расходами на одного обучающегося и показателю душевого ВВП, Россия входит в группу стран-аутсайдеров. До 2015 года расходы бюджета на образование в России составили 8 трлн. руб. Такой показатель является одним из самых низких в мире.

Наблюдается и серьезные проблемы в области здравоохранения. Население страны

недовольно уровнем предоставления медицинских услуг. Так, например, большинство медицинских учреждений характеризуются относительно низким уровнем обслуживания, здания пришли в негодность, низкий уровень доступности бесплатных для населения медицинских услуг в государственных и муниципальных учреждениях, отсутствует современное оборудование.

**Выводы.** Человеческий капитал в Российской Федерации пережил большой спад, в связи с этим, возникла необходимость ведения грамотной стратегии в области развития человеческого капитала. Основные показатели России следующие: средняя продолжительность лет для получения образования – 11,7 лет; средняя ожидаемая продолжительность жизни при рождении – 69,1 лет; ВНД на душу населения составляет 12 700 долл. в год. В соответствии с проведенным анализом, можно сделать вывод, что тормозящими факторами для образования качественного человеческого ресурса в России являются социальное неравенство, низкая продолжительность жизни, а также экологические проблемы, свойственные скорее неблагополучным странам.

Государству необходимо усовершенствовать сферу здравоохранения, науки и образования в России, ориентируясь, прежде всего, на изменение качественных характеристик человеческого ресурса; разрабатывать новые и совершенствовать существующие программы по развитию человеческого капитала в стране, задействовав успешный опыт современных динамичных стран в данной области.

## АНАЛИЗ МИРОВОГО РЫНКА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Тютюнник Е.А.[1]
[1]*магистрант кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., доцент Космарова Н.А.
malinina001@mail.ru

**Введение.** Мир сегодня работает на различных информационных системах, функциональность которых становится не просто способом ведения хозяйства, а необходимостью наличия у компаний современных инновационных новшеств. На данном этапе происходит переход на средства компьютерной техники для интеграции в мировое информационное поле, а также доступа к мировым информационным ресурсам. Необходимость исследования влияния информации на мировую экономику исходит из углубления глобализации, которая затрагивает мировое сообщество через систему экономических, политических, финансовых и культурных связей, с помощью информационных технологий и телекоммуникаций. При переходе к информационному обществу основой производительных сил становятся информационные технологии, исходя из этого, изучение конъюнктуры IT-рынка наиболее актуально.

**Цель и задачи исследования.** Цель – исследование динамики мирового рынка информационных технологий в условиях глобализации. Для достижения поставленной цели были использованы методы системного подхода, графический и статистический.

**Результаты исследования.** В 2015 году наблюдалось рекордное падение мировой IT-области, что, по мнению мировых экспертов, связанно с увеличением стоимости доллара. Итоговые расходы 2015 года равняются 3,517 трлн. долларов США, что на 216 млрд. меньше, чем в 2014 году. Исследование «Gartner» отмечает, что IT-индустрия сможет вернуться к объемам расходов 2014 года только к концу 2019 года и дает прогнозное значение на 2016 год (Таблица 1).

Таблица 1. – Динамика объемов расходов рынка информационных технологий за 2014-2016 гг.

| | Расходы в 2014 г., млрд. д. США | Расходы в 2015 г., млрд. д. США | Темп прироста, % | Прогнозное значение расходов в 2016 г., млрд. д. США |
|---|---|---|---|---|
| Дата центры | 167 | 170 | 1,80 | 175 |
| Программное обеспечение для предприятий | 314 | 310 | -1,27 | 326 |
| Аппаратные средства | 693 | 653 | -5,77 | 641 |
| IT-сервисы | 954 | 912 | -4,40 | 940 |
| Коммуникационные услуги | 1605 | 1472 | -8,29 | 1454 |
| Итого: | 3733 | 3517 | -5,79 | 3536 |

Источник: составлено автором на основе исследования: http://www.gartner.com/technology/research/it-spending-forecast/

Дата-центры как сегмент имеют наилучший результат, и показывают рост на 1,8%. Данный под сегмент наращивает свои показатели за счет увеличения спроса со стороны сектора высокопроизводительных вычислений (суперкомпьютеров). Снижение наблюдается в сегменте программного обеспечения для предприятий, что связанно с ухудшением экономической ситуации на развивающихся рынках. В сегменте телеком-сервисов наблюдается снижение затрат на 5,77%, в связи с отменой платы за роуминг в Евросоюзе. Ключевой сегмент рынка – IT-услуги (сервисы и коммуникационные услуги) – сокращает расходы на 4,4%, несмотря на то, что все больше пользователей предпочитает хранить информацию в облачных хранилищах. Аналитик IDC Михаил Попов выделяет: «корпоративные клиенты все чаще предпочитают виртуальные терминалы традиционным персональным компьютерам, которые в среднем обходятся покупателям в три раза дешевле и при этом «живут» в два раза дольше». В 2015 году расходы уменьшились на 12,6%.

Увеличение объема информации способствует росту спроса на серверы и системы хранения данных. Мировое распространение центров обработки данных создает беспрерывный спрос на сетевое оборудование. Рынок персональных компьютеров заметно сокращается, в то время как рынок мобильных устройств растет (рисунок 1).

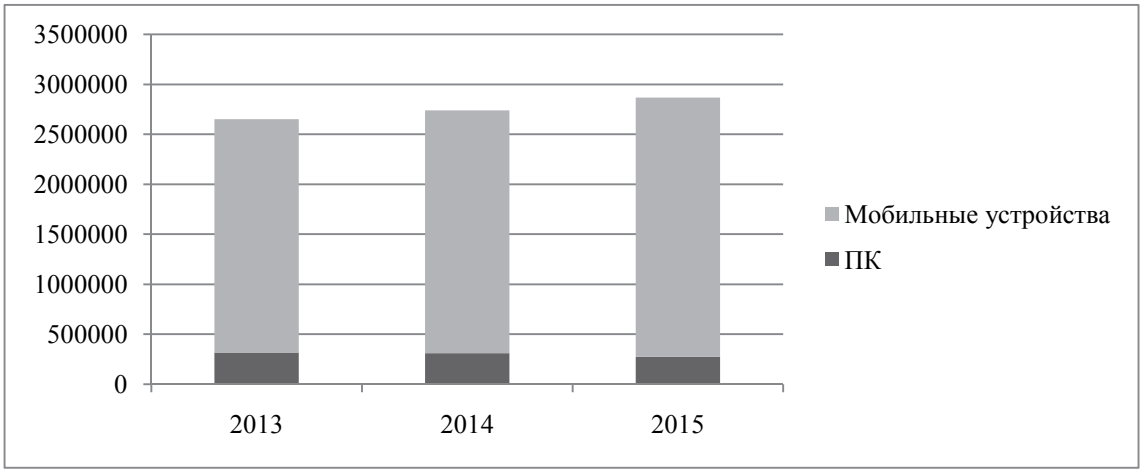



Рисунок 1 – Мировой объем поставок персональных компьютеров и мобильных устройств за 2013-2015 гг., тыс. штук.

Источник: составлено автором на основе: http://www.gartner.com/technology/research/it-spending-forecast/

Спрос на IT-услуги обеспечивается растущим многообразием и сложностью используемых корпоративных систем, которые требуют больших затрат на установку, внедрение, обучение и обслуживание. IT-аутсорсинг, то есть передача сторонним организациям полномочий по поддержке и обслуживанию IT-инфраструктуры, что является перспективным направлением на данном рынке.

Распространение информационных технологий привносит увеличение эффективности в действующие на рынке бизнес-процессы, и поэтому являются необходимым источником конкурентного преимущества компании на рынке.

Важным аспектом деятельности является оценка и управление рисками, которые сопутствуют при внедрении IT, основные это: выбор не наилучшего решения по автоматизации; ошибки при проектировании; выход за рамки изначального бюджета; нарушение сроков.

**Выводы.** Исследование мирового рынка информационных технологий представляет собой устойчивое развитие и ежегодное увеличение доли использования IT. Неэффективная политика правительства, плохая инфраструктура, недостаточная профессиональная подготовка – все это создает негативное воздействие на информационную передачу данных и их внедрение. Необходимо выделить тот факт, что растет инфраструктура обеспечения бесперебойного энергоснабжения и доступность широкополосного Интернета для средств массой информации. Динамический характер информационных технологий требует обеспечение определённого уровня образованности рабочей силы. В данный момент многие развивающиеся страны имеют не достаточный уровень информационного обучения для поддержания сведений о выходе новых разработок в области аппаратного, программного обеспечения и связи.

## МЕСТО И РОЛЬ РОССИИ В СИСТЕМЕ МИРОВОЙ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ

Велиляева Э.С.[1]
[1]*студентка кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: Осадчий Е.И., к.г.н., доцент
velilyaeva.elvina18@mail.ru

**Введение.** Международный туризм – одна из важнейших отраслей мировой торговли услугами. В то же время это одна из быстрорастущих отраслей мировой экономики, один из наиболее прибыльных видов бизнеса, привлекающий крупные инвестиции, обеспечивающие растущую занятость и поступление доходов, в том числе и в государственные бюджеты стран. Формирование рыночной экономики в России усилило интерес к формам и методам туристического обслуживания населения. Развитие данной отрасли ускоренными темпами и возрастание негативных последствий конкуренции и коммерциализации туристической деятельности привели к пониманию необходимости не только развития государственного регулирования туристского бизнеса, но и активного его изучения. Поэтому закономерно исследованию роли Российской Федерации в системе международного туризма посвящено значительное количество научных трудов отечественных авторов: Александрова А.Ю., Боголюбова В.С, Вавилова Е.В, Гельмана В.Я и др. Несмотря на солидную изученность, исследовательский интерес к данной теме не ослабевает .

**Цель и задачи исследования.** Цель исследования выявить место и роль Российской Федерации в международном туризме, определить сложившуюся систему ее участия в данном секторе мирового рынка. Для достижения цели необходимо выполнить главную задачу – провести позиционирование российской индустрии туризма в системе глобальной индустрии гостеприимства. В процессе проведения исследования были использованы

следующие методы: методы научной абстракции, индукции дедукции, системного анализа, анализа и синтеза, экономико-статистические приемы обработки данных.

**Результаты исследования.** Туризм – это одна из важнейших сфер деятельности современной российской экономики, нацеленная на удовлетворение потребностей людей и повышение качества жизни населения. При этом, в отличие от многих других отраслей экономики, туризм не приводит к истощению природных ресурсов. Будучи экспортоориентированной сферой, туризм проявляет большую стабильность по сравнению с другими отраслями. Российский туризм реализуя организационные и экономические предпосылки постепенно завоевывает себе достойное место на мировом туристском рынке. В рейтинге UNWTO в 2013г Россия вошла в десятку мировых лидеров по показателям туристских прибытий, заняв 9-е место, опередив все страны десятки по годовым темпам роста (13-14%). Опережающие темпы роста по туристским прибытиям стали характерны для нашей страны только в последние годы. Сдержанный рост иностранного туристского потока в Россию в предыдущий период был следствием роста цен на транспортные услуги, удорожания стоимости туристского продукта при невысоком уровне качества услуг в российских дестинациях, ненадлежащего обеспечения безопасности визовых формальностей и др. Другой ключевой показатель, определяющий место страны в системе мировой туристской индустрии – доходы от международного туризма. Он отражает относительную производительность в туризме, но также зависит от привлекаемого контингента туристов, длительности их пребывания, затрат на дорогу, стоимости проживания и колебания курса валют. Если доля России в туристской индустрии Европы по показателю прибытий составляет 4,8% (7место), то по доходам от туризма только 2,4% (делит 13-е с Польшей и Португалией). Однако, среди стран Центрально-Восточной Европы по этим же показателям, РФ занимает первое место. Сегодняшнее состояние российской туристической отрасли можно определить, как «состояние неустойчивого равновесия». По данным федерального агентства по туризму российский тур бизнес существует как «полутеневой», с нечеткими правилами взаимодействия как между профессиональными участниками туррынка, так и с государством. Тем не менее, туризм - один из немногих развивающихся видов отечественного бизнеса.

Геополитическое положение России как части европейского, так и азиатского континента является именно тем фактором, который позволяет сохранить ее туристскую самобытность и привлекательность для туристов всего мира. Россия сегодня интересна туристам из любой страны, т.к. она является местом преломления и взаимопроникновения европейской и азиатской культур. В выездных потоках россиян обозначилось два главных направления — в ближнее и дальнее зарубежье. Эти группы поездок различаются не столько дальностью и географией, сколько мотивами. Если в структуре выездного потока в страны СНГ преобладают частные визиты, то в страны дальнего зарубежья — поездки с туристскими целями. С начала XXI в. в выездном туризме России преобладают поездки в дальнее зарубежье, преимущественно в страны Европы и Азии. Главными направлениями выезда россиян в дальнее зарубежье в 2014 г. были Финляндия, Китай, Турция, Польша, страны Балтии, Египет. В ближнем зарубежье основные потоки россиян до 2014г устремлялись в Украину, Казахстан и Грузию, как результат, России туристский бизнес развивается преимущественно с ориентацией на выезд. Подавляющее большинство действующих турфирм предпочитают заниматься направлением соотечественников за рубеж, и лишь не большая их часть работает на привлечение гостей в Российскую Федерацию.

За последние годы наметилась тенденция переориентации на въездной туризм. Основная доля туристского потока в Россию (около 70%) приходится на страны СНГ и Балтии сдерживает въездной турпоток материальная база туризма, которая более чем на 80% нуждается в реконструкции. Такое положение дополняется неустойчивой экономической ситуацией в стране, снижением уровня жизни и резким усилением дифференциации доходов населения, а также криминогенной ситуацией в ряде регионов, не способствующей

увеличению потока туристов. В 2014 г. Российскую Федерацию посетило 21,17 млн. иностранных граждан из более чем 200 стран. По сравнению с аналогичными данными за 2013 г. количество иностранных посетителей увеличилось на 2,7 млн. чел. (+14,5%). Только из стран дальнего зарубежья прибыло 7,4 млн. чел. - на 381,4 тыс. (+5,4%) больше, чем в 2013 г. Оно адекватно вкладу государства в развитие данной отрасли и сдерживается в основном, отсутствием реальных инвестиций, низким уровнем гостиничного сервиса, недостаточным количеством гостиничных мест, дефицитом квалифицированных кадров - все это привело к тому, что в настоящее время на нашу страну приходится менее 1% мирового туристического потока, в то время как доля туризма во многих развитых странах составляет 5-15%. В абсолютных цифрах турпоток к 2020 г. составит 1,4 млрд а к 2030 – 1,8 млрд чел. Международные туристские прибытия в странах с развивающейся экономикой будут расти в 2 раза быстрее (4,4% в год), чем в развитых странах (2,2% в год). Рост Российского направления уже к 2020 г. по мнению экспертов, составит 47,1млн. При этом, согласно экспертным оценкам, потенциал роста российского направления огромен, поскольку емкость туристских ресурсов России может составить 100 млн человек в год при среднем времени пребывания 6 дней.

**Выводы.** Отечественная туристическая индустрия только начала качественно изменяться и приобретать черты динамичной, эффективной и цивилизованной отрасли экономики гостеприимства. Сохраняющаяся неразвитость туристской инфраструктуры, невысокое качество сервиса в стране привели к тому, что в настоящее время на Россию приходится сотая часть мирового туристского потока. Однако в ближайшие 10 – 15 лет в условиях согласованной работы бизнеса и гостеприимства туризм может оказать значительное позитивное влияние на экономику страны и ее регионов. Сфера туризма при успешном развитии может стать одним из ключевых элементов, позволяющих создать условия для достижения стратегических целей развития нашей страны повысить ее роль в мировой туриндустрии.

## ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ ПРОБЛЕМА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОГО МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Якушева М.А.[1]
[1]*студентка кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Буценко И.Н.
yavamarie@mail.ru

**Введение.** Продовольственная проблема поднялась на глобальный уровень ещё в прошлом веке и теперь принимает новые обороты. Изначально данную проблему в экономической науке сопоставляли с понятием «голод» и трактовали как резкую недостачу продуктов питания вследствие природных катаклизмов или экологических катастроф. В условиях глобализации, многие страны мира концентрируют как можно больше усилий для устранения продовольственных кризисов путём максимально рационального распределения сырья и сглаживания цен на продукты питания.

Цель и задачи исследования. Цель исследования состоит в изучении состояния продовольственной проблемы в современном мировом хозяйстве.

Для достижения поставленной цели использованы методы экономико-статистического анализа, системный метод и другие.

**Результаты исследования.** В условиях глобализации продовольственную проблему уже нельзя охарактеризовать как абсолютный дефицит продовольствия в мире, вызванный преобладанием спроса над предложением, сколько результат неисправного функционирования социально-экономической системы.

В XXI веке ситуация стала меняться в двух направлениях: во-первых, произошло обострение восприятия обществом таких проблем, как бедность и недостаточное питание; и во-вторых, появились предпосылки ожидания высокой частоты возникновения так называемых «продовольственных кризисов». В этом случае, определяя сущность продовольственного кризиса, не обязательно подразумевается абсолютная нехватка продовольствия, а стремление к понижению цен на продовольствие, за исключением лишь скачков цен, вызванных войнами или нефтяными шоками.

Например, засуха на всём американском континенте в 2012 г. вызвала подъём цен на кукурузу, пшеницу и сою до предельного уровня, еще раз доказав, что мир всё время балансирует между продовольственной проблемой и продовольственным кризисом.

Ежегодное повышение цен на продовольствие является одной из причин увеличения голода во всем мире. Однако, количество жителей Земли, испытывающих голод, заметно сократилось в 2015 г. и составило около 795 млн. человек, говорится в ежегодном докладе, посвященному проблеме голода, в написании которого участвовали эксперты Организации продовольствия и агрикультуры, Международного фонда агрикультурного развития и Мировой продовольственной программы под эгидой ООН о продовольственной безопасности.

Страны Восточной Азии, Латинской Америки и Карибского бассейна показали наибольший прогресс в сокращении масштабов голода, во многом благодаря экономическому росту, инвестициям в сельское хозяйство и стремлениям к политической стабильности, отмечается в докладе. Лидером в этой области стал Китай, сокративший число недоедающих в развивающихся регионах страны примерно на две трети за 25 лет.

По данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО), в развивающихся странах также сократилось недоедание среди детей и молодежи: если в начале 1990-х годов 23,3% детей в этих странах страдали от голода, то сейчас их доля составляет 12,9%.

Прогресс в борьбе с голодом двигается вперёд, но до сих пор неприемлемо большому количеству людей не хватает пищи для поддержания активного и здорового образа жизни. Согласно последним оценкам ФАО уже около 795 млн. человек в мире – приблизительно 1/9 от общего количества населения – недоедали в 2014-16 гг.. Согласно данным, приведенным в таблице 1, наблюдаются положительные тенденции в сокращении числа голодающих по всему миру, их общее количество сократилось на 15,7% с 2005 г., наибольшие успехи достигнуты в регионах Азии (-23,1%) и Латинской Америки (-17,7%). В регионах Африки количество голодающих продолжает расти и с 2005 г. (9,1%).

Таблица 1 – Динамика изменения количества недоедающего населения в мире в среднем за 2005-2016 гг., млн. чел.

| Регион | 2005-2007 гг. | 2010-2012 гг. | 2014-2016 гг. |
|---|---|---|---|
| Всего в мире | 942,3 | 820,7 | 794,6 |
| Развитые страны | 15,4 | 15,7 | 14,7 |
| Развивающиеся страны | 926,9 | 805,0 | 779,9 |
| Африка | 213,0 | 218,5 | 232,5 |
| Азия | 665,5 | 546,9 | 511,7 |
| Латинская Америка и страны Карибского бассейна | 41,7 | 38,3 | 34,3 |
| Океания | 1,3 | 1,3 | 1,4 |

Источник: рассчитано и составлено автором на основе данных: http://www.fao.org/3/a-i4646e.pdf

Изменения в густонаселенных странах, особенно в Китае и Индии, играют большую роль в объяснении общих тенденций сокращения масштабов голода в развивающихся регионах. В ряде стран, которые не смогли достичь всеобщих целей в области борьбы с

голодом, природные и антропогенные катастрофы или политическая нестабильность породили состояние затяжного кризиса, который помешал защите уязвимых групп населения и поощрение возможностей для получения дохода для всех. В других странах, доходы от экономического роста попросту не дошли до бедных слоёв населения, из-за отсутствия эффективной политики социальной защиты и перераспределения доходов.

Ликвидация нищеты как ещё одна глобальная проблема неразрывно связана с преодолением голода и недоеданием. Лишь благодаря повышению уровня жизни населения и формированию условий, которые смогут гарантировать, что приобретение продуктов питания не будет наносить ущерб другим сферам жизнедеятельности, можно в реальности обеспечить доступ продуктов.

Наличие продовольственных запасов не является кризисным, но по той причине, что они их искусственно придерживают, цены взлетают с невероятной скоростью. Правила игры на рынках сбыта давно диктуются так называемыми перекупщиками. Практически ни у одного производителя нет возможности реализовать свой товар самостоятельно.

Конъюнктура мирового рынка продовольствия оказывается также под колоссальным влиянием демографических факторов. Проблема обостряется ещё и из-за того, что население стремительно растет, его темпы прироста гораздо опережают производство продовольствия. Все факторы, которые каким-либо образом усложняют функционирование мирового рынка, в той или иной мере отражаются на формировании ресурсов. Они детерминируют стабильность дефицита этих самых ресурсов, а это в свою очередь, приводит к усугублению ситуации с продовольствием и росту цен.

**Выводы**. Сущность продовольственной проблемы в условиях глобализации состоит в том, получится ли в дальнейшем удовлетворить потребности человечества именно в тех продуктах питания, которые имеют самый высокий спрос, и возможно ли будет осуществить это по адекватным для всех слоёв населения ценам. Несмотря на присутствие негативных факторов, международные организации, в частности ООН и ФАО, активно направляют свои усилия на скорейший выход из продовольственного кризиса и создание мировой продовольственной безопасности, отмечая, что дальнейших положительных результатов стоит ожидать лишь при условиях рационального использования ресурсов и применения современных технологий.

## ТЕНДЕНЦИИ И СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТЕХНОЛОГИЙ В МИРЕ

Яльчи М.А.[1]
[1]*магистрант кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к. э. н., доц. Криворотько И. А.
krivorotko-inna@mail.ru

**Введение.** Сущность мирового рынка технологий заключается в том, что он играет немаловажную роль в обеспечении необходимых темпов экономического роста в странах и проявляется в изменении предметов труда и способов производства. Современная мировая рыночная среда характеризуется тем, что технологии, непрерывно развиваясь, меняют рынок, формируя новые потребности и видоизменяя связанные технологические цепочки.

**Целью исследования** является определение особенностей развития мирового рынка технологий и роли отдельных регионов в его функционировании. В работе были поставлены следующие **задачи:** выявить основные направления развития на мировом рынке технологий; определить роль и место отдельных стран на мировом рынке технологий.

В качестве **методов** исследования в работе применялись: аналитический и статистический методы.

**Результаты исследования.** В мировой структуре и динамике рынка технологий можно

рассмотреть существенные изменения и весьма неожиданные противоречия.

В динамике мирового рынка технологий (МРТ) прослеживаются следующие направления развития.

Во-первых, уверенный рост рынка интеллектуальной собственности (ИС) по сравнению с изменением показателей ВВП. За последние 10 лет доходная часть от экспорта ИС возросла в 3,1 раза при увеличении объемов ВВП в 2,1 раза; коэффициент опережения за этот тот же период составил 1,64. Число патентных заявок от резидентов более чем за 10 лет возросло всего на 38 %.

Во-вторых, в высокоразвитых странах количество заявок на патенты снизилось на 2 %, их доля снизилась с 92 до 65 %, а доходы от экспорта ИС выросли в 3,3 раза. В странах со средними доходами тенденция иная: число заявок выросло в 6,4 раза, доходы от экспорта ИС — в 3,7.

В последнее время наблюдаются изменения в творческой активности в наукоемкой сфере. Это проявляется в том, что происходит смещение этой активности на Восток, в первую очередь в Китай, где число поданных патентных заявок за последние 10 лет выросло в 16,4 раза, их удельный вес в мире увеличился с 3 до 33 %, а вот доля в экспорте ИС изменилась весьма незначительно – с 0,2 до 0,4 %.

В-третьих, причиной такого парадокса является не что иное, как увеличения масштаба МРТ, а так же очень сильная монополизация этого рынка, который находится в большей части под контролем транснациональных корпораций (ТНК), интересы которых защищает Всемирная торговая организация (ВТО).

Сверхмонополизация этой одной из важнейших сфер торговли выражается в том, что более 98 % прибыли от роялти и лицензионных платежей сосредотачиваются в странах с высокими доходами.

Общемировым центром концентрации интеллектуальной ренты стали США. На их долю приходится 50% прибыли от международной торговли ИС.

В-четвертых, рынок ИС оказался сильнее всех остальных видов деятельности подверженным влиянию глобализации. Здесь существуют унитарные законодательные нормы и правила, учрежденные Всемирной организацией интеллектуальной собственности (ВОИС) и ВТО, притом данные правила установлены странами «золотого миллиарда» и ТНК, и работают в их пользу. Фактически все мировое сообщество вовлечено в сферу МРТ и следует его правилам, направляя интеллектуальную ренту ТНК.

Рассмотрим более детально роль и положение на мировом рынке технологий различных стран и основные направления их развития в этой сфере.

Говоря о высокоразвитых странах можно отметить тот факт, что они занимают лидирующее положение в международной торговле лицензиями (вплоть до 80 % их экспорта), приток от реализации лицензий заграницу составляет около 30 млрд. долл. США в год; объем реализации продукция, которую выпускают по приобретенным иностранным составляет более 500 млрд. долл. США в год; например, доля продукции с применением высоких технологий в экспорте США – 20 %, Германии и Франции – 15 %.

США занимают лидирующие позиции в лицензионной торговле (28 % мирового объема); они ежегодно реализуют за рубеж высокотехнологическую продукцию на сумму около 600 млрд. долл. США. Главными торговыми площадками технологий из США по-прежнему остаются Западная Европа и Канада, из которых они получают 64 % от всего притока денежных средств от реализации лицензий. На эти же регионы приходится зарубежный рынок научно-технических знаний и именно туда США отправляют 90 % оплаты за приобретение лицензий.

На втором месте после США по экспорту лицензий находятся государства Западной Европы. На долю обращения патентов и лицензий в Великобритании приходится 9% мирового объема. Лидирующие позиции в стране по объемам притоков поступлений и расчетов традиционно занимают такие отрасли как: химическая промышленность, электротехническое машиностроение, пищевая и табачная промышленность.

На оборот патентов и лицензий в Германии приходится около 8 % мирового объема. Она реализует за рубеж технологическую продукцию на сумму более 500 млрд. долл. США. «Германия осуществляет патентно-лицензионную деятельность исключительно в индустриальных странах, на которые приходится примерно 86 % поступлений от продажи лицензий и примерно 95 % платежей за их приобретение».

В импорте лицензий лидирует Япония; в экспорте она занимает третье место; объем экспорта высокотехнологичной продукции составляет 400 млрд. долл. США. Почти 80 % всего количества лицензионных контрактов Японии связано с покупкой секретов производства – ноу-хау (причем не всегда эти знания оформлены юридически, в патентной форме), знания менеджерские, знания того, как организовать и наладить производство и маркетинг.

Особенности географического положения Австралии и Новой Зеландии вызвали активную торговлю лицензиями по сравнению с экспортом товаров и услуг.

Доля развивающихся стран во внешнем обороте высокотехнологической продукции менее 20 %, что обусловлено как небольшой емкостью их технологического рынка, так и недостаточным уровнем реализуемых технологий.

Рассмотрение региональной специфики обмена технологической продукцией демонстрирует, что Западная Европа является крупнейшим рынком данного товара (практически 50% мирового экспорта и более 40 % импорта технологической продукции). Вторым по масштабу рынком технологической продукции является Североамериканский регион (он занимает почти 20 % экспорта и более чем 25 % импорта).

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).

**Выводы.** На сегодняшний день прослеживается тенденция высокой концентрации технологических ресурсов в ограниченном числе государств. Степень монополизации и концентрации МРТ выше, чем мирового рынка товаров.

Таким образом, исходя из основной роли ИС в обеспечении конкурентных преимуществ национального хозяйства на мировом рынке, высокоразвитые страны наравне с государственным субсидированием НИОКР активно поддерживают создание и применение в разработке и торговле объектов промышленной собственности.

## ДИНАМИКА ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

Зогранян М. А.[1]
[1]*магистрант кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Барсегян А.Г.
barsegan@mail.ru

**Введение**. Государственный долг играет значительную роль в макроэкономической системе любой страны. Это связано с тем, что отношения по поводу формирования, обслуживания и погашения долга оказывают существенное влияние на состояние государственных финансов, денежного обращения, инвестиционного климата, структуры потребления и развития международного сотрудничества.

В состав государственного долга Российской Федерации входят долговые обязательства Российской Федерации перед физическими и юридическими лицами, иностранными государствами, международными организациями и иными субъектами международного права, включая обязательства по государственным гарантиям, предоставленным Российской Федерацией.

**Цель и задачи исследования.** Цель – исследование состояния и динамики государственного долга Российской Федерации для определения оптимального направления вектора государственной долговой политики. Для решения данной цели использованы методы статистического анализа, системного анализа и другие методы.

**Результаты исследований.** Осуществление заимствований внутри страны производится согласно утвержденной программе государственных внутренних заимствований, направляемых на покрытие дефицита бюджета и погашение государственных муниципальных долговых обязательств.

На основании данных, представленных в документе «Объем государственного внутреннего долга Российской Федерации» от 15.02.2016 проанализируем и рассмотрим динамику государственного внутреннего долга за исследуемый период (таблица 1).

Таблица 1 – Объём государственного внутреннего долга России, 2011-2016 гг.

| По состоянию на | Объем государственного внутреннего долга Российской Федерации, млрд. руб. | |
|---|---|---|
| | всего | в т.ч. государственные гарантии Российской Федерации в валюте Российской Федерации |
| 01.01.2011 | 2940,39 | 472,25 |
| 01.01.2012 | 4190,55 | 637,33 |
| 01.01.2013 | 4977,90 | 906,6 |
| 01.01.2014 | 5722,24 | 1289,85 |
| 01.01.2015 | 7241,17 | 1765,46 |
| 01.01.2016 | 7307,61 | 1734,52 |

Источник: Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: http://www.minfin.ru/ru

В 2011-2015 гг. наблюдается непрерывный рост внутреннего долга. Темп прироста долга в 2012 году относительно 2011 г. составил 42,51%, в 2013 г. - 18,79 %, в 2014г. – 14,95%, в 2015 г. – 26,54 %, в 2016 г. – 0,91%. Таким образом, несмотря на непрерывный рост внутреннего долга, наблюдается снижение его темпов в 2014г., но к 2015 г. прослеживается значительный скачок внутреннего роста и лишь незначительный рост в 2016 г. (менее 1%). Проанализируем государственные гарантии в общей сумме долга: в 2011 г. они составили – 16,06%, в 2012 г. –15,2%, в 2013г. –18,21%, в 2014 г. – 22,54%, в 2015 г. – 24,38%, в 2016 г. – 23,73%. Можно проследить тенденцию к увеличению государственных гарантий в сумме внутреннего долга.

Для привлечения внутренних займов государство выпускает долговые ценные бумаги. По данным Министерства финансов (на 01.12.2015), 50,0% государственных ценных бумаг занимают облигации федерального займа (с постоянным доходом); 24,5% – облигации федерального займа (с переменным купонным доходом); 14,7% – облигации федерального займа (с амортизацией дохода); 6,7% – государственные сберегательные облигации с постоянной процентной ставкой купонного дохода; 2,4% –облигации с фиксированной процентной ставкой купонного дохода; 1,7% – облигации внутренних облигационных займов.

Государственный долг состоит из двух частей: внутреннего и внешнего долга. Если внутренний долг не выходит за рамки страны, то внешний долг затрагивает интересы государства на международном уровне. Программа государственных внешних заимствований также определяется при принятии бюджета на очередной финансовый год.

На основании данных, представленных в документе «Государственный внешний долг Российской Федерации (2011-2016 гг.)» от 01.08.2016 проанализируем и рассмотрим динамику государственного внешнего долга за исследуемый период (таблица 2).

Таблица 2 – Объём государственного внешнего долга России

| Отчетная дата | Всего, | в т.ч. государственные гарантии Российской Федерации в иностранной валюте (млн. долл. США): |
|---|---|---|
| 01.01.2011 | 39 956,9 | 913,3 |
| 01.01.2012 | 35 801,4 | 1 008,9 |
| 01.01.2013 | 50 769,2 | 11 389,8 |
| 01.01.2014 | 55 794,2 | 11 399,1 |
| 01.01.2015 | 54 355,4 | 12 083,2 |
| 01.01.2016 | 50 002,3 | 11 875,9 |
| 01.08.2016 | 50 871,5 | 11 861,6 |

Источник: Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: http://www.minfin.ru/ru

За анализируемый период можно наблюдать значительный прирост внешнего долга к 2013 г. по сравнению с 2012 г. - 42%. С 2013 по 2014 год долг увеличился на 9,89%, но с 2014г. по 2015г. наблюдается плавное снижение государственного внешнего долга на 1 438,8 млн. долл., а затем резкое снижение к началу 2016 г. на 4353,1 млн. долл. США в абсолютном значении или на 8%.

На изменения государственного долга имеют влияние множество показателей. В нынешнем году на экономическую ситуацию в России повлияли несколько факторов: понижение цен на нефть, конфликт на Украине, введение санкций и связанное с ним ограничение доступа российских корпораций к рынкам капитала, последовавшие затем отток капитала из России и ослабление курса рубля, что, в свою очередь, вызвало инфляцию. Однако Россия даже в этих условиях понижает уровень своего долга.

Очевидно, что растущий внешний долг чреват ухудшением условий заимствований и их последующего обслуживания. Также на госдолг существенное влияние оказывает и зависимость экономики от внешних факторов, в частности колебаний цен на нефть, а значит и от курса доллара.

В структуре государственного внешнего долга по видам долговых обязательств на 01.12.2015 наибольший вес имеют еврооблигационные займы – 71.6%, предоставление гарантий России в иностранной валюте – 23,9%, остальная часть приходится на задолженность перед международными финансовыми организациями, бывшими станами СЭВ, странами, не вошедшими в Парижский клуб.

**Выводы.** Таким образом, государственная долговая политика должна быть направлена на обеспечение способности России осуществлять заимствования в объемах, необходимых для решения первоочередных социально-экономических задач, а также не препятствовать развитию, а наоборот повышать рейтинги страны. Для этого необходимо поддерживать умеренный уровень государственного долга и расходов по его обслуживанию, а также проводить постоянный мониторинг долговой ситуации, повышение прозрачности деятельности государственных служб в сфере управления государственным долгом.

# ОБЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

Антропова А.А.[1], Таратухина Т.С.[2]

[1]*студентка кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

[2]*студентка кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

научный руководитель: к.э.н., доцент Королёв О.Л.

ann.greckaya@gmail.com

**Введение.** Вне всяких сомнений, Интернет оказал огромное влияние на мир, в котором мы живем. Ничто и никогда не предоставляло ранее такого легкого доступа к получению и обмену, общению и ведению дел. Постоянное приращение пользователей Интернета привело к постепенному снижению распространения традиционных средств массовой информации, таких как: телевидение, радио, газеты и журналы. На фоне этого образовался интернет-маркетинг.

Интернет маркетинг подразумевает широкий спектр стратегий, но основополагающим фактором применения интернет-маркетинга является клиентоориентированность и комплексный подход к этим стратегиям. Грамотное применение инструментов интернет-маркетинга позволяет существенно повысить эффективность работы. Однако оценка показателей интернет-маркетинга может сопровождаться некоторыми сложностями. Для избежания подобных трудностей неоходимо провести обзор основных показателей эффективности интернет-маркетинга и способов их оценки.

**Цель и задачи исследований.** Целью работы является исследование основных показателей эффективности интернет-маркетинга.

**Методика исследований.** Исследование было проведено на основе изучения современной литературы, посвященной интернет-маркетину.

**Результаты исследований.** Одним из основных критериев востребованности интернет-маркетига является то, что оценить его эффективность намного проще, по сравнению с классическим маркетингом, а объективность данной оценки будет намного выше. Существует множество методик оценки, однако для каждого инструмента маркетинга они немного отличаются. Помимо этого, большинство показателей эффективности измеряются с помощью особых программ или платформ для веб-сайтов, социальных сетей и т.д. Не смотря на все это, существует ряд основных параметров, используемых для оценки эффективности интернет-маркетинга.

Одним из таких показателей является показатель CTR или кликабельность рекламных материалов. Он позволяет подсчитать количество людей, которые обратили внимание на данное сообщение и кликнули на него. Это отличный способ понять какое из рекламных сообщений стоит размещать, а какое нет. Данный показатель рассчитывается отношением количества кликов к числу показов данного сообщения.

Следующим показателем является CPC или стоимость клика, который рассчитывает затраты компании на один клик. Рассчитывается он отношением затрат на рекламу к количеству кликов и позволяет увидеть насколько данная реклама окупает себя.

Показатель CPA или стоимость целевого действия довольно похож на предыдущий, однако в этой ситуации оценивается сколько рекламных затрат приходиться на одно действие.

Еще одним показателем является CPS или стоимость продажи. Он рассчитывает сколько компания потратила на определенный объем продаж и насколько эффективен был тот или иной инструмент маркетинга. Рассчитывается он отношением расходов на рекламу к объему продаж.

Данные показатели являются наиболее основными и с их помощью определить эффективность конкретного инструмента можно наиболее быстро и просто. Но кроме них существует ряд показателей, которые касаются непосредственно содержимого сайта, социальной страницы или какого-либо другого интернет-ресурса.

Первым таким показателем является трафик, который определяет количество посетителей, посещающих данную страницу. Трафик показывает насколько популярен тот или иной сайт в сети Интернет. В какой-то степени, данный показатель можно сравнить с предыдущими оценками и позволяет лучше понять принцип эффективности работы с интерент-ресурсом.

Число подписчиков так же является показателем эффективности. Оно показывает количество людей, которые подписались на ресурс по RSS или электронной почте. Это своего рода индикатор ценности. Анализ числа подписчиков необходим для мониторинга смены аудитории и причин данного процесса.

Следующим показателем является число просмотров. Он оценивает эффективность и популярность какого-либо конкретного поста. Статья, вызвавшие наибольший интерес, помогают определить предпочтения посетителей, на основе которых в последствии выбираются тематики контента.

Еще одним показателем является число просмотров тем разных авторов. Данный показатель поход на предыдущий, только вместо наиболее интересных постов, выбираются наиболее популярные авторы. Необходимо обязательно изучить, почему статьи одних авторов, набирают просмотров больше, чем материалы других. Это позволяет не только следить за работой авторов, но и повышать качество информации, размещаемой на данном ресурсе.

Число комментариев так же отлично показывает насколько привлекательна та или иная тема для аудитории. В какой-то степени, оставляя комментарии, пользователи сами говорят, какую информацию лучше размещать и как привлечь еще больше посетителей.

Число ссылок так же можно считать показателем эффективности. Ведь на данный момент блоггинг – важная часть реализации SEO-стратегии какой-либо компании. Те предприятия, у которых есть собственные блоги, получают больше обратных ссылок, в отличие от тех, которые не ведут блоги. Анализируя входящие внешние ссылки, в последствие можно создать более интересный контент на интернет-ресурсе.

**Выводы.** Таким образом, в результате исследования были определены основные и наиболее распространенные показатели интернет-маркетинга**.** Главной целью применения инструментов интернет-маркетинга является получение максимального эффекта от потенциальной аудитории сайта. Своевременная же оценка данных показателей позволяет держать под контролем ситуацию и корректировать стратегию интернет продвижения для максимизации эффекта.

# ЭКСТЕРНАЛИИ ИНТЕРНЕТ

Апатова Н.В.[1]
[1]*зав. кафедрой бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, д.э.н., д.п.н., профессор*
apatova@list.ru

**Введение**. Компьютерная сеть Интернет способствует развитию индивидуального предпринимательства и, в то же время, совершенствует корпоративное управление. Интернет, как феномен, имеет свои внешние эффекты, которые проявляются в различных социальных аспектах жизни общества и требуют своего исследования.

**Цель и задачи исследований**. Цель исследования – рассмотреть основные положительные и отрицательные эктерналии компьютерной сети Интернет.

**Методика исследований**. Институциональный подход к социальным и экономическим последствиям распространения и использования Интернет позволил выявить отдельные экстерналии и систематизировать их по степени воздействия на экономику и общество.

**Результаты исследований**. Развитие информационных технологий, усиление значения знаний в мировой экономике, привели к появлению большого количества творческих личностей, от которых зависят успехи и производство в целом предприятий разных масштабов. Однако, стремление к овладению профессиональными компетенциями приводит молодых людей к общественной обособленности, к возрастанию тенденции индивидуализации не только в экономике, но и в социуме. Британский социолог Зигмунт Бауман утверждает, что индивидуализация пришла надолго. Он характеризует индивидуализированное общество тремя признаками: человек теряет контроль над большинством значимых социальных процессов; возрастает незащищенность личности, в том числе из-за снижения роли семьи; человек готов отказаться от перспектив ради получения быстрых результатов. Интернет, предоставляя молодежи новые возможности для обучения и образования, реализации творческих способностей в индивидуальном предпринимательстве, расширении круга общения, оказывает как положительное, так и негативное влияние на формирующуюся личность.

Функционирование компьютерных сетей порождает сетевые экстерналии – внешние эффекты, как положительные, так и отрицательные. Как правило, под термином «экстерналии» чаще понимаются отрицательные проявления. Наихудшими из сетевых экстерналий являются взломы злоумышленниками локальных компьютерных сетей корпораций, целенаправленные, с поражением конкретной организации, или массовые, с использованием компьютерных вирусов – программ, разрушающих работу информационных систем или всего программного обеспечения компьютера. Многочисленные примеры успешной работы взломщиков – хакеров, получающих прибыли как от разработки вирусных программ, так и от прямых хищений средств, делают их работу привлекательной, а изучение программирования – перспективным не только с позиций хорошего официального заработка, но и возможных нелегальных доходов.

Главным результатом влияния Интернет в области социальных преобразований являются множественные сетевые коммуникации между индивидуумами, группами и организациями. С точки зрения социальных наук, происходит преобразование основных социальных институтов в сетевые структуры и соответствующие изменения в общественном устройстве, а также виртуализация социальной реальности. Коммуникации способствуют как организации государственных переворотов, так и развитию многочисленных позитивных процессов. Как пишет социолог Е.И.Горошко, уровень развития информационно-коммуникационных технологий определяет в настоящее время развитие социальной структуры общества, его институциональный каркас. В данном случае коммуникация является не просто обменом информацией, но фактором создания некоторого сообщества, имеющего общее понимание поступающих сведений, а также создающего в процессе

взаимодействия единый смысл. Поэтому коммуникации способствуют образованию сначала групп по интересам, а затем и институтов, в том числе, институтов Интернет. Коммуникации с экономическим содержанием образуют экономические институты Интернет.С точки зрения вклада в создание Интернет-приложения, различают пользователей, посредников и создателей. Существуют исследователи, собирающие статистику в Интернет, влияние различных рекламных и политических акций на аудиторию. Различают также управляющих различных уровней, которые организуют взаимодействие в Сети разрозненных групп, работающих над одним проектом; отслеживают работу Интернет магазинов, классифицируют посетителей, создавая из них группы для последующей целевой рекламы. Появились новые, пока не входящие в официальные перечни профессии, связанные с обработкой информации в Сети, обслуживанием сайтов, обеспечения коммуникаций.

Все, кто так или иначе использует Интернет в своей жизни, образуют новые неформальные институты, которые можно также классифицировать по разным признакам: любители музыки, игроманы, агенты рынка, активные коммуникаторы, посещающие различные чаты и форумы для высказывания собственного мнения, «одноклассники» и «одногруппники» и другие. Эти люди, с разными целями обращающиеся к Интернет, фактически посещают рынок, поскольку практически не осталось ни одного сайта, на котором в какой-либо форме не присутствовала реклама товаров или услуг. Таким образом, Интернет постоянно поддерживает покупательскую активность, стимулируя, с одной стороны, к покупке новых товаров, а с другой – к зарабатыванию средств на эти покупки.

Все большей проблемой является селекция необходимой информации, получаемой из Интернет. Пользователь, задав поисковой системе тему, в ответ получает множество адресов, где она освещается. Люди, принимающие решения, нередко жалуются на недостаток надежной информации, но чаще всего они просто не в состоянии осмыслить все сведения и просто в них «тонут». Для учащейся молодежи является большим искушением заимствовать тексты из Интернет, в ряде британских вузов в связи с этим даже вынуждены требовать рукописные работы от студентов.

В последние годы появилась новая опасность: интернет зависимость. У данного психического недуга нет возрастных ограничений, но больше ему подвержена молодежь. Выделены следующие основные симптомы данной зависимости: огромное количество времени, проводимое за компьютером (или его разновидности – мобильным телефоном), отстраненность от социума, снижение качества выполняемой работы и общее безразличие, в том числе, к собственному будущему. Главным признаком Интернет-маньяка является предпочтение виртуального общения, погружение в социальные сети, потеря интереса к реальному миру. Такими же признаками обладают Интернет-геймеры, проводящие все свободное время (или просто – все время) за компьютерными играми. По данным психологов, от такого рода зависимости сегодня страдают до 38% американцев, для России официальных сведений нет.

По мнению британской газеты DailyTelegraph, существует по крайней мере тридцать традиционных действий и вещей, которых не стало в эпоху Интернет, приведем некоторые из них: вежливый спор (анонимность не требует вежливости); телефонные справочники (заменяют поисковые системы); бумажные письма (заменяет электронная почта); хорошая память (существует Википедия и другие); уважение к врачам и другим профессиям; тайна частной жизни; географические знания; традиционные СМИ.

**Выводы**. Интернет используют государства, организации, предприятия и граждане разных возрастов, каждый находит для себя множество полезной информации, но подвергается рискам, представляющими значительную опасность для пользователей всех уровней. Необходимо исследовать и оценивать данные риски и предотвращать их, используя как программные, так и социальные, экономические механизмы.

# О ПРОБЛЕМАХ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Бакуменко М. А.[1]
[1]*старший преподаватель кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В. И. Вернадского*
bakumenko_ma@mail.ru

**Введение.** В настоящее время экономика Республики Крым (РК) находится в трансформационной стадии и характеризуется процессами интеграции в законодательное и экономическое пространство Российской Федерации (РФ). Интеграционные процессы затронули все сферы жизнедеятельности региона – социальную, экономическую, политическую, оборонную и др. Наиболее важной задачей, которая стоит перед правительством РК на данном этапе, является задача повышения жизненного уровня крымчан и конкурентоспособности РК.

**Цель и задачи исследований.** Цель исследования – выявить проблемы и перспективы повышения уровня конкурентоспособности Республики Крым. Для достижения заявленной цели в работе были решены следующие задачи: 1. провести краткий анализ конкурентоспособности РК; 2. выявить факторы, оказывающие негативное влияние на ее уровень; 3. рассмотреть перспективы повышения уровня конкурентоспособности крымского региона.

**Методика исследований.** Исследование проводилось на основе анализа отечественной статистики, данных, представленных на официальных сайтах органов государственного управления РК, отчетов по конкурентоспособности *Всемирного экономического форума* (WEF, англ., *The World Economic Forum*), изучения научных работ отечественных исследователей, посвященных проблемам повышения конкурентоспособности национальной экономики.

**Результаты исследований.** В 2013 году, согласно отчетам WEF, экономике Крымского полуострова был присущ 2-й тип развития (*Efficiency-driven* – эффективная экономика), в то время как экономика РФ характеризовалась стадией перехода от 2-го типа развития к 3-му типу развития (*Innovation-driven* – инновационная экономика), который характерен для высокоразвитых стран. В 2013 году по уровню развития инфраструктуры Крым был сопоставим с уровнем развития Латвии; по показателю «технологическая готовность» соответствовал Сальвадору; по уровню усовершенствования бизнеса — Польше и Замбии; по уровню внедрения инноваций — Армении и Болгарии.

Проведенный сравнительный анализ конкурентоспособности экономики РК и РФ за 2008-2013 гг. показал, что в целом на рассматриваемом временном интервале по уровню конкурентоспособности экономика РК характеризовалась отставанием от соответствующего уровня экономики РФ. Проводя сравнительный анализ в разрезе отдельных составляющих *Глобального индекса конкурентоспособности* 2013 года (англ., *The Global Competitiveness Index*), можно отметить значительное отставание уровня развития экономики РК от уровня развития РФ по следующим критериям: «макроэкономическое окружение» (на 1,6) и «технологическая готовность» (на 1,08).

Опираясь на проведенное исследование, можем сделать вывод о достаточно низком уровне конкурентоспособности РК в глобальном мировом пространстве. Среди составляющих экономики региона, которые требуют к себе пристального внимания со стороны органов управления, можем назвать уровень технологической готовности, уровень развития инфраструктуры, а также инновационную компоненту.

Проблемы повышения конкурентоспособности экономики РФ и ее регионов рассмотрены в работах следующих авторов: Т. М. Гатауллина, В. Н. Лившица, В. И. Малыхина, С. В. Николотовой, А. П. Паршева и др. К причинам низкой конкурентоспособности экономики РФ данные исследователи относят: 1. высокую степень

износа инфраструктуры и основных производственных фондов; 2. нерентабельность добычи многих полезных ископаемых; 3. отток высококвалифицированных кадров за границу; 4. суровый климат; 5. значительные транспортные издержки; 6. отток капитала из страны; 7. примитивизацию экономики; 8. неспособность промышленности воспринимать инновации; и др.

Можем заметить, что почти все вышеперечисленные аспекты (кроме второго и четвертого) также актуальны и для экономики полуострова. Кроме того, среди факторов, оказывающих негативное влияние на уровень конкурентоспособности экономики РК, можем назвать: – введение многими развитыми странами в отношении РК санкционного режима и непризнание Крымского полуострова частью РФ; – проблемы с водообеспечением в ряде муниципальных образований РК (данный фактор сдерживает развитие сельского хозяйства); отсутствие сухопутного сообщения с материковой частью РФ (данный негативный фактор утратит свое влияние со строительством моста и вводом его в эксплуатацию); утрата Крымом статуса «всесоюзной здравницы» (за 20-тилетний период после распада СССР данный потенциал был практически полностью разрушен).

Среди мер правительства, которые способствуют повышению уровня конкурентоспособности национальной экономики и экономики регионов, выделяют: – совершенствование политики в инвестиционной сфере; – создание комфортной среды для малого и среднего бизнеса (в том числе комфортной налоговой системы); – ставку на предпринимательскую активность; – поддержку инвестиций в современные компетенции; – поддержку высокотехнологичных предприятий; – сокращение (запрет) экспорта невозобновляемых энергоресурсов и др.

Можем заметить, что правительством были сделаны важные шаги по активизации предпринимательства на территории РК и привлечению инвестиций. В частности, 29 ноября 2014 г. Президентом РФ был подписан Закон N 377-ФЗ, согласно которому с 1 января 2015 года на территориях РК и города федерального значения Севастополя устанавливается особый правовой режим в связи с созданием свободной экономической зоны (СЭЗ), который будет действовать до 31 декабря 2039 года. Барьеры для вступления в СЭЗ новых участников являются достаточно низкими. Для получения статуса участника СЭЗ обязательным является выполнение двух условий: 1. регистрация юридического лица на территории РК или города федерального значения Севастополя; 2. разработка и реализация на территории полуострова инвестиционного проекта, предполагающего осуществление капитальных вложений в объеме не менее 3 млн. руб. в первые три года работы в рамках СЭЗ. Участники СЭЗ, при условии осуществления деятельности на территории СЭЗ, будут пользоваться значительными льготами и преференциями (в сфере налогообложения, уплаты страховых взносов по социальному страхованию, таможенных пошлин). По состоянию на 05.08.2016 г. в Едином реестре участников СЭЗ на территории РК и г. Севастополя было зарегистрировано 747 юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (из них на территории РК – 575).

Также для улучшения имиджа РК и для выполнения информационной функции правительством РК был создан инвестиционный портал РК, а также уже второй год проводятся такие мероприятия международного уровня, как Ялтинский международный экономический форум. Также в целях активизации инвестиционных процессов начали свою деятельность следующие организации (находящиеся в подчинении Министерства экономического развития РК): – Центр инвестиций и регионального развития РК; – ГУП РК «Крымский гарантийный фонд поддержки предпринимательства»; – Фонд микрофинансирования предпринимательства РК; – Крымский государственный фонд поддержки предпринимательства.

**Выводы.** Крымский регион обладает значительным потенциалом (характеризуется уникальным сочетанием расположения, климата, природных ресурсов, а также высоким уровнем диверсификации экономики) и в перспективе (в случае проведения грамотной инвестиционной политики) должен утратить статус «дотационного региона».

# ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИИ НА ОБЪЕКТАХ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ С УЧЕТОМ СПЕЦИФИКИ СОВРЕМЕННОЙ СТРУКТУРЫ ЭНЕРГОСИСТЕМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Бойченко О.В.[1], Дячук В.С.[2]
[1]*профессор кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В. И. Вернадского, доктор технических наук, профессор*
[2]*аспирант кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В. И. Вернадского*
bolek61@mail.ru

**Введение**. Значительное место в современном обществе занимает защита объектов электроэнергетики, так как функционирование стратегически важных объектов государства, благополучное и полноправное проживание граждан без обеспечения электроэнергией невозможно.

Вопросы разработки систем защиты данных в управлении объектами электроэнергетики и их интеграции рассмотрены в работах как научных коллективов и российских ученых (Овчаренко Н.И., Горелика Т.Г. и др.), но также и непосредственных участников процесса разработки и тестирования систем защиты информации на энергообъектах Российской Федерации (Аношин А.О., Головин А.В).

Однако вопрос моделирования комплексной системы защиты данных в управлении объектами электроэнергетического комплекса Российской Федерации с научной точки зрения рассмотрен не был.

**Цель и задачи исследования**. Целью данной работы является определение базовых элементов комплексной системы защиты информации на объектах электроэнергетики с учетом специфики современной структуры энергосистем Российской Федерации и Республики Крым.

**Методика исследований**. В основе данной работы лежит системно-концептуальный подход, согласно которому моделирование комплексной системы защиты информации на объектах электроэнергии включает, в первую очередь, определение источников с защищаемой информацией, носителей и материальных объектов защиты, а также методов и средств реализации.

Источниками информации в части энергосистем выделим технические устройства, проводные и беспроводные сети, документацию и др.

К такого рода носителям целесообразно отнести администраторов систем коммерческого и технического учета электроэнергии, пользователей систем коммерческого и технического учета электроэнергии, служебных сотрудников, имеющих доступ в помещения с ресурсами систем коммерческого и технического учета электроэнергии, но не имеющих права доступа к ним, обслуживающий персонал, работников технического обслуживания на договорной основе.

К объектам защиты относятся контролируемые зоны, в которых циркулирует закрытая информация. Защита территории является первым рубежом защиты носителей охраняемой информации. Другим объектом защиты являются здания энергообъектов и помещения, в которых размещаются хранилища носителей, где они обрабатываются и на основании полученных сведений реализуется управленческо-контролирующая деятельность. К данным объектам относятся: помещение электрической подстанции, диспетчерские пункты по работе с технологической информацией, подразделения коммерческого учета информации, здания, сооружения, многоквартирные и иные жилые дома, потребляемые электроэнергию.

Методика реализации комплексной системы защиты информации на объектах электроэнергетики включает два основных блока, а именно:

1) формальные методы и средства. Данный класс методов выполняет свои

защитные функции в строго предопределённом порядке, заверенном документально и не требующем непосредственного участия физического лица. К ним относят:

· технические средства – разнообразные электронные и электронно-механические устройства автоматизированных систем энергообъекта;

· физические средства, содержащие соответственно физические устройства и электронные, элементы строения зданий и сооружений, турникеты и др.

· криптографические методы, целенаправленно модифицирующие представление информации, не меняя её содержание. Среди криптографических методов выделяют: идентификацию и аутентификацию, разграничение доступа, шифрование защищаемых данных, защиту программ от несанкционированного использования, контроль целостности информации и т.д.

2) неформальные методы и средства реализуются посредством целенаправленной деятельности физических лиц по защите информации:

· организационные мероприятия (пропускной режим, специальная технология обработки информации, организация трудового времени, распределение полномочий сотрудников и т.д.);

· законодательные акты, которые прямо или косвенно регламентируют порядок организации защиты информации на объектах электроэнергетики;

· морально-этические нормы, которые должны носить общепринятый характер (как официально, так и неофициально).

**Результаты исследований**. Данное исследование является базисом для формирования полномасштабной комплексной системы защиты данных на объектах электроэнергетики с учетом особенностей современной энергосистемы Российской Федерации и Республики Крым.

**Выводы**. Таким образом, элементы моделирования комплексной системы защиты информации на объектах электроэнергетики включают три основных блока:

1) источники информации;
2) носители информации;
3) окружающая среда носителей.

Также неотъемлемым элементом при моделировании комплексной системы защиты информации выделены методы и средства защиты данных на объектах электроэнергии.

## INFORMATION SECURITY OF MOBILE DEVICES IN A CORPORATE ENVIRONMENT

## ВОПРОСЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МОБИЛЬНЫХ УСТРОЙСТВ В КОРПОРАТИВНОЙ СРЕДЕ

Бойченко О.В.[1], Гавриков И.В.[2]

[1]*профессор кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, доктор технических наук, профессор*

[2]*студент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

bolek61@mail.ru

**Introduction.** The unprecedented popularity growth of personal portable devices, such as smartphones and tablets, opens new avenues for corporations, but also raises new issues.

The ubiquity of personal devices has resulted in the emergence of the BYOD (bring your own device) philosophy, which aims to increase workforce mobility and cut hardware-related expenses. Experts predict that by 2017, around 50% of companies worldwide will require their employees to

use personal mobile devices for work.

Currently, only 22% of employers consider BYOD conducive to business growth, but research shows that by the end of 2016, up to 38% of companies will use employee devices for work-related purposes. However, this new paradigm is not without its weaknesses, the main of which is corporate data security and personal information confidentiality.

**Goal and questions.** This study aims at investigating the viability and practicality of integrating BYOD policies into corporate environments from an information security viewpoint.

**Study methods.** Today there are three main security issues associated with the BYOD philosophy that need to be taken into account:

1) Lack of strong security measures in commonly available vendor smart devices, as well as obstacles preventing the implementation of stronger measures by developers;

2) Full control over BYOD devices by their owners in a corporate environment, which significantly reduces their level of security;

3) Lack of a reliable technique to separate sensitive corporate data from the personal data of the device owner.

One of the solutions to these problems is using a remote connection between a BYOD device and a secure remote virtual environment protected by a data leak prevention system. This approach has been called vDLP (virtual data leak prevention).

This architecture enables full corporate control over the device being brought into the corporate workflow and eliminates security concerns regarding user-installed apps. A significant drawback of this approach, however, is the need to use virtual environments that differ from the native environment of the device, which disrupts the users' natural workflow and prevents them from utilising their mobile apps of choice for work-related purposes.

An alternative to vDLP that aims to solve its drawbacks is MDM solutions. An MDM (mobile device management) solution is a set of technologies aimed at creating a secure corporate work environment on an employee's personal device.

Such solutions commonly offer tools for information encryption, as well as remote control over the device and the information it hosts. Thus, this approach preserves the work environment that the user is accustomed to, all the while discretely enhancing it – one of the main requirements for MDM software is minimal influence on the device's and employee's productivity and workflow.

means that an ideal MDM solution integrates into applications used by the user and their work process while protecting any sensitive information from being leaked.

The main drawback of the MDM model lies in the difficulty of creating a system that simultaneously satisfies all security and convenience requirements.

is largely due to the high degree of device fragmentation and technical difficulties in implementing security measures due to various limitations imposed by hardware capabilities and company ideologies.

In addition to the more typical security concerns, a company aiming to implement a BYOD policy must also regard the question of technological ecosystems and the interoperability of devices and software in use.

This raises further questions to consider, since a disparity between software in use within the company may require the involvement of other third party software or services to bridge the gap, which creates security risks of its own.

No less important than the technological aspect of the issue is the human side of the question. Any BYOD policy being implemented in a company must be accompanied by briefings and training aimed at familiarising employees with the concept and explaining the requirements and effects of the policy, as well as educating employees about behaviour that ensures information security and the implications of the policy as concerns their conduct and workflow.

**Study results.** This study shows that the BYOD strategy continues to grow in popularity, and there are significant advantages to adopting it, however there still exist important issues that must be addressed.

**Conclusion.** The BYOD strategy is a viable tool to improve corporate productivity, employee

mobility, and cost efficiency.

However, without proper technical and managerial support, BYOD policies may have a less than positive impact on an enterprise's well-being, offsetting the financial and managerial benefits with security and privacy issues, and ultimately defeating the purpose of implementing a BYOD strategy.

# ИНТЕРФЕЙСНЫЕ МЕТОДЫ В ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Бойченко О.В.[1]

[1]*профессор кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, доктор технических наук, профессор*

bolek61@mail.ru

**Введение.** В настоящее время необходимость систематизированного тестирования в промышленной разработке программного обеспечения (ПО) общепризнанна и неоспорима. Традиционные методы разработки тестов вручную уже не могут обеспечить качественное тестирование современных программных систем. Недостаточно хорошо проведенное тестирование может нанести серьезный урон проекту в целом. Устранение ошибки на стадии сопровождения готового ПО обходится в среднем в 200 раз дороже, чем на стадии определения требований, а в результате позднего выявления ошибок общий бюджет проекта возрастает на 30-40% [1].

Однако в большинстве случаев тестируемое ПО связывают с наличием в нем графического интерфейса пользователя, которое служит медиатором, преобразующим тесты в реальные входные воздействия на целевое приложение, и представляющим результаты в удобной для восприятия форме. Зачастую при этом остается без должного внимания целый класс ПО, предоставляющий доступ к своей функциональности лишь посредством программного интерфейса (интерфейса программирования).

**Цель и задачи исследований.** Целью данной работы является исследование вопросов использования спецификации интерфейса программирования в оценке качества ПО информационной управляющей системы.

**Методика исследований.** Применение спецификации для построения модели и генерации тестов требует решения ряда специфических задач, которые учитывают особенности тестирования интерфейса программирования приложения.

Под интерфейсом программирования приложения (Application Programming Interface, API) понимается набор готовых классов, процедур, функций, структур и констант, предоставляемых приложением (библиотекой, сервисом) для использования во внешних программных продуктах.

Тестирование API обладает рядом особенностей, которые необходимо учитывать при автоматизации. Интерфейсные методы характеризуются отсутствием графической или иной оболочки, позволяющей осуществлять тестовые воздействия и получать результаты этих воздействий. Такую оболочку необходимо создавать отдельно, что приводит к дополнительным затратам ресурсов на тестирование.

Данные для обработки поступают в методы интерфейса посредством передачи их через один или несколько входных параметров. В качестве входных параметров могут использоваться как простые типы данных (целые или вещественные числа, строки, логические значения и т.д.), так и сложные, полученные, как правило, в результате работы других методов. Даже для простых параметров число их возможных значений слишком велико, чтобы проверить работу метода для каждого из них за разумное время. Необходимо выбрать небольшой набор перспективных в плане поиска дефектов значений для каждого из

параметров, чтобы протестировать максимум функциональности метода. Кроме того, часть функциональности может зависеть не от каждого параметра в отдельности, а от их комбинации.

Зачастую методы интерфейса оперируют данными сложного типа в качестве параметров. Эти данные не могут быть созданы напрямую, а должны быть получены в результате работы других методов. Например, в JavaScript API карт от Google, имеется интерфейсный метод Geocoder.geocode, принимающий в качестве параметра сложный объект GeocoderRequest. Объект GeocoderRequest создается отдельным методом-конструктором, при этом для создания этого объекта необходимо создать и передать конструктору сложные объекты LatLng и LatLngBounds. Таким образом, не всегда возможно независимое тестирование интерфейсных методов, необходимо уметь строить последовательности вызовов. Причем промежуточный результат должен быть пригодным для успешного вызова последующего метода в последовательности.

Наиболее простые из известных подходов к автоматизации функционального тестирования интерфейса программирования используют идеи и инструментарий модульного тестирования. Однако в таком случае автоматизируется лишь этап выполнения тестов. Последовательности вызовов интерфейсных функций и код проверки корректности результатов работы приходится записывать вручную, что приводит к большим затратам временных ресурсов.

В последнее время определенный прогресс в автоматизации тестирования API достигнут в исследованиях в области моделирования программного обеспечения. Модели позволяют унифицировано описать структуру и функциональные требования к системам, а, значит, имеется возможность их обработки формальными методами.

Однако существующие технологии тестирования на основе моделей не позволяют существенно снизить трудоемкость разработки тестов. Саму модель системы, критерии тестового покрытия, наборы функциональных требований, оракулы, медиаторы, связывающие модель с реальной системой, приходится описывать вручную на языках программирования. Сложность такого описания сравнима с ручной записью тестов, качество тестирования при этом все еще существенно зависит от квалификации тестировщика.

В существующих технологиях не учитывается тот факт, что повысить степень автоматизации при построении модели интерфейса программирования и генерации тестов можно за счет анализа уже существующей спецификации интерфейса, полученной на этапе проектирования системы.

При этом, актуальной проблемой является разработка методов тестирования интерфейсов программирования приложений, обеспечивающих автоматизацию построения, выполнения и анализа результатов тестов с использованием существующей информации об интерфейсе. Кроме того, построенная цепочка вызовов интерфейсных функции должна быть корректна и не нарушать связей в структуре интерфейса программирования.

Проведенные исследования по методике оценки качества ПО, определяют целесообразность использования разработанного метода тестовых интерфейсов для контроля несанкционированного влияния на ПО информационной системы управления.

Суть метода состоит в использовании специального тестового интерфейса (ТИ). ТИ содержит входные наборы для проверки маршрутов ядра и входные эталонные наборы. Предусматривается использовать ТИ для контроля целостности ядер в процессе нормальной эксплуатации. В ядро задачи закладываются средства фиксации маршрута прохождения обработки данных на реальном наборе данных (практически в каждую ветку программы ставится счетчик, а вектор счетчиков доступен ТИ). Ядро запускается на выполнение через РИ. Результаты работы временно запоминаются в РИ. ТИ по значениям вектора счетчиков определяет ветку прогона и повторно запускает ядро с тестовым набором данных для этого маршрута. Данные отработки сравниваются с эталонными.

**Результаты исследований.** В результате использования разработанного метода тестовых интерфейсов создаются условия для обеспечения устойчивости на уровне

макроструктуры организующей системы, что позволяет проводить оценку качества ПО информационной системы управления.

**Выводы.** Таким образом, в результате проведенных исследований предложен метод тестовых интерфейсов, обеспечивающий создание условий для оценки качества ПО путем организации контроля несанкционированного влияния на информационную систему управления.

## ИТ-СТРАТЕГИЯ В ОТСУТСТВИИ БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ

Броцкая Л.О.[1]
[1]*студент 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**. Разработка ИТ-стратегии должна основываться на бизнес-стратегии предприятия. Однако существуют ситуации, когда бизнес-стратегия либо не определена вообще, либо не документирована, либо недоступна для разработчиков ИТ-стратегии. Руководители в области ИТ должны иметь способ идентификации бизнес-стратегии, которая так или иначе существует в явной или неявной форме. Четко сформулированная бизнес-стратегия может отсутствовать и по иной причине. Например, из-за увеличения изменений в бизнесе, предприятия уменьшают спектр планирования стратегий до 2-3 лет. Поэтому они не могут себе позволить последовательную разработку бизнес- и ИТ-стратегий, так как этот процесс занимает большое количество времени и уже к началу претворения ИТ- стратегии ситуация в основной деятельности компании может поменяться.

**Цель и задачи исследования.** Целью данной работы является изучение проблематики ИТ-стратегии при отсутствии бизнес-стратегии предприятия.

**Методика исследования.** Очевидно, что для решения проблемы в данном случае необходимо совместными усилиями представителей бизнеса и ИТ-служб добиться необходимого консенсуса в определении тех задач, которые ставятся перед ИТ-системами. Для этого можно использовать определенную модель, которая должна учитывать следующие факторы:

- организационные изменения компании, развитие рынка и технологий;
- планируемые действия и изменения в бизнес-подразделениях и т.п.

Для каждой такой инициативы оценивают желаемые и возможные результаты, риски при реализации и отказе от реализации. ИТ-специалисты, участвующие в разработке стратегии, сами не могут получить ответы на эти вопросы, но могут сформулировать все или часть вопросов и привлечь внимание ответственных лиц. Со стороны ИТ-службы подготавливается список возможных инициатив в области ИТ, которые могут включать внедрение выбранных систем, развитие инфраструктуры. После этого строится матрица корреляции между данными ИТ-инициативами и отмеченными выше бизнес-действиями. Элементами такой матрицы являются качественные или экспертные оценки связи: как данная ИТ-инициатива может способствовать решению соответствующей бизнес-задачи.

На следующем этапе, путем комбинаций ИТ-инициатив в различных вариантах, строятся несколько альтернативных ИТ-стратегий. Каждая из этих стратегий характеризуется величиной инвестиций, сроками реализации, рисками, степенью привлечения внешних ресурсов и т.д. После этого руководство компании выбирает один из предложенных вариантов, используя эти интегральные характеристики и свои оценки их эффекта для бизнеса, выраженные в стандартных бизнес-терминах.

Среди лучших практик по организации разработки ИТ-стратегии ведущие компании отмечают следующие:

- простота, гибкость, ясная форма модели развития информационных систем и регулярная основа ее обсуждения;

- ограниченный период разработки стратегии;

- архитекторы стратегии ИТ работают в связке с разработчиками бизнес- стратегии;

- вовлеченность высшего руководства организации в процесс разрешения и управления возникающими проблемами и рисками.

С другой стороны, при реализации проекта необходимо избегать таких ошибок, как:

- попытки неуместной детализации;

- неудачи в стремлении привязать ИТ-стратегию к бизнес-стратегии;

- чрезмерные и неконтролируемые затраты времени на проведение консультаций и достижение взаимопонимания.

**Результаты исследования.** Необходимо отметить, что все рассмотренные аспекты могут быть актуальны даже в случае наличия документированной бизнес-стратегии. Во-первых, бизнес-стратегия должна быть доведена до участвующих в проекте ИТ-специалистов на понятном им языке. Во-вторых, достаточно типичным является наличие важных с точки зрения влияния на ИТ-систему аспектов развития бизнеса, которые по различным причинам не нашли отражения в доступном документе или которые существуют на интуитивно понятном для высшего руководства уровне. Также необходимо учитывать вариант технологического скачка в ИТ, который может стать основой для появления новых форм бизнеса. В этом случае ИТ-стратегия в некотором смысле определяет бизнес-стратегию.

**Выводы.** Выгоды для предприятия, а также для куратора ИТ-департамента (часто это финансовый или генеральный директор), прежде всего, могут заключаться в увеличении прозрачности работы ИТ-департамента.

Для ИТ-департамента выгоды заключаются в удовлетворении руководства компании его работой, а также в увеличении затрат на ИТ-поддержку бизнеса.

Выгоды для директора ИТ-службы заключаются в оправдании ИТ-бюджета на следующий год или же одобрении новых больших ИТ-проектов. Для нового ИТ-руководителя важным может быть аудит ИТ-поддержки бизнеса, который обычно проводят в рамках проектов по разработке ИТ-стратегий.

Для разработчиков ИТ-стратегии (заместители ИТ-руководителей и другие сотрудники ИТ-службы) выгоды заключаются в карьерном росте (кандидат на должность директора ИТ-службы может благодаря разработанной стратегии занять эту позицию), а также в увеличении заработной платы.

К сожалению, часто получается, что ИТ-руководитель, если он увеличит выгоды от ИТ, для себя лично никаких финансовых выгод может не получить. При снижении затрат на ИТ тоже одни дополнительные проблемы для сотрудников ИТ. Повышение прозрачности работы ИТ, если такого же не произойдет в других подразделениях, тоже, скорее всего, приведет только к ожиданию дальнейших сокращений затрат на ИТ. В любом случае финансовые выгоды получат собственники бизнеса, возможно совместно с гендиректором.

# ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЭКОНОМИКЕ

Бутенко Т. В.[1], Круликовский А. П.[2]
*[1]магистрант кафедры бизнес информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
*[2]доцент кафедры бизнес информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.ф.-м.н., доцент*
anat03385@ukr.net

**Введение**. Облачные технологии – это технологии обработки и передачи данных, при применении которых доступ, как к самим данным и приложениям их обрабатывающим осуществляется через сеть Интернет.

Они позволяют пользователям применять приложения без установки и доступа к личным файлам на любом персональном компьютере с выходом в Интернет. Эти технологии дают возможность повысить эффективность хранения данных, их обработки за счет централизации размещения, обработки, доступа к ресурсам памяти.

**Цель и задачи исследования**. Какие же типы облаков могут найти применение при решении экономических, и в частности, бухгалтерских задач.

В России облачные технологии в экономике и бухгалтерском учете используются

1. На базе платформы 1С:Предприятие – обеспечивают работу с прикладными решениями на различных устройствах с разными операционными системами. Известны четыре основных сценария использования облачных технологий 1С:Предприятие: облако внутри организации, облако внутри холдинга, облако для клиентов, технология 1CFresh (модель сервиса по требованию)

2. Предприятия, использующие бухгалтерское и финансовое ПО на базе SAP, имеют возможность выбрать удобный график перехода в облако, уделяя основное внимание совершенствованию операционной деятельности с помощью всех возможностей работы в реальном времени, которые дает платформа SAP HANA. Это решения для выбора поставщиков и осуществления закупок, система управления взаимоотношениями с клиентами, решение для управления человеческим капиталом и сервисы электронной коммерции. А также есть возможность использования платформенного сервиса SAP HANA Enterprise Cloud, который используется для разработки собственных приложений на платформе HANA, их тестирования и пилотного либо промышленного развертывания.

3.Организации, использующие экономическое и финансовое ПО на базе Oracle, имеют возможность перехода на Oracle Cloud — функциональное и интегрированное публичное облако, на базе которого предлагаются услуги типа «программное обеспечение как услуга», «платформа как услуга», «инфраструктура как услуга» и «данные как услуга».

**Результаты исследования**. Облачные технологии применяются различными пользователями для разнообразных задач и поэтому выделяют три типа «облаков»: Частное облако; Публичное облако; Гибридное облако.

Частное облако – это информационная среда предприятия, контролируемая как самим предприятием самостоятельно, так и внешними подрядчиками (провайдерами) в интересах самого предприятия. Частное облако может находиться либо в помещениях предприятия, либо у внешнего подрядчика (провайдера), либо частично у предприятия и частично у провайдера. Преимуществом обладает вариант частного облака расположенного на территории предприятия и находится под контролем сотрудников предприятия. Недостатки частных облаков в том, что стоимость создания облака внутри предприятия и дальнейшая поддержка и его обслуживание могут превышать стоимость использования публичных облаков. Преимущества частных облаков заключаются в доступности к любым возможным конфигурациям и настройкам и более высоком уровне обеспечения безопасности информации.

Публичное облако – это услуги доступа к облачным ресурсам, предоставляемые провайдером. Провайдер обеспечивает доступ пользователям к приложениям, данным и физической инфраструктуре облака. Провайдер берет на себя обязанности по обслуживанию, по обеспечению безопасности сохранности данных и приложений пользователей. Пользователем услуг публичного облака могут быть любые юридические и физические лица. Преимуществом использования публичных облаков является доступная стоимость услуг, быстрота и легкость установки и применения бизнес - систем с последующим масштабированием. К недостаткам использования публичных облаков можно отнести ограниченный набор пользовательских конфигураций системы и приложений, а также пользователь не в состоянии проконтролировать процедуру безопасности данных и приложений.

Гибридное облако - это сочетание частных и публичных облаков. Применение этого типа облака подразумевает распределение обязанностей по управлению приложениями, данными и физической инфраструктурой облака между предприятием – заказчиком и провайдером – поставщиком. Преимущество применения гибридного облака заключается в более высокой степени защищенности информации, а также позволяет интегрировать публичные сервисы от разных провайдеров – поставщиков. Недостатком является сложность построения взаимодействия между частными и публичными составляющими сервисов, приложений и физической инфраструктуры.

В настоящее время развитие информационных технологий определяет возрастающую потребность в использовании облачных сервисов. Облачные технологии нашли свое применение в таких областях как образование, здравоохранение, наука. Примером использования облака может служить сервис электронной почты gmail.com, mail.ru, yandex.ru и т.д., а также MS Office 360. Применение облачных технологий увеличили рост влияния кадровых, коммерческих, исследовательских структур на информационно-технологическую стратегию предприятия. Возникает возможность применять технологические новшества, например, практика использования личных устройств на рабочем месте (BYOD).

Облако— частное, публичное или гибридное,— уже стало частью нашей жизни. Сегодня на облачные технологии приходится значительная доля общих расходов на ИТ до 27 %. Частное облако — наиболее распространенная модель облачных услуг, выбираемая в 45 % случаев.

**Выводы**. Применение облачных вычислений дает безграничные возможности для экономического роста и предоставление российским клиентам всего спектра облачных решений. Применение облачных вычислений позволит преобразовывать предприятиям свой бизнес путем повышения его маневренности, сокращения затрат, а также упрощения ИТ-инфраструктуры. Инфраструктура частного облака Oracle включает в себя полный спектр услуг, в том числе серверы, системы хранения, сетевую инфраструктуру, ПО для виртуализации, операционные системы, ПО управления для решения самых разнообразных задач в частном облаке.

SAP гарантирует не только доступность и защищенность данных на уровне собственных внутренних стандартов, но и соответствие российским нормативным требованиям, в частности, в отношении трансграничной передачи данных и защиты персональной информации после ввода в эксплуатацию российских Дата-центров.

Для облачных решений на базе платформы 1С:Предприятие, по видимому, стоит рассмотреть возможность внедрения гибридных облаков с другими поставщиками облачных сервисов.

При повышенных требованиях к безопасности и конфиденциальности обрабатываемых данных и приложений, целесообразно применение частных облачных сервисов, несмотря на высокую стоимость развертывания и наладки.

# МЕТОД ИНТЕГРАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ РИСКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Чернова А.И.[1]
[1]*студентка кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: профессор кафедры, д.э.н., доцент Сигал А.В.
aytsany@mail.ru

**Введение.** Принятие решений о реализации инвестиционного проекта в условиях неоднозначного протекания социально-экономических процессов осложнено неопределенностью результатов, а также порожденным ею риском. Таким образом, возникает необходимость формирования новых подходов к оценке уровня рисков инвестиционных проектов, которые будут учитывать неполноту и неточность имеющейся информации о проектах и условиях их реализации. Особый интерес представляет современный подход описания бизнес-процессов в условиях неопределенности, который опирается на применение достижений нечеткой математики.

**Цель и задачи исследований.** Цель работы заключается в рассмотрении и обосновании применения нового подхода к анализу проектных рисков, основанного на применении нечеткой математики. Главная задача – продемонстрировать возможности нечетко-множественного подхода к оценке проектного риска.

**Методика исследований.** Построение интегральной модели оценки риска инвестиционного проекта.

На основании подхода, основанного на инструментарии нечеткой логики, широкое применение в риск-анализе получил метод интегральной оценки риска инвестиционного проекта, а также V&M-показатель степени риска, которые были разработаны консультационной группой «Воронов и Максимов» программной модели «Мастер проектов: Предварительная оценка». Рассмотрим особенности и последовательность реализации предложенного метода.

Параметры инвестиционного проекта:

- начальные инвестиции (I) = 1,5 млн. руб.;
- ставка дисконтирования (r) = 10-12%;
- чистый денежный поток (CF) за год от 0 до 7 млн. руб.;
- срок реализации проекта (t)=10;
- остаточная стоимость проекта (C) = 0;
- критерий эффективности G=0.

Применив соответствующие формулы, рассчитаем минимальное, максимальное и среднее (базовое) значения NPV. Получаем: NPV (min) = -1,5; NPV (max) = 38,05; NPV (av) = 12,63. Таким образом, треугольное число для рассматриваемого проекта имеет вид:

NPV = (-1,5; 12,63; 38,05).

Получив все необходимые значения NPV, рассчитаем значения $R$, $\alpha_1$ и показателя $V\ \&\ M$, при условии, что $NPV_{\min} < G = 0 < \overline{NPV}$.

$$\alpha_1 = \frac{0-(-1{,}5)}{12{,}63-(-1{,}5)} = 0{,}106$$

$$R = \frac{0-(-1{,}5)}{38{,}05-(-1{,}5)} = 0{,}04$$

$$V\ \&\ M^* = 0{,}04 \times \left(1 + \frac{1-0{,}106}{0{,}106}\ln(1-0{,}106)\right) = 0{,}0021$$

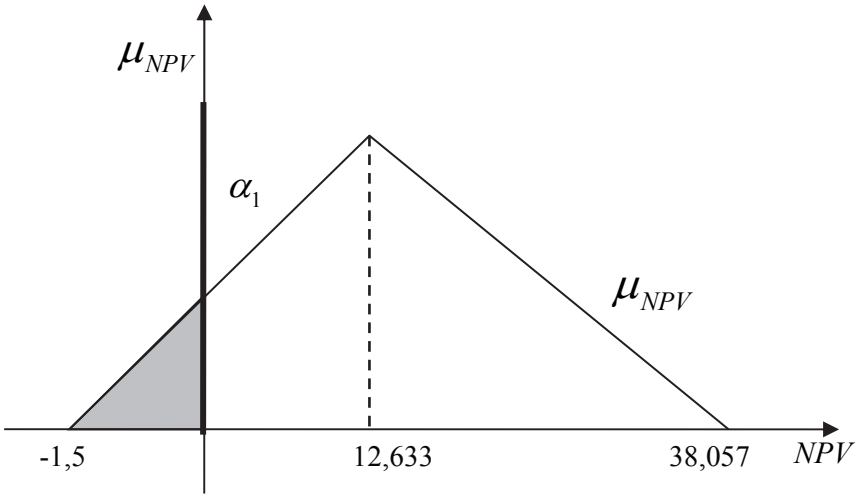



Рис.1. Вид функции принадлежности рассматриваемого проекта.

Таблица. 1

Градация уровня риска

| $V\ \&\ M$ | Уровень риска | Решение компании |
|---|---|---|
| 0 – 0,07 | очень низкий | Точно принять проект |
| 0,07 – 0,15 | низкий | Принятие проекта, с осторожностью и последующим мониторингом |
| 0,16 – 0,35 | средний | Принять проекта, но с установлением ограничений |
| 0,36 – 0,4 | высокий | Проект отклоняется, но позже пересматривается повторно |
| > 0,40 | очень высокий | Отказ от принятия проекта |

Согласно имеющейся шкале значений $V\ \&\ M$ (Таблица 1) очевидно, что степень риска рассматриваемого инвестиционного проекта очень низкая, и решение компании относительно принятия проекта будет положительным.

Для многих компаний, не имеющих какой-либо накопленной статистической информации, использование метода интегральной оценки V&M (Воронова и Максимова) позволит сделать достоверную оценку риска инвестиционного проекта.

Также предложенный метод не исключает применения других подходов к анализу проектных рисков, поэтому, в ситуации, когда другие методы неприменимы, рассматриваемая оценка V&M может являться для инвестора эффективным инструментом контроля и управления инвестиционным процессом.

**Результаты исследований.** Таким образом, на основании проведенного анализа риска инвестиционного проекта можно сказать, что применение метода интегральной оценки риска дает четкое представление о степени соответствия рассматриваемого варианта требованиям, предъявляемым к уровню риска инвестиционного проекта.

**Выводы.** На примере данных рассматриваемого инвестиционного проекта, были продемонстрированы возможности применения нечетко-множественного подхода к оценке проектного риска. Для построенных модели интегральной оценки рисков инвестиционного проекта, неопределенность рисковых параметров проекта была представлена с помощью треугольного числа. Также с учетом критических значений данных показателя эффективности NPV, был рассчитан уровень риска V&M рассматриваемого инвестиционного проекта. Из расчетов видно, что чем больше неопределенность исходных данных, тем более рискованным будет проект. Отметим, что оценка риска инвестиционного проекта требует дальнейшего рассмотрения и коррекции.

# СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ ФОРМИРОВАНИЯ И ДВИЖЕНИЯ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Федоров Е. А.[1]
[1]*магистрант кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., профессор Герасимова С.В.
evgeshi4@gmail.com

**Введение**. В настоящее время автоматизация процесса формирования финансовой отчетности предприятия происходит на многих предприятиях и организациях России. Данный процесс сопряжен с усилением роли информационных технологий в осуществлении операций бухгалтерского учета. Очевидно, что эти процессы обуславливают обязательную профессиональную помощь специалистов. Но не всегда, конечный пользователь может объяснить разработчику свои насущные потребности, поскольку не обладает даже простейшей обзорной информацией в этом плане.

Научные дискуссии, которые ведутся в специализированных изданиях, в основном касаются сущности и содержания автоматизации отчетности предприятия, много внимания уделяется построению автоматизированных систем, программным продуктам, обеспечивающим их функционирование, стандартизации самого процесса автоматизации и др. Как известно, информационно-технологическая отрасль развивается более динамично, чем трансформируется мировоззрение пользователей ее продуктов. Поэтому не редки ситуации, когда внедряемые «новинки» уже могут быть усовершенствованы. Сказанное наводит на мысль о том, что начальные, а также дальнейшие этапы автоматизации должны осуществляться при условии постоянной осведомленности пользователей в плане ее основных тенденций и перспектив.

**Цель и задачи исследований**. Основной целью данного исследования является обзор сложившихся тенденций в области автоматизации документооборота, а также внедренных и внедряемых инноваций в этой области. Задачами исследования выступают: 1) охарактеризовать наиболее популярные программные продукты, применяемые при автоматизации документооборота; 2) определить основные направления усовершенствования процессов автоматизации документооборота.

**Методика исследований**. Для достижения сформулированной цели и поставленных задач были использованы такие методы исследования как философские (диалектика), общенаучные (анализ).

**Результаты исследований.** Как отмечает автор Фургина Л.А. в научной публикации «Использование информационных технологий при формировании отчетности по МСФО» (2014 г.), «под использованием информационных технологий при реализации функций бухгалтерского учета и формирования бухгалтерской отчетности обычно понимают применение специальных методов организации работы, современные технические средства и квалифицированный персонал, которые могли бы обеспечить оперативную и качественную обработку большого количества учетных данных и их преобразование в результатную информацию». Как правило, реализация таких процессов невозможна без автоматизированных информационных систем бухгалтерского учета, обладающих специфическими особенностями, набором функций, принципов построения, технического и методологического обеспечения, характерными той или иной отрасли.

Для автоматизации процесса составления финансовой отчетности предприятия применяют различные программные продукты. Как показывает практика, среди отечественных разработок в области автоматизации бухгалтерского учета наиболее распространенными являются продукты серии «1С». Кроме этого известны и такие ERP-системы как «Парус», «Галактика», SAP. Безусловно, существует ряд стандартных требований к таким продуктам, в то время как каждый из них характеризуется

специфическими особенностями. Основная дилемма для пользователя заключается в выборе продукта, который в условиях практически глобальной недостаточности финансовых ресурсов предприятий зависит от масштаба их потребностей и финансовых возможностей.

В последние годы существенное развитие получили облачные вычислительные технологии, популярность которых также растет, так как целесообразность их применения при анализе и обработке данных, проведении эконометрических и статистических расчетов не вызывает сомнений. Не менее важным аргументом в пользу облачных вычислительных технологий выступает минимизация затрат на процессы автоматизации.

Цой А.С. в работе «Автоматизация, учет и управление компании с применением облачных технологий» (2016 г.) утверждает, что облачные технологии программного продукта «1С:Предприятие» обеспечивают повсеместную и удобную работу с прикладными решениями на различных клиентских устройствах с различными операционными системами. При этом клиенты могут использовать устройства с малой вычислительной мощностью, мобильные устройства.

Характеризуя процессы автоматизации документооборота, следует упомянуть и о системах параллельного формирования управленческой отчетности. Создание таких систем в современных источниках характеризуется как некое нововведение. Такое пристальное внимание к этому нововведению аргументируется тем, что управленческая отчетность является составляющей имиджа компании, ее положения в отрасли, инвестиционной привлекательности и др. Теория менеджмента гласит, что эффективность управленческих решений напрямую зависит от качества управленческой отчетности.

Еще к одной из современных тенденций автоматизации отчетности предприятий относят автоматизацию процесса преобразования отчетности, составленной в соответствии с российскими стандартами, в отчетность, отвечающую международным стандартам (МСФО). Потребность в трансформации отчетности в соответствии с МСФО возникает в основном в объединениях предприятий.

В статье авторов Гусевой Е.С. и Снопок Ю.Н. «Особенности процесса автоматизации учета и формирования финансовой информации по МСФО» (2015 г.) отмечено, что «сложность конвергенции российского бухгалтерского учета с МСФО связана с тем, что зачастую бухгалтерский учет становится основой для формирования налоговой отчетности, при составлении которой превалируют юридические аспекты». Эти процессы усложняются тем, что отсутствует единая учетная политика, планы счетов, справочники и классификаторы, наблюдаются затруднения в ходе интерпретации различных учетных принципов в процессе ведения бухгалтерского учета и формирования отчетности.

Существует мнение, что устранить эти трудности можно, поэтапно автоматизируя именно систему бухгалтерского учета. Данный процесс автоматизации в большей степени направлен на унификацию учетных политик, планов счетов, справочников и классификаторов, определение соответствий между отражением операций, возможных корректировок.

Все выше перечисленные процессы автоматизации формирования отчетности и документооборота можно осуществлять разными способами, выбор которых предопределяется целями и задачами компании, имеющимися ресурсами и другими факторами.

**Выводы**. Таким образом, уровень обеспеченности современными техническими разработками процессов автоматизации формирования отчетности можно оценить, как достаточный. К основным тенденциям в области автоматизации процесса составления финансовой отчетности можно отнести: 1) использование облачных технологий; 2) автоматическое формирование управленческой отчетности; 3) трансформация отчетности с учетом требований МСФО. Повсеместная автоматизация анализируемых процессов позволит сократить трудозатраты на ведение отчетности, скорость ее формирования и передачи, обеспечить доступность отчетности для разных пользователей.

# ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Герасимова С.В.[1]
[1]*профессор кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, доктор экономических наук, профессор*
svetlana-gerasimova-68@mail.ru

**Введение**. Моделирование как вид деятельности предполагает обязательное соблюдение определенных правил, требований, принципов, обуславливающих специфику предметной области. Разработчик модели находится в конкретных рамках, выходить за которые не рекомендовано, в некоторых случаях запрещено. Все перечисленное указывает на признаки институционализма, объектами которого выступают определенные институты, а также правовые, психологические и морально-этические аспекты.

Моделирование инновационного процесса предприятия, как и любого другого предмета моделирования, требует от разработчика моделей специальных знаний и навыков как в области моделирования, так в области инноваций. И та и другая области, в свою очередь, характеризуются своими институциональными условиями, учитывать которые необходимо в обязательном порядке. Основная трудность в понимании процесса моделирования инновационной деятельности предприятия заключается в синтезе этих институциональных условий и адекватном отображении их в модели.

**Цель и задачи исследований**. Основной целью данного исследования является анализ институционального обеспечения моделирования инновационных процессов. Задачи исследования: 1) раскрыть сущность институционализма и институций; 2) охарактеризовать институциональное обеспечение инновационной деятельности предприятия; 3) сформулировать практические рекомендации по моделированию инновационных процессов на предприятии.

**Методика исследований**. Для достижения сформулированной цели и поставленных задач были использованы такие методы исследования как философские (диалектика), общенаучные (анализ, обобщение, аналогия, системный подход).

**Результаты исследований**. Институционализм является одним из направлений современной экономической мысли. Пионером формирования новой институциональной экономической теории (нового институционализма) считается лауреат Нобелевской премии в отрасли экономики 1993 года Д. Норт. Традиционно институциональное обеспечение представляется такими составляющими как нормативно-правовое регулирование, организационные основы, кадровое обеспечение.

Существует 2 подхода к определению сущности институций. Согласно первому подходу институции – это конкретные ограничения, позволяющие людям взаимодействовать друг с другом. Институции создаются самими людьми с целью уменьшения неопределенности при помощи структуризации человеческого поведения. В качестве формальных институций выступают правила, законы, конституции, положения, инструкции, регламенты и др. К не формальным институциям относят нормы поведения, обычаи, инстинкты. В полной мере характеризуют институции механизмы обеспечения выше перечисленных ограничений, например, совесть, санкции, наказания в виде административной и уголовной ответственности. Второй подход подразумевает под институциями субъекты деятельности на разных уровнях. На макроуровне в качестве институций могут выступать органы государственной власти (министерства, ведомства, комитеты, бюро и др.). К микроуровню относят, прежде всего, организацию, предприятие, профсоюз, союз, ассоциацию и др.

Учитывая сказанное, коротко охарактеризуем институциональную составляющую для инновационной деятельности как предметной области моделирования. Так, нормативно-

правовая база, регламентирующая эту предметную область на макроуровне в Российской Федерации, включает в себя Конституцию, Гражданский кодекс, Уголовный кодекс (в части уголовной ответственности за нарушение прав интеллектуальной собственности), Федеральные законы «О науке и государственной научно-технической политике», «Об участии в международном информационном обмене», «О техническом регулировании»; Стратегию инновационного развития РФ на период до 2020 года, Государственную программу «Экономическое развитие и инновационная экономика» (2013-2020), а также ряд других актов. На региональном уровне, в частности, для Республики Крым, в качестве примера институциональной составляющей можно привести такой документ как Государственная программа Республики Крым «Экономическое развитие и инновационная экономика» на 2015-2017 годы.

На уровне конкретного предприятия могут быть разработаны свои положения, инструкции, программы, концепции и стратегии развития, но находящиеся в рамках положений макроуровня. Также следует учесть действующие стандарты, как отечественные, так и зарубежные. Например, ГОСТы Р 54147-2010 «Стратегический и инновационный менеджмент. Термины и определения», 55267-2012 «Системы экологического менеджмента. Рекомендации по применению при разработке и освоении инновационной продукции», 55270-2012 «Системы менеджмента качества. Рекомендации по применению при разработке и освоении инновационной продукции», 55900-2013 «Руководство по обоснованию применимости и разработке стандартов на системы менеджмента для инновационной деятельности малых и средних предприятий» и др.

В качестве институций, определяющих направление развития инновационной деятельности предприятий в Российской Федерации и осуществляющих ее регулирование, выступают Министерство образования и науки, Министерство финансов, Министерство экономического развития, Комитет Госдумы по образованию, культуре и науке, Комитет Совета Федерации по науке, культуре и образованию, Российская академия наук, ряд отраслевых академий и др.

Субъектами инновационной деятельности на уровне предприятия выступают: 1) руководители различного уровня, выполняющие общие функции управления в рамках инновационного цикла; 2) менеджеры по инновациям; 3) новаторы; 4) команда инновационного проекта в лице инвестора, заказчика, разработчика и руководителя проекта, проектировщика, исполнителя и др.

Организационная составляющая инновационных процессов предприятия также многообразна. Так, моделируя систему управления инновационными процессами, следует помнить, что эти процессы могут быть интегрированными или четко разделенными; действия осуществляются либо последовательно, либо параллельно. На уровне предприятия организационными структурами, занимающимися инновационной деятельностью, выступают: советы, комитеты, рабочие группы, инновационные службы, проектно-целевые группы, центры развития, венчурные группы, аналитические группы, конструкторские бюро, научно-исследовательские отделы, специальные инновационные фонды.

Кадровая составляющая инновационных процессов характеризуется наличием необходимых специалистов высокого уровня для реализации инновационного проекта, инновационной культурой коллектива предприятия, наличием и эффективностью системы стимулирования и поощрения субъектов сотрудников.

**Выводы**. На примере приведенных характеристик инновационных процессов предприятия очевидна логика и последовательность, а также сущностное наполнение таких же характеристик, но для процессов моделирования. После чего рекомендуется следующее: 1) отображение в диаграмме характерной структурированности анализируемых процессов (процессов моделирования и инновационных); 2) поиск и установление общих фрагментов институционального обеспечения; 3) установление отличительных особенностей; 4) интеграция в модели общих фрагментов и выделение отличительных. Эволюция моделей инновационных процессов предприятия – направление дальнейших научных исследований.

# ОЦЕНКА ПРИМЕНЕНИЯ ИКТ В ВУЗЕ, ВЫЧИСЛЯЕМАЯ ПРОГРАММОЙ FUZZYTECH

Гордиенко Т. П. [1], Гапонов А. И. [2], Смирнова О. Ю. [3]
[1]*директор Центра ДПО Крымский инженерно-педагогический университет*
[2]*доцент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
[3]*ассистент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
bal8996@mail.ru

**Введение**. Обратимся к вопросу комплексной оценки эффективности применения средств информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в высшем учебном заведении, с учетом критериев, приведенных в таблице 1.

Таблица 1.

Критерии оценки эффективности применения ИКТ в учебном процессе (ВУЗ1/ВУЗ2)

| **Блоки** | **Промежуточные блоки** | **Критерии** | **Баллы (1,2,3,4, 5,6,7,8, 9,10)** |
|---|---|---|---|
| **Методика проведения занятий (M)** | ***Выполнение основных дидактических принципов обучения (IP)*** | Научность, доступность, наглядность. (M1) | **8/8** |
| | | Интерактивность, динамичность, учет особенности восприятия информации. (M2) | **6/8** |
| | | Своевременность и полнота контрольных вопросов и тестов. (M3) | **4/8** |
| **Уровень информационно-коммуникационных технологий (LT)** | ***Оснащенность средствами ИКТ ВУЗа (LE)*** | Количество оборудованных средствами ИКТ аудиторий, %. (LE1) | **5/7** |
| | | Количество оборудованных рабочих мест: | |
| | | – студента, %. (LE2) | **5/7** |
| | | –преподавателя, методиста, %. (LE3) | **3/3** |
| | ***Средства ИКТ в учебном процессе ВУЗа (EP)*** | Количество: рабочих программ, предусматривающих использование ЭОР, %. (EP1) | **9/10** |
| | | – электронных учебников, авторских ЭОР, % (EP2) | **7/8** |
| | ***Медиаресурсы ВУЗа (OM)*** | Систематизация, имеющихся медиаресурсов в вузовской медиатеке по дисциплинам, %. (OM1) | **5/8** |
| | | Банка ЭОР и источников в Интернет, %. (OM2) | **5/8** |
| | ***Средств ИКТ в управлении ВУЗа (UM)*** | Автоматизация документооборота, ведение отчётности в электронном виде, %. (UM1) | **6/3** |
| | | Использование электронных журналов, %. (UM2) | **9/6** |
| **Педагогическая ИКТ-компетент** | ***O - Ownership of ICT*** | Количество преподавателей разрабатывающих учебно-методические материалы с использованием ИКТ, %. (O1) | **7/7** |
| | | Количество преподавателей, использующих ИКТ-средства, %. (O2) | **7/8** |
| **ИКТ-компе-тентность студентов** | ***SC - the students competence*** | Работа с учебно-методическими материалами через электронный репозитарий. (SC1) | **4/6** |
| | | Работа с системой оценивания, основанной на ИКТ. (SC2) | **3/8** |

| **%** | 100 | 90 | 80 | 70 | 60 | 50 | 40 | 30 | 20 | 10 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **баллы** | 10 | 9 | 8 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |

**Цель и задачи исследований.** Проведем формирование комплексной оценки (*CA - complex assessment*) на основе иерархической структуры – дерева критериев (см. рис.1). Эту процедуру выполним как нечеткую свертку частных критериев в программе fuzzyTECH, разработанной компанией INFORM GmbH (Германия). Она содержит кроме входных и выходных также и промежуточные переменные с собственными блоками правил, это позволяет легко строить иерархическую структуру, содержащую промежуточные блоки с необходимыми связями [2].

**Результаты исследований.** Разбираемая иерархическая структура представлена на рис. 1.

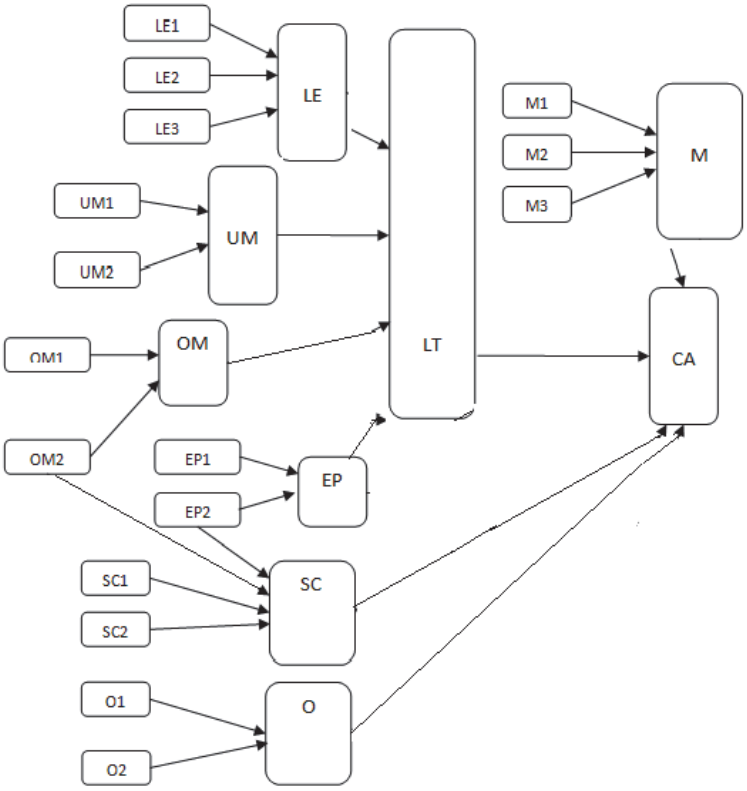



Рис.1. Дерево иерархической структуры

Для всех лингвистических переменных использованы терм-множества с трапециевидными функциями принадлежности: *"low"* – функция с параметрами [0; 0; 2; 4]; *"medium"* – функция с параметрами [3; 5; 7; 8]; *"high"* функция с параметрами [7; 9; 10; 10]. Правила логического вывода имеют вид: *«Если «A» имеет низкое (среднее, высокое) значение, «B» имеет низкое (среднее, высокое) значение, …, то «X» имеет низкое (среднее, высокое) значение.*

**Выводы**. Используя логику, в которой учтены приоритеты показателей, вычислена комплексная оценка эффективности применения средств информационно-коммуникационных технологий для: ВУЗ1 *CA = 6* – «среднее значение»; ВУЗ2 *CA = 1* – «низкое значение». Эти результаты существенно отличаются от среднего арифметического значений критериев, приведенных в табл. 1: ВУЗ1 = 5,81 и ВУЗ2 = 7,06. Можно сделать вывод, что среднее арифметическое значение оценки эффективности применения средств ИКТ в ВУЗе не является объективными результатами, и мы рекомендуем вычислять оценку эффективности применения средств ИКТ в высшем учебном заведении, программой FUZZYTECH.

# ВОПРОСЫ БЕЗОПАСНОСТИ WEB-СЕРВИСОВ

Иванов С. В.[1]
[1]*доцент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.ф.-м.н., доцент*
serg_h-g@mail.ru

**Введение**. Одним из часто используемых вариантов приложений являются web-сервисы. Как и любое приложение, доступное в сети Internet, web-сервисы требуют особого подхода в вопросах безопасности. Описание и систематизация вопросов безопасности web-сервисов представляют интерес и исследуются в настоящей работе.

**Цель и задачи исследований**. Целью является определение требований, предъявляемых к безопасности web-сервисов. Задачами являются исследование вопросов безопасности как архитектурного, так и сожержательного характера.

**Методика исследований**. В процессе исследования были использованы следующие методы научного познания: научный поиск, анализ источников, анализ, синтез, аналогия, классификация, систематизация, наблюдение, описание, метод обобщения.

**Результаты исследований**. Отметим некоторые требования, которые относятся именно к безопасности web-сервисов. Среди них можно выделить несколько групп.

Требования, предъявляемые к архитектуре web-сервисов с точки зрения вопросов безопасной работы сервиса:

— Архитектура доступных извне веб-служб должна быть основана, по крайней мере, на двух уровнях безопасности.

— Основные функции безопасности для доступных извне веб-служб должны быть реализованы в ДМЗ и, в зависимости от критичности, обеспечены с помощью Web Service Security Gateway. Заметим, что ДМЗ – демилитаризованная зона, есть сегмент сети, содержащий общедоступные сервисы и отделяющий их от частных. В качестве общедоступного может выступать, например, веб-сервис: обеспечивающий его сервер, который физически размещён в локальной сети, должен отвечать на любые запросы из внешней сети, при этом другие локальные ресурсы необходимо изолировать от внешнего доступа. Web Service Security Gateway – это некоторое расширение к протоколу SOAP, которое предназначено для обеспечения безопасности web-сервисов.

Не менее важными являются вопросы безопасности контента, с которым работает и который предоставляет web-сервис:

— Если данные высокой конфиденциальности в терминах стандарта PCI DSS (например, данные кредитных карт, данных клиентов и пароли клиентов) обрабатываются web-сервисом, то эти данные должны быть надежно защищены в индивидуальном порядке с помощью механизмов на уровне приложений, как, например, с использованием XML-шифрования.

PCI DSS (Payment Card Industry Data Security Standard) – это стандарт безопасности данных в индустрии платёжных карт, который был разработан Советом по стандартам безопасности индустрии платежных карт (Payment Card Industry Security Standards Council, PCI SSC) и учреждён несколькими международными платёжными системами: Visa, MasterCard, American Express, JCB и Discover. Этот стандарт есть совокупность 12 детализированных требований, касающихся обеспечения безопасности данных о держателях платёжных карт. Такие данные передаются, хранятся и обрабатываются в информационных инфраструктурах организаций. Принятие соответствующих мер по обеспечению соответствия требованиям стандарта подразумевает комплексный подход к обеспечению информационной безопасности данных платёжных карт.

— Запрос к web-сервису должен быть защищен от возможного воздействия, когда он передается через общественные, небезопасные транспортные маршруты. Такое требование

подразумевает комплексный подход к решению вопроса и может включать как использование SSL, так и применение дополнительного шифрования передаваемых данных.

Безусловным требованием безопасной работы web-сервиса является аутентификация при работе с web-сервисом. Однако наличие аутентификации, как таковой, еще не является залогом безопасной работы web-сервиса. К аутентификации также предъявляется ряд требований:

— Отправители запросов к web-сервисам должны быть аутентифицированы надлежащим образом до начала отправки конфиденциальной информации.

— Механизм аутентификации отправителя запроса к web-сервису должен быть основан на сильных криптографических алгоритмах с использованием соответствующих фреймворков.

— Получатель запроса от web-сервиса должен быть аутентифицирован отправителем запроса.

— Когда в целях безопасности в запросе к web-сервису были использованы XML-подписи, данные этой подписи не могут быть удалены из запроса с помощью промежуточного обработчика.

**Выводы.** Таким образом, безопасность работы web-сервисов должна быть обеспечена как на архитектурном, так и на уровне контента, с которым работает и который предоставляет web-сервис. Кроме того, должна быть обеспечена безопасность аутентификации.

## ТЕСТИРОВАНИЕ – КАК МЕТОД ПЕДАГОГИЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ

Кислый С.А.[1]
*[1]доцент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.т.н., доцент*
kisliysa@mail.ru

**Введение**. Тестирование, как метод контроля знаний студентов и эффективности обучения, давно привлекает внимание педагогов. Существует большое количество видов проверки знаний студентов. большинство из них обладают как достоинствами, так и недостатками. Все большую популярность как за рубежом, так и в нашей стране набирает такой метод контроля знаний учащихся как тестирование. Однако мнения по этому поводу отнюдь не однозначны. Существует немало как союзников, так и противников тестирования.

**Цели и задачи исследований**. Целью исследований является анализ методов оценки знаний студентов, в том числе метода тестового контроля.

**Методика исследований**. В основу методики исследований положен анализ литературы и личного опыта автора и его коллег по Институту экономики и управления.

**Результаты исследований**. Процесс контроля знаний учащихся - весьма трудоемкая и ответственная операция в обучении, связанная со стрессовыми ситуациями, как для проверяемых, так и для проверяющих сторон. Но он именно способствует улучшению качества подготовки специалистов.

Различают несколько видов проверки знаний: предварительная (входной контроль), текущая, тематическая, рубежная и итоговая.

Элементы контроля знаний учащихся обычно представлены в виде экзаменов, зачетов, устного опроса, контрольных работ, коллоквиумов, рефератов, семинаров, лабораторных работ, отчетов по учебной и производственной практике.

Указанные методы проверки успеваемости учащихся имеют определенные недостатки. Рассмотрим некоторые из них.

Недостатки, связанные с особенностями преподавательской деятельности: (несовпадение требований разных преподавателей; различие в профессиональной квалификации; оценка знаний по формальным критериям; по формальным критериям).

Влияние субъективного фактора (например, отношения преподавателя или его коллег, знакомых к студенту, поведение студента, форма одежды).

Недостатки, связанные со студентами (применение шпаргалок, списывание).

Стандартная методика приема экзаменов по 3-4 вопросам билета, исключающая возможность оценки полноты знаний учащимся всего материала учебной дисциплины.

На сегодня эти проблемы можно решить применением такой формы контроля знаний, как тестирование.

По форме проведения тесты бывают индивидуальные и групповые, устные и письменные, бланковые, предметные, аппаратурные и компьютерные, вербальные и невербальные.

Каждый вид тестов имеет и достоинства, и недостатки. Групповые тесты позволяют охватить большие группы учащихся одновременно, создать более единообразные условия проведения контроля знаний и возможность обработки данных на ЭВМ.

Тестирование можно использовать в качестве тренировочного, промежуточного и итогового контроля знаний.

Результаты тестирования могут также служить и для оценки качества преподавания, и для оценка самих испытательных материалов.

В настоящее время чаше всего используются следующие варианты тестовых контрольных мероприятий:

«автоматический» (учащийся выполняет задание с помощью ЭВМ);

«полуавтоматический» (учащийся выполняет задание письменно, а ответы с бланков вводятся в ЭВМ).

В институте экономики и управления КФУ на кафедре бизнес информатики и математического моделирования по некоторым дисциплинам регулярно проводится сетевое тестирование с целью промежуточного и итогового контроля знаний учащихся. По сравнению с традиционными контрольными работами и экзаменами такое тестирование значительно экономит время, способствует активизации процесса изучения материала. В качестве достоинства можно указать на простоту взаимодействия с системой; автоматическую проверки правильности ответов студентов; сохранность данных в системе.

Одним из достоинств тестирования как метода контроля знаний учащихся является то, что студенты находятся в однотипных условиях, исключаются жалобы на необъективность экзаменатора.

В процессе тестирования учащийся с помощью компьютера отвечает на вопросы, отображаемые на экране монитора, и по окончании тестирования видит свою оценку по пятибалльной шкале. Также результаты тестирования сохраняются на компьютере преподавателя и могут быть проанализированы по различный критериям и с различными целями в любое время.

Наиболее распространёнными являются тестовые задания на выбор правильного ответа из нескольких предложенных, так называемая «угадайка». Обычно на каждое тестовое задание предлагается 4 или 5 ответов, причем только один из них правильный. Иногда нужно указать наиболее правильный ответ.

Анализ полученных результатов за семестр показывает увеличение числа правильных ответов на задания с многовариантными ответами с каждым последующим тестированием.

В существующих системах тестирования предусматривается, что преподаватель-заранее определяет шкалу оценок. Для этого устанавливается соответствие между процентом правильных ответов и оценкой по национальной шкале, например, количество правильных ответов свыше 90% соответствует оценке «Отлично», от 74% до 89% -- «Хорошо», от 60% до 73% -- «Удовлетворительно».

При составлении тестовых заданий необходимо соблюдать определенные правила. Так тестовые задания должны охватывать весь учебный материала дисциплины или раздела. Тест не следует перегружать нагружен второстепенными терминами, определениями с акцентом на механическую память. Задания теста должны формулироваться четко и кратко, не допускать двойного толкования.

Если в качестве тестов применяются задачи (как правило в одно или два действия, или на стандартные формулы), то они должны быть простыми, понятными. При этом тестовые задачи не должны быть слишком громоздкими или слишком простыми.

Одним из существенных недостатков тестирования как метода контроля знаний учащихся является то, что создание тестов требует значительных затрат времени и сил преподавателя.

К достоинствам тестирования можно отнести:

- большую объективность и, как результат, положительное влияние на познавательную деятельность учащегося;
- исключение влияния на результаты тестирования субъективных факторов со стороны преподавателя.
- ориентированность на современные программные и технические средства и на применение автоматизированных обучающих систем;
- универсальность, охват всех стадий процесса обучения.

**Выводы.** Тестирование как метод оценки знаний студентов является многогранным и перспективным, и требует дальнейших исследований.

## МЕТОДЫ И МОДЕЛИ ИССЛЕДОВАНИЯ СЕТЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ

Королев О.Л.[1]
[1]*доцент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н., доцент*
o.korolyov16@yandex.ru

**Введение**. В настоящее время все более четко выделяется такой феномен современного общества как сетевое управление. Значительное влияние на формирование особенностей его формирование, безусловно, оказали современные информационные технологии, в частности, сетевые. Использование сетевой информационной инфраструктуры Интернет в социальной, экономической, политической жизни и государственном и муниципальном управлении в значительной степени позволило обозначить специфику сетевого управления как формы социально-экономических отношений в обществе в целом и между отдельными экономическими субъектами в отдельности.

**Цель и задачи исследования** состоят в том, чтобы проанализировать существующие методы и модели исследования сетевого управления как феномена, позволяющие получить как общую качественную характеристику, так и количественные оценки по отдельным направлениям и аспектам сетевого управления.

**Результаты исследований**. Для получения результатов в проведенном исследовании использовался подход, при котором сетевое взаимодействие представляется в виде иерархической структуры, состоящей из 4 уровней: сетевой архитектуры, формирование базиса, совместное перспективное видение и рефлексивное управление. На каждом этапе используются свои методы и модели, позволяющие исследовать каждый их них. На первой уровне сетевой архитектуры инструментами исследования являются анализ социальных сетей и анализ участников для определения и выбора участников взаимодействия в сетях управления и оценки последствий преобладающих сетевых структур на способность участников в полной мере воздействовать на процессы взаимодействия. Этот шаг включает рассмотрение институционального посредничества. На втором уровне формирования базиса

используются такие методы и модели как компьютерное моделирование системной динамики, ролевые игры, совместное взаимодействие, использующее карты концептуального познания. На третьем уровне используются методы описания процессов стратегического планирования и перспективного видения, форсай-методы сетевого взаимодействия. На четвертом уровне основное место исследования занимают модели рефлексивного управления как на уровне взаимодействия индивидуумов, так и на уровне взаимодействия социальных структур.

**Выводы**. К основным выводам можно отнести следующее. Во-первых, на данный момент времени в наибольшей степени развиты методы качественной оценки, а также методы, которые оперируют визуальным инструментарием, такие как блок-схемы, графические когнитивных и семантические карты. Во-вторых, использование формализованных моделей, использующих строгий математический аппарат и позволяющие получит количественные оценки, является слабо развитым. В-третьих, необходимо исследовать возможности современного математического аппарата в области моделирования экономических процессов и явлений с целью формирования моделей, описывающих аспекты сетевого управления и позволяющие принимать обоснованные решения в области повышения эффективного сетевых взаимодействий при решении не только экономических, но и социальных задач.

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПЕРЕХОДА К ВИРТУАЛЬНОЙ БИБЛИОТЕКЕ

Круликовский А. П.[1], Панченко И. А.[2]
*[1]доцент кафедры бизнес информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.ф.-м.н., доцент*
*[2]магистрант кафедры бизнес информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
anat03385@ukr.net

**Введение.** Мы живем в мире, где информационные технологии и Интернет-технологии играют важную роль в развитии общества. Базовыми тенденциями развития становятся становление информационного общества и глобализация. Отличительная черта информационного общества заключается в новых функций информации. С одной стороны информация является ресурсом развития информационного общества, а с другой стороны служит инструментом коммуникаций. Становление информационного общества заключается и в образовании системы информационных коммуникаций, позволяющей получить доступ любому члену нового общества к информации в любом месте в любое время.

Именно эти задачи выполняет библиотека — древнейший из культурных и социальных институтов. В разное время назначение библиотек менялись, и сегодня они представляют самый востребованный и универсальный источник информации. В нашем государстве библиотеки одни из самых востребованных учреждений культуры. Их посещает, хотя бы раз в год, почти половина россиян.

**Цели и задачи исследования.** Развитие библиотек требует значительных средств на содержание помещений, заработную плату сотрудников, приобретение и хранение библиотечных фондов. Причем суммарные затраты на содержание классической библиотеки возрастают. Необходимо разрабатывать новые методы предоставления информационных услуг растущему информационному обществу. Появление Интернета и бурное развитие World Wide Web -технологий привело к революциям в информационно-коммуникационных технологиях. Применения информационных технологий в библиотеках имеет важное значение для обеспечения удобства их пользователю.

**Результаты исследования.** Внедрение электронных библиотек позволит в значительной мере сократить расходы на содержание библиотек. Рассмотрим структуру

расходов на содержание 28 библиотек в Джанкойском районе Республики Крым. На 2016 год запланированы средства в объеме почти 20 миллионов рублей. Структура распределения выделенных средств показана на рисунке 1.

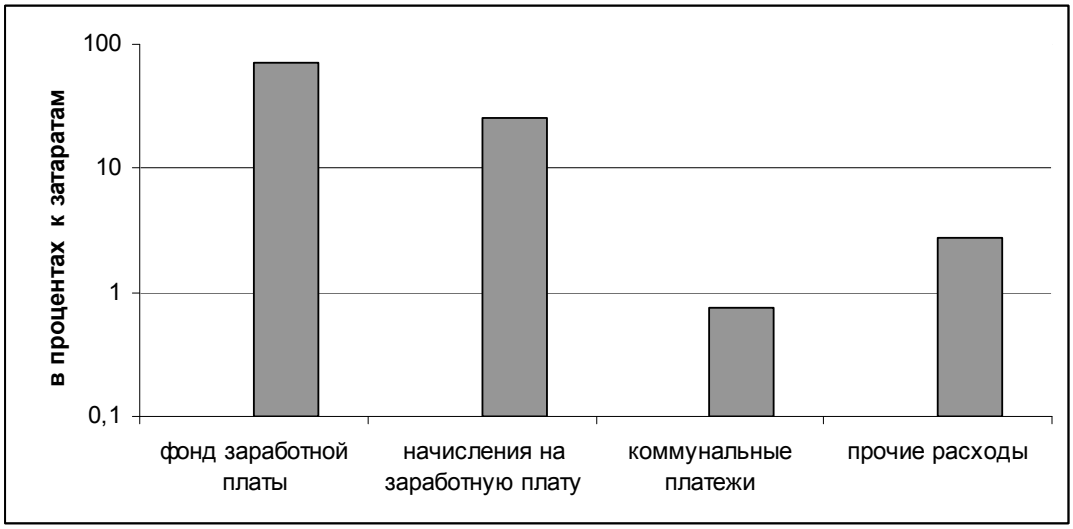



Рисунок 1. Структура затрат на содержание сети библиотек
*Источник: получено авторами*

Как видно из рисунка, основные затраты приходятся на оплату труда работников библиотек и содержание площадей, а на развитие библиотек, если статью расходов «прочие» отнести к этому, приходится менее 1 % запланированных средств. На всю сеть библиотек приходится 12 компьютеров, 3 библиотеки имеют собственный Web-сайт. Библиотечный фонд составляет 554025 единиц, а суммарный электронный каталог содержит 304 записи.(По данным на 01.07.2016 г.)

Возможности сети рассматриваемых библиотек не могут обеспечить удовлетворение информационных потребностей растущего информационного общества. Для приведения данной сети библиотек в современное состояние недостаточно только оснастить библиотеки современной компьютерной техникой, насытить библиотеки специалистами в области информационно-коммуникационных технологий, создать Web-сайты, оцифровывать имеющийся библиотечный фонд. Требуется закупка и постоянное обновление лицензионного программного обеспечения. Все это потребует значительно больших затрат на содержание данной сети библиотек.

На помощь приходят технологии облачных вычислений. Растущим, количеством обращений, увеличивающимися объемами данных, потребностью в новых сервисах для читателей — всё это смогут удовлетворить технологии облачных вычислений. Облачные технологии позволяют перенести обработку данных с персональных компьютеров и рабочих станций на серверы в Сети Интернет. Библиотеки становятся не покупателем программного обеспечения (ПО) и компьютерных систем, а их арендатором.

Наиболее распространёнными на сегодняшний день являются модели:

1. «Программное обеспечение как услуга» (SaaS), поставщик разрабатывает веб-приложение и самостоятельно управляет им, предоставляя заказчикам доступ к нему через Интернет. При этом все затраты на поддержку работоспособности приложения берёт на себя поставщик, пользователь оплачивает только сам факт использования «облачного» программного обеспечения.
2. «Инфраструктура как услуга» (IaaS). Это предоставление библиотеке разнообразной компьютерной инфраструктуры: серверов, систем хранения данных, сетевого оборудования, и ПО для управления этими ресурсами. Библиотека платит только за то, что ей необходимо, с возможностью гибкого увеличения или уменьшения объёма используемых ресурсов.

3. «Данные как услуга» (DaaS). Библиотеке предоставляется доступ не к отдельной программе или аппаратному обеспечению, а к необходимому для полноценной работы программному комплексу.

Необходимо отметить, что и книги в цифровом формате зачастую значительно дешевле их бумажных версий. На Web-сайте электронного магазина litres.ru приведены цены на издания в обоих форматах и цифровые книги в среднем дешевле их бумажных версий в 1,6 раза. Многочисленные исследования, оценивающие экономию средств при аренде ПО, показывают, что в первый год использования ПО в таком режиме экономия средств составляет примерно 70 %, но затем начинает падать.

**Выводы.** Библиотеки являются сервисными учреждения. Любые позитивные изменения в сфере услуг можно рассматривать как признак прогресса. Прогресс должен быть экономным. И если замена одной библиотеки на ее электронный аналог не дает значительного экономического эффекта, т.к. основная часть расходов на содержание библиотеки уходит на заработную плату сотрудников, то замена сети библиотек на виртуальный Интернет ресурс, организованный по модели облачных технологий принесет значительную экономию средств за счет резкого сокращения работников и уменьшения количества площадей, а значит и коммунальных платежей. Сотрудники виртуальной библиотеки будут получать значительно более высокую заработную плату, но их меньше, чем было ранее и они смогут значительно поднять культуру обслуживания запросов клиентов.

## МЕТОДИКА ОПТИМАЛЬНОГО ВЫБОРА ХОСТИНГ – ПРОВАЙДЕРА

Круликовский А. П.[1], Шеремет И. Ю.[2]
*[1]доцент кафедры бизнес информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.ф.-м.н., доцент*
*[2]магистрант кафедры бизнес информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
anat03385@ukr.net

**Введение.** В настоящее время вести бизнес без применения информационных технологий – задача мало перспективная. Перестройка бизнес-процессов предприятия под возможности Интернет-технологий позволяет получить значительное сокращение накладных расходов, снизить затраты на маркетинговую деятельность, выйти на рынки всего мира. Интернет-технологии позволяют интегрироваться производителям и потребителям. Современный бизнес фактически подразумевает наличие у предприятия Web-сайта.

От качества и доступности Web-сайта предприятия в значительной мере зависит конкурентоспособность бизнеса. Web-сайт предприятия позволяет привлекать новых клиентов, рекламировать значительное количество разнообразных товаров, организовать возможность проведения on-line покупок. Эффективность Web-сайта предприятия в значительной мере зависит от способа размещения сайта в сети Интернет – от Web-хостинга.

**Цель и задачи исслодования.** На рынке существует множество компаний, готовых предложить хостинг Web-сайта вашего предприятия. Сфера услуг Web-хостинга значительно варьируется. В зависимости от цели создания Web-сайта, от требования к нему выбирается и провайдер Web-хостинга. Провайдеры Web-хостинга отличаются скоростью передачи данных, предлагаемым объемом дискового пространства, оперативностью и профессионализмом службы поддержки, надежностью, безопасностью и многими другими критериями. В такой ситуации рациональный выбор провайдера Web-хостинга становится весьма сложной многокритериальной задачей, причем сравниваемые критерии имеют еще различную природу, систему измерений.

Чтобы приступать к самой процедуре выбора хостинга, необходимо определиться с целью создания сайта, выработать набор требований к провайдеру Web-хостинга.

Для решения задач с высокой степенью неопределенности Томас Саати предложил метод анализа иерархий (МАИ), основанный на применении матриц парных сравнений некоторого набора критериев предлагаемых поставщиками услуг.

**Результаты исследования.** Определимся с набором требований, критериев, которые должен обеспечить провайдер Web-хостинга. Для конкретной задачи определимся со следующим набором критериев: 1) размер предоставляемого дискового пространства; 2) количество предоставляемых почтовых ящиков; 3) полная стоимость услуг; 4) надежность, время в течении которого сервер находится в стабильном состоянии; 5) безопасность предоставляемых услуг, связанная с наличием сертификата SSL, возможностью резервного копирования, современного антивирусного программного обеспечения ит.д. Затем проведем анализ предложений на рынке, оставив на рассмотрение пять провайдеров Web-хостинга подходящих под наши требования.

Выявим наиболее важный для потребителя критерий. Воспользуемся методикой МАИ, для этого сгенерируем матрицу попарных сравнений критериев, результаты для рассматриваемого случая приведены в Таблице 1.

Сравнивая нормализованные оценки вектора приоритета можно сделать вывод, что в рамках решаемой нами задачи наибольшее значение при выборе места размещения Web-сайта придаётся критериям «безопасность» и «надежность». Нормализированные оценки вектора приоритета для этих критериев составляют значение 0,50439 и 0,27060.

Таблица 1

Таблица оценки критериев от выбранных хостинг-провайдеров

| **Оцениваемы критерии** | **Объём** | **Почта** | **Стоимость** | **Надёж-ность** | **Безопас-ность** | **Оценки компонент собственного вектора** | **Нормализированные оценки вектора приоритета** |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Объём | 1 | 3 | 1/5 | 1/6 | 1/8 | 0,41628 | 0,05194 |
| Почта | 1/3 | 1 | 1/6 | 1/8 | 1/9 | 0,23849 | 0,02976 |
| Стоимость | 5 | 6 | 1 | 1/3 | 1/5 | 1,14870 | 0,14331 |
| Надёжность | 6 | 8 | 3 | 1 | 1/3 | 2,16894 | 0,27060 |
| Безопасность | 8 | 9 | 5 | 3 | 1 | 2,16894 | 0,50439 |

*Источник: получено автором*

Аналогичным образом сравниваются критерии для каждого Хостинг-провайдера. В таблице 2 приведены значения нормализованных значений оценки вектора приоритета для участвующих в выборе провайдеров.

Таблица 2

Значения глобального приоритета для каждой из альтернатив выбора Хостинг-провайдера.

| **Хостер-провайдер** | **Значения глобального приоритета для каждой из альтернатив** |
|---|---|
| Хостер_1 | 0,280 |
| Хостер_2 | 0,190 |
| Хостер_3 | 0,244 |
| Хостер_4 | 0,418 |
| Хостер_5 | 0,031 |

*Источник: получено автором*

С помощью метода анализа иерархий была решена задача выбора альтернативы посредством их многокритериального рейтингования, определены хостинг-провайдеры с наиболее оптимальным, для нашей задачи, набором услуг – это ХОСТЕР_4 и ХОСТЕР_1, Значения глобального приоритета для них 0,418 и 0,280 соответственно

**Выводы.** Выбор провайдера – ответственная и серьезная задача, поэтому необходимо проанализировать множество параметров, чтобы выбрать наиболее подходящего. Задача выбора хостинг-провайдера превращается в проблему нахождения надежного поставщика услуги, который, владея достаточными техническими средствами, обеспечит комфортную и безопасную навигацию по просторам Интернет. Для этого был использован метод анализа иерархий. В результате чего были получены альтернативы, которые учитывают как финансовые возможности пользователя, его потребности в объеме дискового пространства, количестве максимального значения почтовых ящиков, надежности и безопасности.

## ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПРИ ВНЕДРЕНИИ АДДИТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Круликовский А.П.[1], Таштанова Л.Л.[2]
*[1]доцент кафедры бизнес информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В. И. Вернадского, к.ф.-м.н., доцент*
*[2]магистрант кафедры бизнес информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В. И. Вернадского*
anat03385@ukr.net

**Введение.** Аддитивные технологии предлагают производителям множество преимуществ и новых возможностей по производству и разработке продуктов. Одной из наиболее важной перспектив аддитивного производства является возможность более эффективной логистики. Логистика предприятия охватывает все процессы непосредственного производства, а также пред- и послепроизводственные этапы, изменения в которых приводят к значительным экономическим эффектам. В работе описывается логистическая модель аддитивного производства и приводится сравнение с логистикой традиционного производства. Логистические модели охватывают все аспекты производственно-хозяйственной деятельности предприятия и наглядно показывают увеличение экономической эффективности производства основанного на аддитивных технологиях.

**Цель и задачи исследований.** Целью работы является анализ изменения экономических процессов производства и логистических потоков при внедрении аддитивных технологий. Задачами работы являются:

1. Анализ изменения экономических процессов производства и увеличения эффективности при внедрении аддитивных технологий.
2. Прогноз изменения логистики предприятия на основе логистической модели.

Методологические основы включают: изучение и анализ публикаций и научных исследований по тематике работы, методы обобщения, сравнения, прогнозирования и моделирования.

**Результаты исследований.** Структурно логистику традиционного производства можно описать следующим образом:

Уровень 1. Различного вида сырье, которое уже обработано и готово к использованию в производственных целях, доставляется на само предприятие и на предприятия, производящие детали и комплектующие для конечного продукта. Затем детали поставляются на предприятие-производителя.

Уровень 2. Производство продукции. Сама логистика производственного процесса может быть многоуровневой системой с разной степенью сложности в зависимости от объемов производства и технической сложности производимой продукции.

Уровень 3. Готовая продукция отгружается с предприятия и попадает в сложную дистрибьюторскую сеть, вовлекая множество транспортировок между ее звеньями: оптовыми торговцами, розничными торговцами и различными складами, прикрепленными к каждому звену сети. Уже от розничных торговцев продукт попадает к конечному потребителю.

На каждом из уровней данной системы задействуются складские помещения, которые добавляют дополнительные каналы перевозок в сеть. Они требуют дополнительных материальных и трудовых ресурсов, и усложняют производственную логистику.

В зависимости от размеров производства, данная логистическая сеть может иметь различные физические масштабы. В условиях глобализации стало характерным разбрасывать описанные выше уровни логистики по всему земному шару. И доставка товара конечному потребителю требует глобальных перевозок и больших денежных, капитальных и трудовых вложений на обслуживание логистической сети.

Рассмотрим логистическую модель аддитивного производства (рис. 1.).

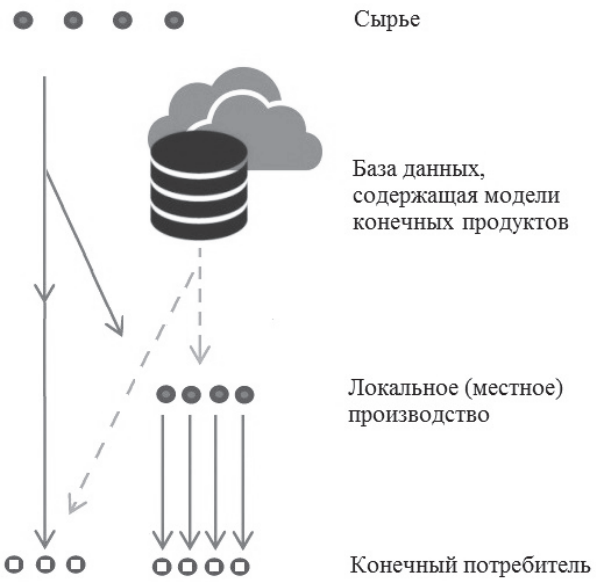



**Рис. 1.** Логистическая модель аддитивного производства
*Источник: составлено автором*

Начальным уровнем логистической модели является сырье, которое уже обработано и готово для применения в аддитивном производстве. Затем реализуются две бизнес-модели с вовлечением цифровой базы данных, в которой содержаться модели конечной продукции:

1. Локальное производство. Сырье напрямую или через посредников поставляется к производству; из базы данных загружается цифровая модель продукта и производится на месте при появлении спроса. Потребитель получает продукт в непосредственном месте производства или осуществляются перевозки на короткие расстояния.

2. Виртуальная цепочка поставок. Потребители самостоятельно покупают оборудование и сырье, и по средствам электронной коммерции получают цифровую модель на домашнее устройство 3D-печати, после чего «производят» его сами.

Данные модели могут сочетаться в рамках одной компании, которая имела бы базы местного производства или локально производила бы за счет аутсорсинга, а также имела бы Интернет-магазин, в котором доступны для покупки цифровые модели товаров.

Представленная логистическая модель аддитивного производства включает значительно меньшее количество посредников на пред- и послепроизводственных этапах,

сокращаются или устраняются этапы сборки продукции, сводится к минимуму количество транспортировок, понятие склада заменяет цифровой базой данных. Происходит сокращение оперативного и человеческого капитала за счет автоматизации большого количества процессов производства. Увеличивается скорость перемещения ресурсов по логистическим каналам за счет сокращения цепочки поставок. Аддитивные технологии позволяют производству стать децентрализованным и не зависеть от складских помещений на различных стадиях производственного процесса и дистрибуции. В целом происходит переход от логистики материальных ресурсов к логистике на основе информационной сети.

**Выводы.** В соответствии с задачами, поставленными в работе, были проанализированы изменения экономических процессов производства и увеличения эффективности при внедрении аддитивных технологий.

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 и повышению экономической эффективности предприятия в целом.

## ОЦЕНКА РИСКОВ РЕАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Лукьянова М. А.[1]
[1]*студентка кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В. И. Вернадского»*
научный руководитель: ст. преподаватель Бакуменко М. А.
13ymka@gmail.com

**Введение.** Инвестиционная деятельность в реальном секторе экономики всегда сопровождается присутствием риска и неопределенности. Риск можно определить как вероятность возникновения каких-либо потерь (в том числе финансовых) в ситуациях с неопределенными условиями инвестирования. Процесс оценки рисков реальных инвестиционных проектов (проектов, предполагающих вложение средств в реальные активы) является неотъемлемой составляющей процедуры определения их эффективности (экономической, коммерческой и др.). Корректная оценка рисков реальных инвестиционных проектов (РИП) – одно из условий их успешной реализации.

**Цель и задачи исследований.** Целью работы является исследование проблем корректного применения основных методов качественного и количественного анализа рисков в процессе оценки эффективности РИП. Для достижения цели в работе были поставлены и решены следующие задачи: 1. выделить особенности рисков РИП и рассмотреть подходы к их классификации; 2. проанализировать существующие инструменты качественной и количественной оценки рисков РИП; 3. рассмотреть факторы, влияющие на выбор конкретного метода учета риска при принятии решения в инвестиционной сфере.

**Методика исследований.** Исследование проводилось на основе изучения современной отечественной научной литературы, посвященной проблемам оценки эффективности инвестиций в реальном секторе экономики.

**Результаты исследований.** В *Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов* (официальное издание) приведено следующее определение: «Риск — это возможность возникновения в ходе реализации проекта таких условий, которые приведут к негативным последствиям для всех или отдельных участников проекта». К особенностям рисков РИП можно отнести: 1) объективность проявления; 2) интегрированный характер; 3) высокую зависимость от продолжительности проекта; 4) действие разных видов риска на различных стадиях осуществления проекта; 5) отсутствие надежных рыночных индикаторов, необходимых для оценки уровня риска; 6) уникальность; 7) субъективность оценки.

Риски РИП характеризуются большим разнообразием, поэтому, для обеспечения эффективного управления, их классифицируют по ряду признаков: 1) по видам: риск неплатежеспособности, риск проектирования, строительный риск, маркетинговый риск, риск финансирования проекта, инфляционный, процентный, налоговый, структурный операционный, криминогенный риски; 2) по этапам осуществления проекта: риски прединвестиционного, инвестиционного и постинвестиционного этапов; 3) по комплексности исследования: простой и сложный проектный риск; 4) по источникам возникновения: внешний (систематический) и внутренний (несистематический); 5) по финансовым последствиям: риск, влекущий - только экономические потери, - упущенную выгоду, - как экономические потери, так и дополнительные доходы; 6) по характеру временного проявления: постоянный и временный; 7) по уровню финансовых потерь: допустимый, критический, катастрофический; 8) по возможности предвидения: прогнозируемый и непрогнозируемый; 9) по возможности страхования: страхуемый и нестрахуемый проектные риски. Принимая во внимание рассмотренную классификацию, проводится оценка уровня риска, основой которой служит определение вероятности возникновения рисков и объемов финансовых потерь, которые могут произойти при наступлении рисковой ситуации.

Оценка рисковой составляющей РИП состоит из следующих этапов: 1) идентификация отдельных видов рисков проекта; 2) оценка полноты и достоверности информации, используемой для анализа рисков; 3) выбор и применение соответствующих методов оценки вероятности наступления рискового события по отдельным видам проектных рисков; 4) определение объема возможных финансовых потерь при наступлении рискового события; 5) оценка общего уровня риска проекта; 6) ранжирование РИП по уровню риска.

Оценка рисков является одной из главных и неотъемлемых составляющих анализа РИП, поскольку позволяет: 1) выявить наиболее существенные виды рисков для конкретных проектов; 2) ранжировать проекты по уровню риска; 3) сравнить вероятности получения выгод для всех участников проекта; 4) выбрать наиболее подходящие методы управления рисками на стадии прединвестиционных исследований.

На стадии разработки бизнес-плана проводится качественный анализ проектных рисков, а также обязательная комплексная экспертиза РИП. К методам качественной оценки рисков РИП относят: 1) экспертный метод, который представляет собой обработку оценок экспертов по каждому виду рисков; 2) метод анализа уместности затрат ориентирован на выявление потенциальных зон риска и используется для минимизации риска, угрожающего капиталу; 3) метод аналогий предполагает анализ схожих (подобных) проектов, необходимый для выявления потенциального риска оцениваемого проекта.

С помощью методов количественной оценки получают численное выражение уровня определенных рисков и риска РИП в целом. К наиболее распространенным количественным методам оценки рисков РИП можно отнести: 1) статистический метод, базирующийся на изучении статистики потерь и доходов конкретного производства; 2) анализ чувствительности – метод, в котором риск рассматривается как степень чувствительности результирующих показателей эффективности проекта к изменениям условий его реализации; 3) метод сценариев предполагает описание опытными экспертами всего множества возможных условий реализации проекта; 4) метод дерева решений применяется в ситуации, когда решения, принимаемые в данный момент, сильно зависят от предыдущих решений и, в свою очередь, определяют сценарии дальнейшего развития событий; 5) имитационное моделирование является эффективным инструментом анализа инвестиционных рисков и позволяет учитывать значительное число факторов внешней среды; 6) метод корректировки ставки дисконтирования.

Для правильного выбора метода количественной оценки рисков РИП нужно учитывать ряд факторов: 1) вид инвестиционного риска; 2) степень полноты и достоверности имеющейся информации; 3) возможность привлечения опытных экспертов; 4) квалификацию

разработчиков и менеджеров проекта; 5) наличие и возможность применения современных информационных технологий.

**Выводы.** В результате применения современных методов оценки рисков значительно уменьшается вероятность допущения ошибок, ограничивается иррациональная деятельность за счет оптимального выбора и принятия грамотных инвестиционных решений. В результате проведенного исследования можно сделать вывод, что универсального метода оценки рисков реальных инвестиционных проектов на текущий момент не существует, иными словами, выбор определенного метода и эффективность его применения в основном зависят от характеристик конкретного РИП и от компетентности задействованных специалистов.

## ПОИСКОВАЯ ОПТИМИЗАИЯ КАК СПОСОБ УВЕЛИЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мулюкбаева В.Ю.[1]
[1]*студентка кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ имени В.И.Вернадского*
научный руководитель: *к.э.н., доцент Королев О.Л.*
victoriamul18@gmail.com

**Введение**. Поисковая оптимизация или SEO – это процесс, влияющий на видимость страницы или сайта в результатах, которые появляется у пользователя при вводе запроса в поисковую систему. В целом, чем выше ранг в списке результатов поиска и чем чаще сайт появляется в списке результатов поиска, тем больше посетителей будет переходить из пользовательской поисковой системы. Данные посетители могут стать клиентами фирмы, а позже и постоянными покупателями.

Для того, чтобы оценить эффективность поискового продвижения, берут во внимание стоимость посетителя с учетом затрат, которые понадобились компании на оптимизацию сайта для вывода его в топ.

**Цель и задачи исследования**. Целью данной работы является изучить поисковую оптимизацию сайта с точки зрения увеличения посещения сайта потенциальными покупателями.

Задачи исследования:

1. Изучить для чего применяется поисковая оптимизация;
2. Показать результаты, к которым приводит поисковая оптимизация;
3. Осветить трудности, с которыми можно столкнуться.

**Результаты исследования**. В качестве стратегии Интернет-маркетинга, поисковое продвижение рассматривает, как работают поисковые системы, и подстраивается под их алгоритмы работы. Регулярно происходит смена данных алгоритмов для того, чтобы избежать спамов и накруток.

Поисковая оптимизация очень хорошо подходит для сайтов, которые возникли недавно. Также подходит для сайтов, которые имеют низкую посещаемость и в случаях, когда сайт еще не продвигался. Благодаря поисковой оптимизации увеличивается посещаемость сайта в более чем 2 раза. Но необходимо помнить о том, что минимальный срок поисковой оптимизации составляет шесть месяцев. Это связано с тем, что поисковые системы не доверяют недавно появившимся сайтам.

Существует множество инструментов для поисковой оптимизации. Они позволяют сэкономить время анализа сайта, а также избавят специалиста от ошибок. Все инструменты для поисковой оптимизации делят на следующие группы:

1. инструменты для анализа ключевых слов;
2. инструменты для анализа содержания сайта;
3. технические инструменты.

К инструментам для анализа ключевых слов относятся Google AdWords Keyword Planner, Keyword Eye, KeywordTool.io.

Google AdWords Keyword Planner используется для составления перечня ключевых слов. Кроме того оценивает результативность имеющихся ключевых слов.

Keyword Eye имеет ограничение 10 раз в день бесплатного использования. Клиент сервиса вводит ключевое слово и Keyword Eye покажет похожие варианты. Размер шрифта слова означает частоту поисковых запросов за месяц. Цвет шрифта слова показывает степень его конкурентности. Сервис позволяет выполнить анализ ключевых слов, которые встречаются на сайтах.

KeywordTool.io пользуется функцией автозаполнения Google для генерации похожих или связанных ключевых слов. KeywordTool.io к поисковому запросу прибавляет буквы и цифры. Размещаются они до и после введенного запроса. Сервис поддерживает 192 домена и 83 языка с целью генерации ключевых слов. Способен генерировать до тысячи вариантов.

Инструменты для анализа содержимого сайта: Copyscape, Siteliner, SEO-Browser.

Copyscape ищет неподтвержденные копии страниц сайта в сети Интернет. Можно добавить предупреждающие баннеры на сайт. Они показывают, что содержимое данной страницы защищено от неразрешенного использования.

Siteliner исследует сайт и выдает сообщения о дублях, неработающих ссылках, точности XML-файла и другом.

SEO-Browser показывает, как видят страницы сайта поисковые системы. Он дает сведения о метаданных, элементах JavaScript, внешних и внутренних ссылках сайта и др.

Технические инструменты - Google Webmaster Tools, Microsoft Free SEO Toolkit, Pingdom Website Speed Tool.

Google Webmaster Tools позволяет изучить поисковые запросы, контролирует правильность кода HTML и другое. Его применяют для просмотра ключевых слов, статистики изменения трафика, информации о быстроте загрузки сайта.

С помощью Microsoft Free SEO Toolkit можно выполнить полноценный анализ сайта с точки зрения поисковой оптимизации.

Pingdom Website Speed Tool показывает быстроту загрузки всех страниц сайта. Он позволяет понять, что уменьшает скорость загрузки сайта и это помогает исправить ошибки. Выдает шкалу производительности сайта и советы по ускорению сайта.

**Выводы**. В итоге, данный способ привлечения клиентов является успешным, так как позволяет израсходовать меньше средств на привлечение новых клиентов в сравнении с традиционными методами маркетинга. Возрастает вероятность того, что товар будет приобретен, потому что на сайт заходит целевая аудитория.

Для поисковой оптимизации сайта рекомендуется использовать несколько инструментов для оценки сайта с нескольких важных сторон с точки зрения поисковых служб.

# ПОДХОД К РАЗВИТИЮ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА В КРЫМУ

Остапенко И.Н.[1], Усенко Р.С.[2]
[1]*доцент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
[2]*старший преподаватель кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
I.N.Ostapenko@mail.ru

**Введение.** Последнее десятилетие характеризуется стойкой тенденцией развития информатизации процессов управления в туризме и активным внедрением современных информационных технологий в деятельность предприятий туристической индустрии.

**Цель и задачи исследований**. Цель исследования – проблемы развития туристического бизнеса в Крыму. Задача исследования – продвижение крымского туристического продукта с использованием современных информационных технологий.

**Методика исследований.** Роль маркетинга в туристическом бизнесе трудно переоценить. Маркетинговые инновации призваны производить определённый экономический эффект, являясь «зоной прибыли» предприятия, развивающего туристическую отрасль. Особый интерес представляют инновационные способы продвижения туристического продукта. Сегодня возрастает значение информационных технологий в процессе продвижения туристического продукта. Система информационных технологий, используемых в туризме, включает системы резервирования, системы проведения телеконференций, электронных информационных систем авиалиний, электронной пересылки денег и т.д.

**Результаты исследований.** Крымский турпродукт не пользуется надлежащим спросом на мировом рынке не только из-за санкций со стороны влиятельных политических сил. Крымский туристический продукт не получает достойного продвижения, несмотря на то, что Крым имеет все необходимые предпосылки и условия: уникальная природа, наличие разнообразных рекреационных зон, лечебный климат, минеральные источники, лечебные грязи; богатая история и культура народов, проживающих в Крыму, развитие различных видов туризма. Порой даже отсутствует необходимая информация о нём, не говоря уж о «виртуальных турах», популярных среди инструментов продвижения в туристических регионах стран, рост экономики которых базируется на туристическом бизнесе. В настоящее время приходится делать ставки на российских туристов, преодолевая жёсткую конкуренцию. Проведём небольшой анализ развития туристической деятельности в Крыму. Рассмотрим динамику посещения туристами Крыма (Рисунок.1).

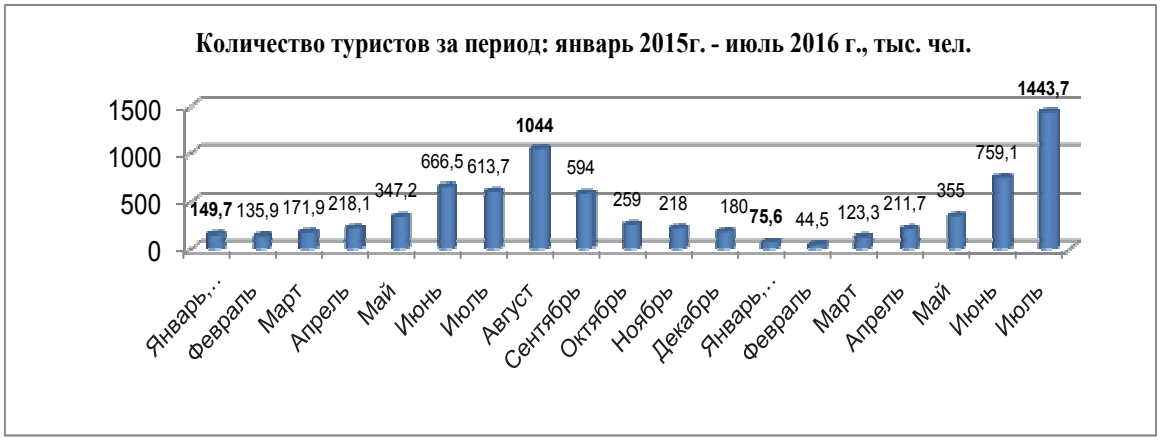



Рис. 1. Динамика посещения туристами Крыма в 2015-2016 гг.

За 2015 год в Крыму отдохнуло 4 млн. 598 тыс. туристов, что на 21% выше уровня 2014 года, но по сравнению с 2013 г. на 22,1% ниже. Можно предположить по статистическим данным за январь-июль 2016 г., что уровень 2013 г. не будет достигнут. Однако грамотно внедрённые маркетинговые инновации по продвижению туристических услуг могут кардинально решить проблему, даже если ставку делать пока только на российских туристов.

Таблица 1

Количество туристов, посетивших Крым

| **Годы** | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. (январь-июль) |
|---|---|---|---|---|
| **Количество, млн. чел.** | 5,9 | 3,8 | 4,598 | 3,0129 |

Отметим некоторые наиболее перспективные в плане развития виды туризма, которые требуют более качественной рекламы, грамотного продвижения с помощью современных информационных технологий (Рисунок 2.):

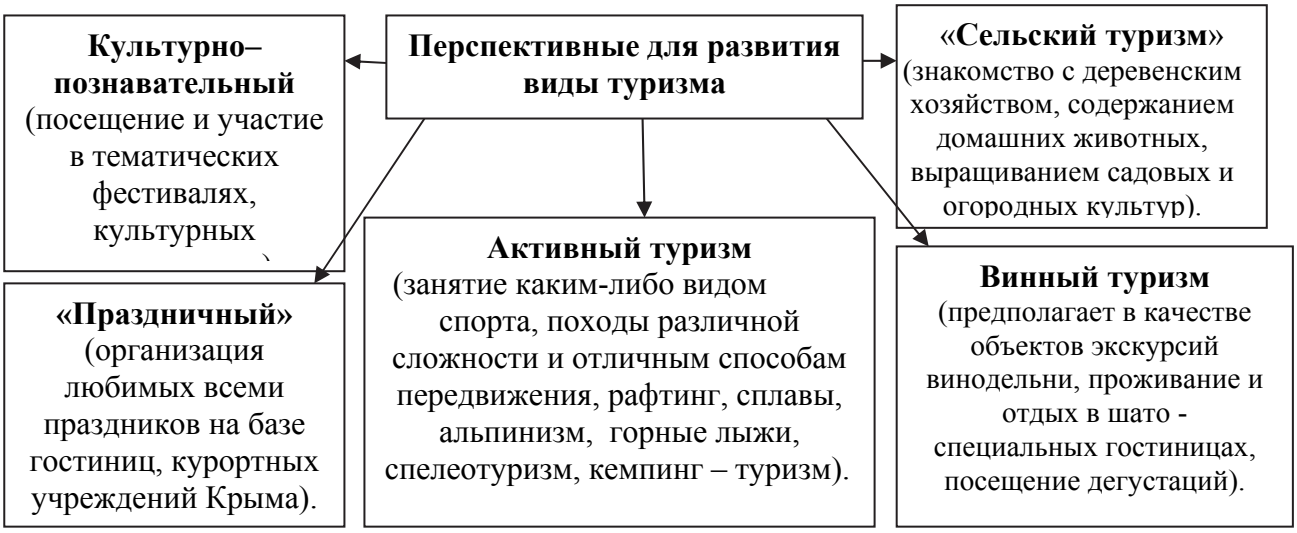



Рис. 2. Перспективные виды туризма в Крыму

Учитывая специфику, качество туристических услуг в Крыму необходимо разрабатывать систему продвижения, ориентированную на использование информационных технологий, реализацию и информирование потенциальных туристов через сеть Интернет. Целесообразно создание приложения, обладающего качествами: 1) Включать в себя справочник по всем возможным достопримечательностям, архитектурным, ландшафтным и экскурсионным объектам Крыма, аудио и видео гид по самым интересным местам. Справочник призван помочь найти интересующий вас объект в соответствии с выбранной категорией поиска (например, по исторической древности). 2) Электронный гид (со встроенной базой данных достопримечательностей Крыма) должен иметь возможность провести персональную экскурсию по выбранной территории, предложить маршруты на выбор для посещения значимых архитектурных, ландшафтных и экскурсионных объектов в зоне нахождения пользователя. 3) База данных должна содержать полнейшую информацию обо всех «уголках» Крыма по всевозможным направлениям. 4) Электронный гид (со встроенной базой данных достопримечательностей Крыма) должен автоматически определять местоположение путешественника и самостоятельно рассказывать обо всех примечательных объектах, находящихся в зоне видимости. При этом электронный гид может подстраиваться под маршрут прогулки, не навязывать никакой очередности просмотра достопримечательностей. При приближении к очередному объекту электронный гид предоставляет текстовые, аудио или видеоматериалы об истории объекта, его создателях, владельцах и событиях связанных с этим объектом. 5) Приложение должно устанавливаться на компьютеры, телефоны, смартфоны различных типов, например на платформе Android.

Для скачивания приложений можно рекомендовать распространение программы с Яндекс.Store.

**Выводы.** В современных условиях невозможно представить туризм без применения информационных технологий, именно они обеспечивают наилучшее распространение информации о турпродукте, возможность непосредственного приобретения услуг через глобальную сеть.

## ЭКСТРЕМАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРИЛОЖЕНИЯХ

Попов В.Б.
*доцент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Институт экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.ф.-м.н, доцент*
pvb55@mail.ru

**Введение.** Необходимость принятия оптимизационных решений стимулирует применение математических методов в экономических приложениях в целях совершенствования прогнозирования, управления производством, экономикой, технологическими процессами и т.д. Очень часто на практике наиболее востребованными для исследования процессов планирования и управления являются модели линейного и нелинейного математического программирования. К ним относятся модели выбора решений, удовлетворяющие заданной совокупности условий и оптимизирующие некоторые критерии эффективности функционирования системы.

Проблема совершенствования планирования и управления приобрела решающее значение для повышения эффективности общественного производства. Она может решаться только на базе современных научных и технических достижений: математического моделирования процессов и функционирования экономики и ее отдельных звеньев, реализации плановых и информационных расчетов с помощью самых совершенных компьютеров и компьютерных кластеров и других перспективных технических средств, объединенных в автоматизированные системы управления (корпоративные информационные системы – КИС).

**Целью исследования** является анализ существующих и разработка новых алгоритмов получения априорной информации о свойствах целевой функции, функций ограничений, области ограничений решаемой проблемы. Проводится анализ получения оценок эффективности различных алгоритмов. Предлагается для решения оптимизационных задач различные эвристики.

**Результаты исследований**. Модели оптимизации, относящиеся к математическому программированию, обычно представляются следующим образом: { $f_0(\vec{x}) = f_0(x_1, x_2, ..., x_n) \to extr$, $f_i(\vec{x}) = f_i(x_1, x_2, ..., x_n) \le 0,\ i = 1...m,\ x = (x_1, x_2, ..., x_n) \in D$ }. Вектор $x = (x_1, x_2, ..., x_n)$ – набор искомых параметров управления технологическим процессом, компоненты вектора $(x_1, x_2, ..., x_n)$ определяют численные характеристики составляющих какого-либо проекта либо плана. $f_0(\vec{x}) = f_0(x_1, x_2, ..., x_n)$ – функция, определяющая показатель качества решения $x$. Функции $f_i(\vec{x}) = f_i(x_1, x_2, ..., x_n) \le 0$ – ограничения модели, $D$ – область ограничения.

Исследование модели формирования плана сводится к выбору параметров управления $x = (x_1, x_2, ..., x_n)$, которые удовлетворяли бы ограничениям и обеспечивали достижение экстремума показателя качества решения. В зависимости от особенностей функций $f_i(\vec{x}) = f_i(x_1, x_2, ..., x_n)$ и вида области $D$ модель обладает теми или иными формальными свойствами и относится к тому или иному классу задач математического программирования.

В свою очередь целочисленная оптимизация как дисциплина исторически выросла из математического программирования, и формулируется следующим образом: $extr\{f(x) \mid x \in \Omega_f \subseteq Z^n\}$, где $Z^n$ – множество всех $n-$ мерных векторов, имеющих целочисленные компоненты, $f(x)$ – функция, определенная на $\Omega_f$. Пусть $\Omega_f \subseteq B^n$, где $B^n$ – множество всех $n$ - мерных векторов с компонентами из множества $\{0, 1\}$.

Задача оптимизации функции $f(x)$, заданной на такой области $\Omega_f$, называют задачей псевдобулевой оптимизации. Многие проблемы в экономике, банковском деле, промышленности, а также проблемы управления сложными техническими объектами приводят к необходимости решения задач условной оптимизации с булевыми переменными. Задача формирования кредитного портфеля банка является одним из примеров. Эта проблема сводится к NP сложной задаче о рюкзаке. В основу большинства этих алгоритмов положен локальный поиск как наиболее универсальный метод дискретной оптимизации. К настоящему времени разработаны регулярные процедуры для некоторых классов задач условной псевдобулевой оптимизации. Однако возможности точных методов весьма ограничены, особенно при решении задач большой размерности. Для многих классов задач дискретной оптимизации, встречающихся на практике, не разработано эффективных полиномиальных точных алгоритмов. К тому же, использование регулярных алгоритмов возможно только при наличии априорных сведений о свойствах целевой функции. В свою очередь это приводит к необходимости разработки и исследования соответствующих эвристик либо приближенных алгоритмов для получения удовлетворительного решения. Для построения эффективных процедур оптимизации очень важно знать свойства целевых функций и функций ограничений. Решение задачи во многом зависит от области определения задачи.

**Выводы.** В работе перечисляются проблемы, которые представляются важными и актуальными для дальнейшего развития методов решения экстремальных задач в экономических приложениях. На основе анализа научной литературы делается вывод о том, что в настоящее время актуальной остается задача исследования существующих и разработка новых эффективных методов решения оптимизационных проблем. Прикладные задачи оптимизации реальных экономических проблем очень сложны. Существующие в настоящее время методы оптимизации далеко не всегда справляются с решением реальных задач без online взаимодействия с человеком. Не существует такой теории, которая учла бы любые особенности математической модели, описывающую постановку задачи. Алгоритмы комбинаторной оптимизации прежде всего разделяют на точные и приближенные методы. Точные методы решения оптимизационных задач обладают свойством гарантировано находить оптимальное решение. Однако, почти все практически важные задачи комбинаторной оптимизации являются NP-полными: для них не известно ни одного точного алгоритма с полиномиальной сложностью. Кроме того, постановки задач часто бывают с данными, которые имеют определенные погрешности, что окончательно приводит к значительным вычислительным затратам при нахождения точного решения и делает его неоправданно сложным с вычислительной точки зрения. В противоположность точным методам, современные приближенные алгоритмы комбинаторной оптимизации имеют возможность получать решения «высокого качества» за приемлемое с практической точки зрения время.

По этим, а также по другим причинам, все больше внимания в научной литературе уделяется приближенным методам дискретной оптимизации. Следует отдавать предпочтение таким методам, которые используют эвристические и метаэвристические подходы решения задач. Эволюционные методы являются приближенными эвристическими методами решения задач оптимизации, структурного анализа и синтеза технических систем. Большинство эвристических методов основано на статистическом подходе к исследованию ситуаций и итерационном приближении к искомому решению. К основным эволюционным методам оптимизации относятся методы отжига, генетические алгоритмы, алгоритм поведения толпы

(PSO, Particle Swarm Optimization), алгоритм колонии муравьев (ACO, Ant Colony Optimization), методы генетического программирования и некоторые другие природные эвристики. В отличие от традиционных точных методов математического программирования, рассматриваемые эвристики позволяют находить значения целевой функции, которые являются близкими по своему значению к оптимальному решению, за довольно приемлемое время. Они также характеризуются существенно меньшей зависимостью от особенностей предметной области и модели (являются более универсальными) и обеспечивают хорошее приближение к оптимальному решению.

## РОЛЬ КЛАСТЕРА ИНФОРМАЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА

Ремесник Е.С.[1]
[1]*ассистент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И.Вернадского*
elena.remesnik@mail.ru

**Введение.** В настоящее время роли кластерного подхода в социально-экономическом развитии страны в целом и региона в частности уделяется особое внимание, на что указывают Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года и Концепция разработки Стратегии социально-экономического развития Республики Крым на долгосрочный период. Как показывает опыт, кластерная политика региона в долгосрочной перспективе способствует ускоренному социально-экономическому развитию. Для Республики Крым высоким потенциалом обладают ИТ-кластеры, кластеры высокотехнологичного производства в отраслях промышленности, агрокластеры. Несмотря на то, что кластерный подход занимает особое место в стратегии развития региона, проблемным вопросом является отсутствие опыта стратегического планирования развития кластеров. В частности подчеркивается роль ИТ-кластера, в то же время требуется рассмотреть функции и возможности кластера с учетом направлений экономики Крыма.

**Цель и задачи исследований.** Качественный анализ имеющегося потенциала для создания инновационного кластера, возможности и роль кластера в социально-экономическом развитии региона.

**Методика исследований.** При поддержке Министерства экономического развития Российской Федерации в 13 субъектах реализуется пилотный проект по созданию и развитию инновационных территориальных кластеров. В данных субъектах созданы Центры кластерного развития, оказывающие поддержку на законодательном уровне. Всего в пилотный проект вошло 25 кластеров, получившие поддержку на федеральном уровне, в том числе инвестиционную в рамках федеральных целевых программ. Пять кластеров уже имеют высокий уровень развития: Развитие информационных технологий, радиоэлектроники приборостроения, средств связи и инфотелекоммуникаций Санкт-Петербурга (информационно-коммуникационные технологии); Камский инновационный территориально-производственный кластер (автомобилестроение и производство автокомпонентов); Консорциум «Научно-образовательно-производственный кластер «Ульяновск-Авиа» (авиастроение); Нефтехимический территориальный кластер Республики Башкортостан (химическое производство); Инновационный кластер информационных и биофармацевтических технологий Новосибирской области (информационно-коммуникационные технологии). Два кластера с высоким уровнем развития имеют ключевую специализацию инфомационно-коммуникационные технологии. При этом каждый из них имеет сопутствующие направления развития, относящиеся к производственной, научной и образовательной сферам.

Кластер рассматривается как форма взаимодействия определенных организаций, основной целью такого взаимодействия является взаимодополнение и усиление конкурентоспособности элементов. Появление кластера зависит от взаимной работы кластерной политики, кластерной инициативы и элементов кластера. Кластер образуется в результате взаимной работы составляющих его организаций, представляющих образовательную, законодательную и отраслевую сферы. В стратегическом планировании развития Республики Крым учитывается высокий потенциал ИТ-кластера для социально-экономического развития региона. Для реализации сформулированной в рамках стратегии кластерной политики региона необходимо создание Центра кластерного развития Республики Крым (ЦКР). Основной целью ЦКР Крыма станет поддержка органами исполнительной власти реализации кластерных инициатив в регионе.

В республике имеется база для формирования Инновационного кластера. По инициативе крымских ИТ-компаний создан Крымский ИТ-кластер. В его состав вошли компании, занимающиеся разработкой и продвижением ИТ-проектов. Проводится политика, направленная на развитие и популяризацию данного направления среди крымских предприятий и молодежи (конкурсные программы, занятия со школьниками). Также в Симферополе имеется подведомственная Министерству внутреннней политики инфомации и связи Республики Крым организация «Крымтехнологии», осуществляющая деятельность в сфере информационно-коммуникационных технологий. Данное предприятие отвечает за применение инновационных технологий в разных сферах деятельности государственных организаций и бизнеса. Образовательные элементы кластера могут быть представлены Вузами региона: факультеты и кафедры по профилю работы кластера (информатика и вычислительная техника, прикладная информатика, бизнес-информатика). Одним из двигателей прогресса в работе государства является привлечение потенциала молодежи ко всем сферам социально-экономической жизни: молодежное предпринимательство, молодежные организации политических партий, идеи стартапов. Участие Вузов в кластере позволит проводить подготовку и переподготовку кадров, готовить специалистов по данному профилю, вовлекая студентов в научно-практическую работу, получать смелые инновационные решения проблем, новых бизнес идей.

Используя опыт развитых информационно-коммуникационных кластеров России, кластеры данной области обязательно имеют сопутствующие направления развития в зависимости от приоритетов экономики соответствующих субъектов. Опираясь на социологические исследования, приоритетом для Крыма является решение инфраструктурных проблем и повышение качества жизни. Приоритетные отрасли развития: туризм и рекреационный комплекс, сельское хозяйство, транспортный комплекс и промышленность. Эти направления и должны стать сопутствующими для ИТ-кластера Крыма. Для обеспечения высокого уровня и качества жизни населения и гостей Республики Крым можно развивать проект «Разумный Крым» (пример в России проект «Живая разумная Сибирь»), составляющей данного проекта может стать проект «умный город».

**Результаты исследований.** В Крыму имеется хороший потенциал для успешной работы инновационного территориального кластера с ведущей специализацией информационно-коммуникационных технологий. Сопутствующими направлениями работы ИТ-кластера могут стать образование, бизнес и приоритетные направления экономики региона.

**Выводы.** Активное сотрудничество компаний в форме кластера благоприятно отразится на развитии бизнеса и экономики региона в целом, обеспечит новыми рабочими местами, создаст комфортные условия для жителей региона и его гостей.

# ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ФИНАНСОВ МЕЖДУ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯМИ ВУЗА

Рыбников М.С[1]., Рыбников А.М.[2]
*[1]доцент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.ф.-м.н., доцент,*
*[2]доцент кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н., доцент*
mihailserg_r@mail.ru

**Введение**. В годы нахождения Крыма в составе Украины ТНУ им. В.И. Вернадского, являясь государственным и самым крупным в Крыму вузом, получал от МОН Украины только треть средств от необходимых регламентированных потребностей. Чтобы выжить ТНУ, как и другим вузам пришлось внедрять как меру предосторожности платную контрактную форму обучения студентов, искать различные гранты и хозяйственные договора, что привело к появлению в вузах внебюджетных средств, идущих на покрытие недостатка государственного финансирования.

С переходом в Российскую Федерацию проблем с бюджетным финансированием хоть и стало меньше, но многие из того, что было, осталось. К сожалению, заработанные подразделением вуза деньги не остаются полностью в этом подразделении, а поступают в некий «Центр» вуза, а затем уже распределяются, в том числе, и в заработавшее их подразделение. Поэтому задача распределения средств между подразделениями вуза остается *актуальной* до сих пор. И здесь во главу угла становится вопрос об оптимальном и эффективном распределении этих средств, поскольку существующая практика этого распределения далека как от оптимальности, так и от эффективности.

Авторами уже рассматривался этот вопрос в ранее опубликованных работах. Однако, наука не стоит на месте и нам удалось применить некоторые идеи другого механизма распределения средств на данный случай.

**Цель и задачи исследований**. Можно считать, что целью данной работы является построение и исследование механизма оптимального и эффективного распределения ресурсов вуза между его подразделениями с помощью модели экспертного оценивания.

**Методика исследований**. Рассмотрим модель экспертного оценивания, в которой результатом коллективного решения будем считать распределение долей финансирования по различным направлениям между подразделениями вуза. Будем считать, что решение о распределении средств принимается коллегиально неким экспертным советом или советами, членами которого являются независимые эксперты и/или представители подразделений вуза, которые выступают в качестве экспертов для оценки обоснования распределения объемов финансирования.

Чаще всего в качестве основного недостатка используемых на практике механизмов финансирования, основывающихся на экспертных оценках, является завышение объема требуемых средств. Сумма заявок в этом случае превышает величину имеющегося ресурса и на «Центр» ложится тяжесть приведения заказанных ресурсов к имеющемуся объему финансирования. Тенденция завышения заявок имеет место и в случае независимых экспертов.

Здесь важно выработать механизм согласия. Основная идея этого механизма заключается в декомпозиции процедуры экспертизы, то есть в создании экспертных советов по смежным проблемам так, чтобы одна из этих проблем была бы базовой.

Для иллюстрации этого рассмотрим следующий пример, имеющий три критерия распределения – «бюджетные средства» ($K_1$), «коммерческие средства, полученные от студентов, обучающихся по контракту» ($K_2$), «другие коммерческие средства» ($K_3$). Выберем в качестве базового критерия, например, «другие коммерческие средства» ($K_3$). В этом случае можно создать два экспертных совета – каждый для пары критериев. Первый

экспертный совет будет заниматься оценкой направлений (критериев) $К_1$ и $К_3$, а второй – $К_2$ и $К_3$.

Каждый экспертный совет вырабатывает решение об относительных размерах долевого финансирования каждого из направлений. То есть, он определяет во сколько раз финансирование по направлению $К_1$ (соответственно, $К_2$) должно быть больше (или меньше), чем финансирование по базовому направлению $К_3$. Обозначим соответствующие оценки $\sigma_1$ и $\sigma_2$. Величина $\sigma_1$ ($\sigma_2$) свидетельствует о том, что финансирование $x_1$($x_2$) по направлению $К_1$ ($К_2$) должно быть в $\sigma_1$ ($\sigma_2$) раз больше, чем финансирование по направлению $К_3$, то есть $\sigma_1 = \frac{x_1}{x_3}$ ($\sigma_2 = \frac{x_2}{x_3}$). Очевидно, что $\sigma_i \geq 0, \quad i = \overline{1,2}$. На основе этой информации определяется вариант финансирования направлений:

$$x_i = \frac{\sigma_i}{1+\sigma}, \quad i = \overline{1,3},$$

где $\sigma = \sigma_1 + \sigma_2, \sigma_3 \equiv 1$. Отметим, что $x_i$ – доля от имеющегося общего объема финансирования. То есть, если между направлениями $К_1$, $К_2$ и $К_3$ необходимо распределить $R$ единиц ресурса, то $i$-ое направление получит $x_i \times R$ единиц ресурса.

**Результаты исследований.** Предложенная модель обладает рядом достоинств. Во-первых, учитывается мнение каждого из экспертов, входящих в экспертные советы. Во-вторых, выделение базового направления позволяет произвести обмен результатами и опытом между получателями объемов финансирования и экспертами. И, кроме этого, что очень важно, предложенная модель согласия защищена от манипулирования.

**Выводы.** Если указанных направлений три, то это всегда позволит выбрать базовое направление таким образом, чтобы использованная гипотеза всегда была выполнена. В случае, когда направлений больше чем три, целесообразно структурировать экспертные советы: «…в иерархию по «тройкам»». Как разбить экспертные советы на «тройки», чтобы в них попали эксперты, заинтересованные друг в друге – в этом заключается искусство «Центра».

## SWOT-АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Смигельских Д.А.[1]
[1]*студент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Остапенко И.Н.
dima.smigelskikh@mail.ru

**Введение.** Инновационная составляющая современной мировой глобальной экономической системы представляет собой один из наиболее весомых аспектов в анализе и моделировании в связи с тем, что экономической опорой для развития государства в настоящее являются инновации, которые основаны на знаниях и умениях человека, научном прогрессе, распространении науки и техники в современном мире. Поэтому актуальным становится вопрос рассмотрения комплексного SWOT-анализа для инновационной сферы Российской Федерации.

**Цель и задачи исследования.** Целью данной работы является исследование слабых и сильных сторон, возможностей и явных угроз инновационной сферы РФ. Задача – построение SWOT-анализа инновационной сферы РФ.

**Методика исследования.** Применение метода стратегического планирования – SWOT-анализа. SWOT-анализ инновационной сферы РФ представлен в Таблице 1.

Таблица 1

SWOT-анализ инновационной сферы Российской Федерации

| Сильные стороны | Слабые стороны |
|---|---|
| 1. Наличие огромного количества ресурсов природного и человеческого рода, которые и составляют основу инновационной деятельности любого предприятия.<br>2. Географическое расположение России дает ей возможность международного сотрудничества со многими развитыми странами в международном плане как на макро, так и на мезо и микроуровне.<br>3. Россия – страна с самой большой площадью, и это позволяет ей создать мощную логистическую сеть между отдельно взятыми предприятиями.<br>4. Россия занимает высокую позицию в передовых областях науки (космос, ядерная наука).<br>5. Большими темпами развиваются малые инновационные предприятия по внедрению и распространению нововведений.<br>6. Наличие большого числа программ по развитию инноваций на федеральном и региональном уровнях, оказывающих непосредственное влияние на микроуровень. | 1. Высокий износ основных фондов большинства крупных предприятий.<br>2. Законодательная база в области инноваций не развита до нужного уровня и требует значительной доработки.<br>3. Низкая инвестиционная привлекательность российской экономики.<br>4. Очень малая доля эффективности от финансовых средств в экономику.<br>5. В Российской Федерации только развивается рынок инновационных идей.<br>6. Большой отток квалифицированных кадров, ученых, специалистов, предпринимателей в разных областях.<br>7. Низкая эффективность государственной системы управления, в том числе в инновационной сфере, влияющей на микроуровень.<br>8. Отсутствие прямой связи между федеральными и региональными инновационными проектами. |
| **Возможности** | **Угрозы** |
| 1. Большой потенциал развития многих отраслей, предприятий и научных центров.<br>2. Создание органов на государственном и региональном уровне по инновационной деятельности.<br>3. Формирование своего рынка инноваций и вхождение в глобальную инновационную зону.<br>4. Укрепление международных связей в странах бывшего СССР на всех уровнях инновационной деятельности.<br>5. Заинтересованность иностранных инвесторов в российском рынке.<br>6. Проведение различного рода мероприятий, направленных на повышение интереса и активности к инновациям. | 1. Большое количество ввозимых из-за границы иностранных технологий, препятствующих развитию отечественных предприятий.<br>2. Разрыв международных соглашений, ухудшение сотрудничества между Россий и странами Европейского континента и США.<br>3. Всемирное падение экономической системы.<br>4. Снижение престижа научной сферы в целом.<br>5. Вхождение российских инновационных предприятий в крупные зарубежные компании. |

**Результаты исследования.** На основании построенной таблицы SWOT-анализа можно предложить пути решения и комплексы мероприятий из сложившихся проблем, которые аналогично используются в зарубежных странах мира, в особенности в США и Западной Европе. Проблемы и мероприятия по выходу из них отражены на рисунке 1.

Рис. 1. Слабые стороны инновационной сферы и мероприятия по их устранению

**Выводы.** Анализ инновационного состояния Российской Федерации показывает нам как сильные, так и слабые стороны отечественной рынка. Для устранения слабых сторон, факторов, сдерживающих развития и распространение инноваций в российской предпринимательской среде необходимо построение системы постоянного обмена между тремя компонентами инновационной системы: государством, предприятиями и научными учреждениями. Фундамент этой системы строится на взаимосвязи и взаимозависимости компонентов, их общей цели, сотрудничестве и инновационном опыте.

## ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Таратухина Т.С.[1]
[1]*студентка кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В. И. Вернадского*
научный руководитель: кандидат физико-математических наук, доцент Солдатов М. А.
tanyatar@list.ru

**Введение.** В век развития компьютерных технологий автоматизированные информационные системы (АИС) получают все большее распространение и используются почти на всех предприятиях. Однако, внедрение таких систем является довольно трудным процессом и обычно сопровождается некоторыми сложностями. Проблемы, связанные с внедрением АИС, могут привести не только к потере времени, но и к большим финансовым затратам. Для того, чтобы не столкнуться с такими неприятностями и значительно упростить процесс внедрения, необходимо заранее исследовать возможные проблемы и продумать эффективные методы их решения.

**Цель и задачи исследований.** Целью работы является исследование основных проблем, возникающих при внедрении автоматизированных информационных систем на предприятиях на предприятиях разного уровня, а так же пути их решения.

**Методика исследований.** Исследование было проведено на основе изучения современной литературы, автоматизированные информационные системы и проблемы, связанные с их внедрением в настоящее время.

**Результаты исследований.** В результате исследования был выявлен ряд наиболее распространенных проблем, с которыми сталкиваются различные предприятия. Одной из самых значимых проблем является неграмотная постановка задачи менеджмента на предприятии или ее отсутствие. Данная проблема довольно глобальна, так как включает в себя как методологию управления, так и философские и педагогические стороны. Суть проблемы заключается в том, что далеко не все руководители предприятий полностью представляют структуру своего предприятия и понимают, как оно действует. В результате этого, руководствуясь только собственным опытом, интуицией, и не отдавая полный отчет о состоянии предприятия, они принимают управленческие решения, которые оказываются некорректны и не являются эффективными. Поэтому, одним из самых главных факторов, влияющих на успех автоматизации и эффективности работы предприятия, является точная постановка задачи управления. Например, нет смысла внедрять автоматизированную систему управления бюджетом, если само бюджетирование не организовано нужным образом, как определенный последовательный процесс.

Следовательно, для успешного внедрения АИС, прежде всего, необходимо наиболее четко определить ту область, которую необходимо автоматизировать. Однако, для выполнения данной задачи обычно приходится обращаться за помощью к профессиональным консультантам.

Следующей проблемой является необходимость реорганизации структуры предприятия. Сам процесс автоматизации, предполагает изменения в структуре предприятия, поэтому детальный анализ деятельности фирмы является неотъемлемой частью проекта внедрения. На базе результатов анализа, строится вся дальнейшая схема построения автоматизированной информационной системы. Конечно же, можно обойтись и без данного анализа, однако анализ помогает убрать противоречия в структуре организаций, а так же уменьшает вероятность того, что появятся дополнительные затраты. Поэтому перед тем, как приступить к внедрению автоматизированной системы, нужно произвести полный анализ деятельности, во избежание дополнительных издержек и спада активности текущей коммерческой деятельности.

Еще одной проблемой является негативная реакция со стороны сотрудников предприятия. Это связано с обычными человеческими факторами, например, страх перед нововведениями и увеличением ответственности, боязнь потерять работу и т.д. По этим причинам персонал может оказать сопротивление, при внедрении систем, а это может серьезно увеличить сроки или, в худшем случае, сорвать проект автоматизации. Поэтому, руководители предприятия, решившие внедрить АИС, должны всячески способствовать продуктивной работе специалистов, ответственных за внедрение системы и проводить разъяснительную работу с работниками фирмы.

Увеличенная нагрузка на работников предприятия во время процесса автоматизации так является проблемой. Она заключается в том, что сотрудникам помимо их обычной работы приходится осваивать новые технологии, а так же пока идет автоматизация, вести дела как в новой системе, так и продолжать их ведение старыми способами. Из-за этого на некоторые этапы приходится тратить несколько больше времени, чем планировалось, так как сотрудникам просто не хватает времени. Поэтому, для улучшения ситуации руководству необходимо повышать уровень мотивации сотрудников.

Следующей проблемой является необходимость сформировать квалифицированную группу внедрения и сопровождения системы**.** Внедрение большинства крупных систем автоматизации производится по следующему принципу: на предприятии формируется небольшая рабочая группа, которая проходит полное обучение по работе с новой системой. После этого эта же группа осуществляет большую часть работы по внедрению системы и последующему ее сопровождению. Данный принцип используют обычно потому, что

предприятие заинтересовано в том, чтобы внедрением автоматизированной системы занималась группа специалистов, способных быстро решать большую часть проблем, которые возникают в процессе настройки и эксплуатации системы. Более того, обучение своих сотрудников внедряемой системе существенно дешевле аутсорсинга. Следовательно, формирование сильной группы специалистов является очень важной задачей внедрения автоматизированной системы.

**Выводы.** Таким образом, в результате исследования были выявлены основные и наиболее распространенные проблемы, возникающие в процессе внедрения автоматизированных информационных систем, а также представлены методы их решения. Конечно же, каждое предприятие уникально, и может возникнуть множество других нюансов и проблем, которые требуют дополнительного рассмотрения и разработки других методов их решения, но общие рекомендации все равно подходят почти каждому предприятию.

## СЕКЦИЯ КАФЕДРЫ УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА

(наименование секции)

# ЭТАПЫ ТРАНСФОРМАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО

Богданова Ж.А.[1], Демченко Е.А.[2]

[1]*к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

[2]*магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

janneta_bogd@mail.ru

**Введение.** Трансформация бухгалтерской (финансовой) отчетности – это процесс составления отчетности по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) на базе данных отчетности, составленной по российским стандартам, посредством изменения параметров классификации и оценки объектов учета и раскрытия информации о них с целью приведения к международным стандартам. Таким образом, отличительным признаком данного метода можно считать то, что он может быть применен только после составления отчетности по правилам российской системы бухгалтерского учета.

Важно отметить, что единого подхода при трансформации бухгалтерской отчетности на МСФО на сегодняшний день не регламентировано. Существует несколько этапов трансформации, существенность и значимость которых специалист учета, трансформирующий отчетность, имеет право самостоятельно определять в зависимости от отчетности каждой конкретной организации.

**Цель и задачи исследования** заключаются в выявлении ряда особенностей трансформации бухгалтерской отчетности на МСФО, для представления ряда этапов по формированию финансовой отчетности в соответствии с МСФО.

**Результаты исследований**, их краткий анализ.

Большинство российских организаций ведет учет по национальным стандартам (РСБУ), но некоторые из них составляют отчеты в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Основное направление развития бухгалтерского учета и отчетности - повышение качества информации, формируемой в них. Мировой опыт показывает, что характеристики, определяющие полезность информации, достигаются непосредственным использованием МСФО или применением их в качестве основы построения национальной системы бухгалтерского учета и отчетности, что также

влияет на возможность выхода на международные финансовые рынки и привлечение иностранных инвесторов.

Отчетность, подготовленная в соответствии с МСФО, свободна от условностей и ограничений, налагаемых на бухгалтерский учет российскими нормативными актами.

Существует несколько этапов по формированию финансовой отчетности в соответствии с МСФО.

Этап первый: выбрать метод учета формирования финансовой отчетности по МСФО:
- параллельное ведение учета;
- трансформация отчетов (из РСБУ в МСФО)

При параллельном ведении учета составление отчетности по МСФО производится практически одновременно с формированием аналогичных отчетов, документов по РСБУ. При этом информация может сопоставляться, что повышает ее точность. Но подобный подход требует использования передовых информационных технологий, наличия развитой IT-инфраструктуры, соответственно большего штата специалистов, что приводит к значительному увеличению затрат.

Иной способ ведения учета по МСФО — трансформация. За основу берутся данные отчетов, сформированные по РСБУ, которые трансформируются в отчетность по МСФО с помощью изменения признания и раскрытия информации об объектах бухгалтерского учета (таковы основные требования МСФО). При этом учитывается взаимосвязь между учетом по МСФО и РСБУ. Такой подход минимизирует затраты, но у него есть свои недостатки. Так, трансформацию можно осуществить только после того, как подготовлена финансовая отчетность по российским стандартам, что приводит к замедлению процесса формирования отчетов по МСФО. При этом может пострадать и достоверность, корректность информации. Снижение точности данных может происходить потому, что в процессе подготовки трансформированной отчетности по МСФО корректируются только так называемые существенные статьи, и применяется много различных оценочных суждений и профессиональных оценок.

Следующий этап – сформировать собственную учетную политику фирмы по МСФО и неукоснительно соблюдать ее правила.

Переход на международные стандарты учета требует создания специальной учетной политики. Отличие учетной политики по МСФО от политики по РСБУ состоит в том, что она определяет правила, по которым следует готовить отчеты, но не правила ведения учета. Необходимо создать и применить такую учетную систему, при которой вся финансовая отчетность фирмы будет соответствовать всем правилам каждого применяемого международного стандарта. При этом выбранная политика должна относиться ко всем отчетным периодам (то есть необходимо наличие как минимум двух отчётных периодов для сравнительного анализа) и учётная политика по МСФО может меняться, корректироваться только при значительных изменениях направлений деятельности предприятия или существенных изменениях международных стандартов формирования отчетности.

Следующий этап – разработка плана счетов.

Подготовка финансовой отчетности – процесс сложный и трудозатратный. Создание собственного рабочего плана счетов значительно упрощает сбор финансовых показателей, делает его более удобным и быстрым, дает полную детализацию (аналитику) для составления финансовых отчетов. МСФО не регламентируют структуру статей баланса. Под регламентацию подпадают только те данные, которые должны быть отражены в финансовых отчетах. Поэтому в рабочий план счетов необходимо включить два дополнительных раздела, в которых будут отражаться доходы и расходы фирмы в разрезе различных статей (с возможностью их анализа).

Далее - сбор информации (заполнение рабочих документов) для формирования трансформационных записей, построенный на отличиях в учете по РПБУ и учете по МСФО, а также достаточный для формирования информации, подлежащей раскрытию в соответствии с МСФО.

Последнее - заполнение трансформационных таблиц (свод статей баланса и отчета о прибылях и убытках); сбор информации для составления отчета о движении капитала и отчета о движении денежных средств;

**Выводы.** Постановка учета по стандартам МСФО (и в частности - разработка соответствующей политики) включает в себя несколько этапов:

- анализ текущей учетной системы;
- подготовка плана счетов;
- создание журнала бухгалтерских проводок хозяйственных операций предприятия,
- организация документооборота,
- подготовка списка финансовой отчетности.

## СТРАТЕГИЧЕСКИЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ И КЛАССИФИКАЦИЯ ИНСТРУМЕНТОВ

Чепоров В.В.[1]

[1]*к.ф.-м.н., доцент кафедры учета анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

cheporov@crimea.edu

**Введение.** Развитие информационных технологий привело к инновациям и изменениям в сборе и анализе информации внутри и между организациями. Такие изменения имеют значение для управленческого учета, влияют на его изменения и является потенциально неотъемлемой частью организационной жизни в глобальном и технологически обусловленном современном обществе.

**Целью исследования** является выработка подходов к определению сущности стратегического управленческого учета и содержанию его инструментов.

**Результаты исследований.** Исследования показывают, что бухгалтеры управленческого учета используют целый ряд инструментов в целом ряде операционных, управленческих и стратегических функций. Это свидетельствует о широком диапазоне деятельности организации, для которых бухгалтер может предоставить данные.

Постоянное развитие моделей бухгалтерского учета предлагает широкий диапазон возможных инструментов управленческого учета. При этом внедрение новых моделей и инструментов существенно осложняется оценкой выгоды и затрат от их внедрения.

С начала 80 - х годов двадцатого века в мировой литературе по стратегическому управленческому учету ведутся дебаты относительно названия. Британские авторы предпочитают использовать термин «стратегический управленческий учет» (SMA), а американские - «стратегическое управление затратами» (SCM).

Впервые определение SMA дал Симондс. С его точки зрения, стратегический управленческий учет - это предоставление и анализ управленческих бухгалтерских данных о бизнесе и конкурентах и их использование в развитии бизнес -стратегии и ее контроле.

Проблемами выявления сущности стратегического управленческого учета занимались многие зарубежные авторы: Банкер, Бромвич, Говиндараджан, Диксон, Лорд, Рослендер, Смит, Харт, Шанк и др. Проблемам развития стратегического учета (стратегически ориентированного учета, стратегического управленческого учета, учета для стратегического управления) уделяли внимание российские и украинские ученые И.Богатая, М. Вахрушина, С.Голов, А.Дайле, В.Залевский, А. Карминский, Я.Крупка, С.Николаева, В.Палий, С.Пушкар, Я.Соколов, С.Суворов, Н.Чумаченко, А.Шайкан, Л.Юрьева и другие.

По нашему мнению различие между содержанием SCM и SMA заключаются в наборе методов, связанных с каждым из двух определений. Так модель стратегического управления затратами (SCM) Шанка и Говиндараджана включает ценностную цепочку и стратегическое позиционирование Портера, анализ факторов затрат Рили и стратегический анализ

отклонений Шанка и Говиндараджана. Перечень инструментов стратегического управления затратами (SCM) Шанка и Говиндараджана значительно меньший, чем перечень методов стратегического управленческого учета (SMA) Гравенса, Гуилдинга и Чинквини, Тенуччи.

Следует отметить, что целая группа авторов считает, что основной акцент при определении экономического термина «стратегический управленческий учет» необходимо сделать на его внешний ориентации.

Мы предлагаем рассматривать стратегически ориентированный бухгалтерский учет как определенный набор методов или инструментов, степень важности которых может меняться от одной области к другой или от одного предприятия к другому, поскольку система внутреннего учета в первую очередь зависит от потребности в информации с личной точки зрения руководителей.

На наш взгляд, развитие стратегически ориентированного бухгалтерского учета в широком смысле, в первую очередь, основано на следующих моделях, которые осуществляют измерения улучшений (performance measures) и имеющих бухгалтерскую природу: система сбалансированных показателей (Каплан и Нортон); стратегических анализ отклонений / доходности (Шанк, Говиндараджан, Симонс ); системы измерения улучшений, связанных с прибылью, то есть модели, которые осуществляют декомпозицию измерения изменений в доходности со временем (Симонс).

Общим во всех этих подходах является сравнение (разница в абсолютных или относительных величинах) между будущим состоянием компании и ее текущем состоянием.

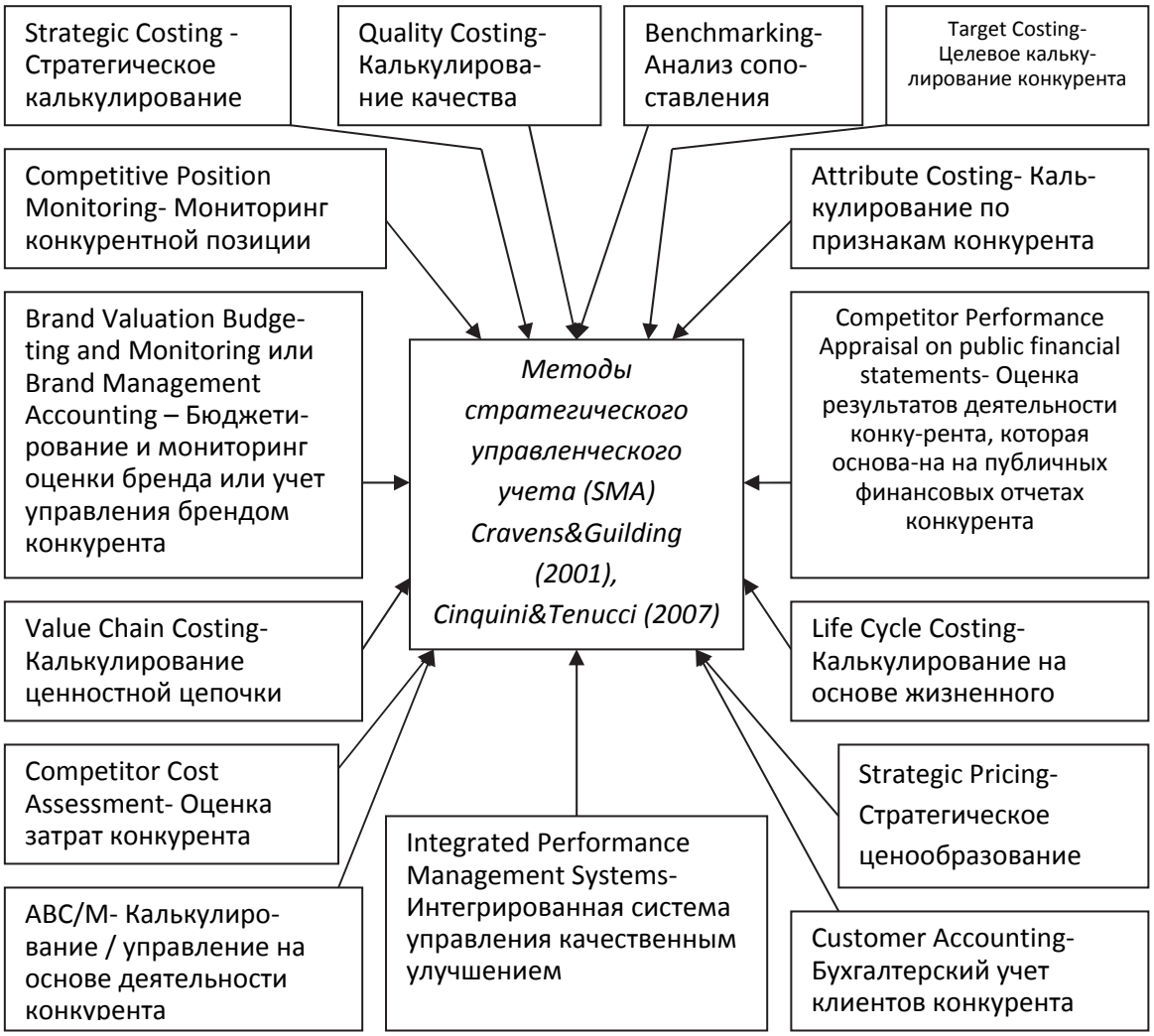



Рис. 1. Методы стратегического управленческого учета (SMA)

В узком смысле к инструментам управленческого учета следует относить те, которые

используют методы бухгалтерского учета (документирование, инвентаризация, счета бухгалтерского учета, двойная запись, оценка, калькулирование, бухгалтерская отчетность, бухгалтерский баланс)

Помимо отнесения инструментов менеджмента к инструментам управленческого учета на основе использования в этих инструментах методов бухгалтерского учета и деления инструментов управленческого учета на операционные, управленческие и стратегические группы можно предложить деление инструментов по степени требования к их применению на обязательные, условно-обязательные и свободные.

**Выводы.** На наш взгляд, следует определиться в методологических основах сущности стратегического управленческого учета, исключает его определение через перечень используемых инструментов.

## ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ МЕТОДА TD-ABC В ОТЕЧЕСТВЕННОМ ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ

Чепоров В.В.[1], Салимова А.Р.[2]
*[1] к.ф.-м.н., доцент кафедры учета анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
*[2]магистрант кафедры учета анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
cheporov@crimea.edu

**Введение.** Впервые метод калькулирование на основе активности в факторах времени (TD-ABC) нашел свое применение в частном секторе экономики. В дальнейшее появились публикации с применением данного метода в государственном секторе.

**Целью исследования** является выявление роли нормирования трудозатрат в государственном секторе и его влияние на развитие метода калькулирования на основе активности в факторах времени.

**Результаты исследований.** В бизнесе еще в середине 1980-х годов была представлена классическая модель калькулирования на основе деятельности (ABC) после публикации нескольких ситуационных примеров и статей Гарвардской бизнес-школой. Условия этих ситуаций различались, но у всех одна общая черта: затраты ресурсов, связанные с видами деятельности, были определены с помощью опроса сотрудников, использования журналов учета времени, а также непосредственного наблюдение за количеством или процентом времени, которое сотрудники тратят на различные виды деятельности.

Однако, в последнее время метод ABC, который является предпочтительным среди других методов калькулирования затрат, стал предметом острой критики в отношении используемой методологии.

Для упрощения и снижения высоких затрат, связанных с системой ABC, Каплан и Андерсон предложили изменение в методе, первые признаки которого можно обнаружить в изданной еще в 1998 году и переведенной на русский язык под названием «Функционально-стоимостной анализ. Практическое применение» в 2008 г.

С ноября 2004 года было дано официальное название методу: калькулирование на основе активности, связанной с фактором времени (Time-Driven Activity-Based Costing –TD-ABC). Таким образом, представлена новая версия метода с собственным названием. Эта работа была связана с анализом затрат времени на виды деятельности одной из логистических компаний.

Отметим также, что в работе Чепорова и др., опубликованная под названием «Модель аналізу беззбитковості в негрошовому вимірі для навчальної навантаженості у вищому державному закладі освіти» в 2003 фактически использовался подход, включающий уравнение в факторах времени для учебной нагрузки преподавателей. Работа относиться к

тому же периоду, что и первая работа Р.Каплана, однако связана с высшим образованием, отраслью государственного сектора экономики.

Толчком для этой работы послужило, принятое в Украине в 2002 г. нормативное регулирование численности преподавателей, в зависимости от количества студентов. С точки зрения метода TD-ABC ставки преподавателей или максимальная емкость учебных часов представляют собой предложение ресурса, а совокупная учебная нагрузка является спросом на ресурс.

Предложение человеческого ресурса на основе определенных норм времени является типичным механизмом ресурсного обеспечения в государственном секторе экономики. Следует представить еще несколько отраслей государственного сектора, в которых могли бы возникнут элементы метода TD-ABC

Так, еще в 1987 г. при утверждении штатных нормативов и типовых штатов в порядке, предусмотренном Приказом Минздрава СССР от 13.03.87 N 955 отмечалось, что следует иметь в виду, что указанные нормативы должны учитывать объем и качество работы, конкретные организационно-технические условия, возможность укомплектования вводимых должностей физическими лицами, необходимость рационального их использования.

В соответствующих Методических рекомендациях по нормированию труда медицинского персонала, изложенных в письме Министерства здравоохранения СССР от 2 октября 1987 г. n 02-14/82-14, совершенно справедливо отмечалось, что количественные характеристики труда - это в конечном итоге затраты рабочего времени, а поскольку любой процесс труда протекает во времени, то всеобщей мерой труда является рабочее время. В подобных материалах того времени было типично, но справедливо высказано, что К. Маркс отмечал, что «количественное бытие труда есть рабочее время. Как рабочее время труд получает свой масштаб в естественных мерах времени, часах, днях, неделях и т.д».

Как справедливо отмечается в письме Министерства здравоохранения СССР от 2 октября 1987 г. «под методом нормирования труда понимается совокупность приемов по изучению и анализу процессов труда, определению затрат рабочего времени, выявлению и учету нормообразующих факторов, проектированию рациональной организации труда и разработке нормативов. Нормы труда могут быть установлены двумя принципиально различными методами: аналитическим и суммарным» (рис. 1).

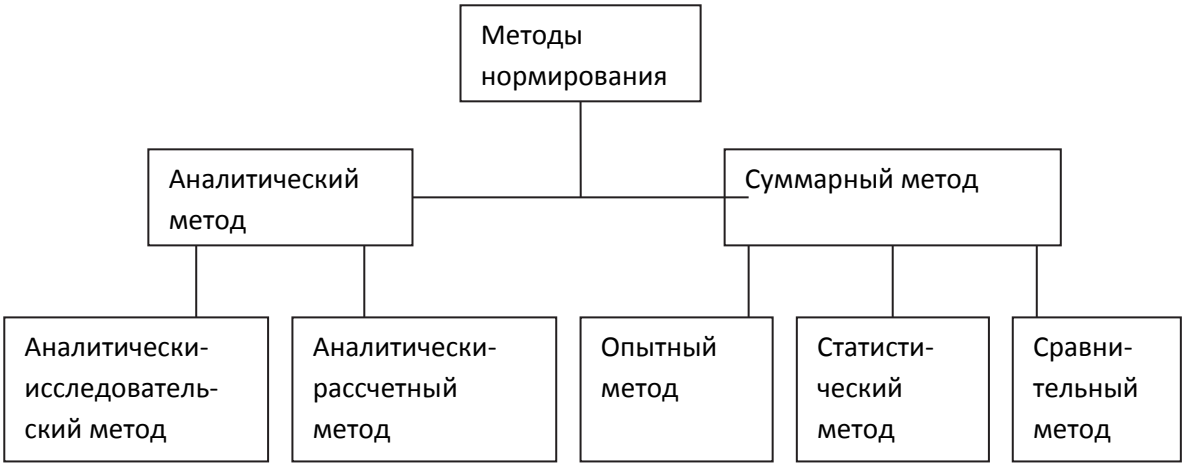



Рис. 1. Классификация методов нормирования труда

Одним из основных методов нормирования труда является аналитический или поэлементный, предполагающий разделение трудового процесса на элементы. При этом методе нормы труда устанавливаются на основании детального изучения и анализа трудового процесса и учете факторов, от которых зависит размер норм труда. При суммарном методе нормы труда устанавливаются в целом на выполнение определенной работы, без непосредственного изучения и анализа трудового процесса и регистрации затрат рабочего времени.

Также следует отметить Методические рекомендации по расчету нормативных затрат на

оказание федеральным автономным учреждением услуг (выполнение работ), утвержденных приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 3 июня 2010 г. № 581.

С учетом того, что планирование штатного расписания и фонда заработной платы в системе учреждений Пенсионного фонда РФ (Постановлением Министерства труда и социального развития РФ от 23 мая 2001 г. № 43 «Об утверждении норм времени на работы по назначению и выплате пенсий») основано на оценке времени на каждую услугу и общем бюджете времени персонала кажется разумным использование калькулирования на основе активности в факторах времени. Это является еще одним примером для государственного сектора, дающим толчок для использования метода TD-ABC.

**Выводы.** На наш взгляд, использование метода TD-ABC в государственном секторе является более природным, поскольку в этом секторе значительное внимание уделяется расчету необходимых для деятельности ресурсов.

## СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ КОМПАНИЙ: ИСТОРИЧЕСКИЙ И ОТРАСЛЕВОЙ АСПЕКТ

Чепорова Г.Е.[1], Чепорова Е.В.[2]
[1]*главный специалист по кадрам департамента правовой и кадровой работы Крымского федерального университета, к.п.н., доцент*
[2] *супервайзер Intercontinental Hotels, магистр экономики*
velga7@mail.ru

**Введение.** Пики сделок слияния и поглощения исторически приходятся на периоды структурных изменений, экономических кризисов и подъемов, инфляции, технологических революций, т.е., во время организационной перестройки экономики. Динамика процессов консолидации компаний тесно связана с глобальными экономическими циклами: в периоды экономических подъемов количество и объем сделок M&A (Mergers & Acquisitions – слияния и поглощения) обычно возрастает, а во время рецессий значительно сокращается.

**Целью исследования** является выявление особенностей процессов слияния и поглощения в историческом и отраслевом аспектах.

**Результаты исследований.** Анализом процессов слияния и поглощения занимались известные ученые-экономисты, а том числе нобелевский лауреат Джордж Стиглер. Слияния, как правило, отличаются от поглощений способом финансирования.

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 контроль акционеров компании - покупателя. Обмен или выпуск акций является вторым главным способом заключения M&A сделки.

В разные периоды слияний и поглощений доминировал тот или иной способ оплаты. В табл. 1 представлена периодизация этапов слияний и поглощений.

Таблица 1

Волны активности на рынке M&A

| **Название** | **Период** | **Доминирующая характеристика** |
|---|---|---|
| Первая волна слияния | 1893-1904 | Горизонтальное слияние |
| Вторая волна слияния | 1910-1929 | Вертикальное слияние |
| Третья волна слияния | 1955-1975 | Конгломератное или диверсифицированное слияние |
| Четвертая волна слияния | 1984-1989 | Враждебное поглощение, левереджевое, связанное с частными сделками при доминировании комбинаций между средними и малыми фирмами |
| Пятая волна слияния | 1993-2000 | Слияние и поглощение крупных фирм, межграничные слияния и стратегические комбинации |
| Шестая волна слияния | 2003-2008 | Активность акционеров, частный интерес и левереджевые покупки (LBO) |

Первая волна M&A последовала после периода экономического роста и ее важной характеристикой была консолидация в рамках одной отрасли. Эта отраслевая консолидация привела к горизонтальной интеграции в основных отраслях промышленности и создала первых «гигантов» в нефтяной, горнодобывающей и металлургической промышленности. Кроме того, горизонтальные слияния компаний привели к созданию монополий. Эта волна характеризовалась «дружественными» сделками и денежным финансированием.

Вторая волна слияний началась в 1910-х годах, когда основная активность по слиянию осуществлялась в пищевой, целлюлозно-бумажной, полиграфической и металлургической промышленности, однако эта волна была значительно меньшей по объему, чем первая.

Эта волна характеризовалась созданием олигополий. Особенно активны были небольшие компании, которые «выжили» на рынке M&A в предыдущей волне. Целью этих компаний было добиться экономии за счет эффекта масштаба. Слившиеся компании на предыдущей волне столкнулись с ограниченными ресурсами из-за предыдущего кризиса и повышения требований антимонопольного законодательства, в частности, закона Шермана.

Третья волна началась в 1950 году и совпала с дополнительными ограничениями, связанными с предотвращением антиконкурентных слияний и поглощений. Подобность второй волне была в том, что собственный капитал был основным источником финансирования. Диверсификация привела к возникновению конгломератов, которыми являлись крупные корпорации, состоявшие из многочисленных предприятий, не обязательно связанных между собой. Структура была менее уязвима при проблемах в одной отрасли, поскольку получала доход в различных, даже не связанных отраслях. Конгломерат создавал свой внутренний рынок капитала, который особенно полезен при дорогом внешнем рынке.

Четвертая волна слияний была совершенно иной, чем предыдущие. В первую очередь, покупатели обычно были враждебны. Во-вторых, размер целевой компании был значительно больше, чем в предыдущие волны. Основным источником финансирования стали денежные средства. Начало волны связано с депрессией на фондовом рынке, где конгломераты продавали свои подразделения. Помимо этого, возникла концепция выкупа контрольного пакета акций за счет кредита (LBO). При LBO менеджеры компаний использовали кредиты для приобретения и последующей продажи крупных активов.

Пятая волна началась вследствие технологических и информационных технологий, а также переориентации корпораций на свои корневые компетенции. Такой ресурсный подход приводил к фокусированию на получении устойчивого конкурентного преимущества за счет лучшего использования ресурсов и возможностей. Был широко распространен дружелюбный характер слияния, а основным источником финансирования был собственный капитал.

Споры по верхней границе шестой волны и ее особенностях до сих пор актуальны.

Каждая отрасль имеет свои особенности, которые влияют на объемы и типы M&A сделок. Гостиничная индустрия, например, подвержена существенным экономическим и политическим рискам.

Значительное влияние на процессы слияния и поглощения оказывает развитие информационных технологий. В последнее время в гостиничной индустрии отмечается значительная фрагментация с целью получения большего уровня консолидации и увеличения масштаба компаний, чтобы лучше противостоять потрясениям в экономике и улучшить свои позиции на переговорах с туристическими агентами. Размер компании влияет на результаты переговоров с онлайновыми туристическими агентствами, такими как Priceline, Booking.com и Expedia, которые часто требуют довольно высокую комиссию (18% от стоимости номера), чтобы показывать отели на своих сайтах. Растущая конкуренция со стороны онлайн стартапов по квартирному обмену, включая Airbnb, является еще одним фактором, влияющим на M&A сделки. Гостиничные компании осознали, что они должны присутствовать на всех рынках для компенсации проблемы в одном регионе.

**Выводы.** На процессы слияния и поглощения значительное влияние оказывают общие макроэкономические процессы, связанные с определенными экономическими циклами. Каждый период роста сделок по слиянию и поглощению имеет свои особенности. В гостиничной индустрии помимо общих тенденций наблюдаются существенные особенности, связанные с политическими и террористическими рисками, а также степенью развития информационных технологий.

# МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОЯВЛЕНИЯ ЗАТРАТ И РАСХОДОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Джаферова Л.Р.[1]
[1]*к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им.В.И. Вернадского*
lali22.81@mail.ru

**Введение.** Фундаментальной категорией, которая является базовой для многих экономических дисциплин и в практической деятельности субъектов хозяйствования, выступают расходы организации. При этом существует несколько понятий, которые могут быть использованы на экономическом уровне, когда речь идет именно обо всем том, что заключает в себе понятие расходов или затрат: «затраты», «расходы», «издержки» и даже «убытки».

При этом в научных исследованиях неоднократно возникают вопросы о возможной взаимозаменяемости этих понятий и различии при их использовании в экономической деятельности субъектов хозяйствования. На наш взгляд это в большей мере касается понятия «затраты» и «расходы», когда дело касается ведения финансового учета и принятия управленческих решений относительно затрат организации.

**Цель и задачи исследований** заключаются в рассмотрении отличий между этими понятиями и установлении их взаимосвязи и взаимообусловленности при ведении бухгалтерского учета и составлении финансовой отчетности организации.

**Результаты исследований.** Обращаясь к законодательно-нормативному регулированию вопросов учета расходов или затрат, можно отметить, что именно понятие «расходы» получило свое должную регламентацию на уровне Налогового кодекса Российской Федерации, Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» 10/99 (далее – ПБУ 10/99 «Расходы организации»). Одновременно понятие «затраты» активно используется на уровне отдельных нормативных актов и отраслевых Методических рекомендаций по учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг), однако не имеет универсального нормативного определения.

Согласно требованиям ПБУ 10/99 «Расходы организации» расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящих к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Согласно вышеуказанного определения, для того чтобы считаться расходами выбытие активов обязательно должно приводить к уменьшению капитала организации. То есть механизм данного условия подтвержден бухгалтерским принципом соответствия доходов и расходов, когда отгрузка готовой продукции покупателю одновременно означает выбытие актива, балансовая стоимость которого и представляет себестоимость реализованной продукции. В свою очередь себестоимость реализации «оседая» на счете 99 «Прибыли и убытки», обязательно будет списана на уменьшение такого элемента капитала организации как нераспределенная прибыль.

Однако следует отметить тот факт, что при ведении бухгалтерского учета и определении финансового результата организации, существуют ряд хозяйственных операций, на уровне которых еще невозможно признавать расходы деятельности, но в то же время приходится отражать в учете вложения в активы и услуги, которые рано или поздно будут составлять расходы организации. Именно эти вложения – «потери» организации и представляют собой категорию затрат: затраты на сырье, на оплату труда, амортизационные отчисления и т.п. И если говорить о хозяйственной деятельности субъекта через призму трех учетных процессов: снабжение – производство – сбыт, то можно отметить, что именно затраты обуславливают расходы организации.

Показателем, который объединяет первые два процесса (снабжение и производство) является себестоимость произведенной продукции (работ, услуг). Она формируется в результате того, что организация несет изначально затраты, а не расходы, поскольку на данных этапах деятельности происходит создание нового актива (готовой продукции, работы, услуги), появление которого пока никак не связано с уменьшением капитала организации. И только в момент реализации балансовая себестоимость вновь созданного актива может быть признана расходами и отнесена на прибыли и убытки согласно требованиям ПБУ 10/99 «Расходы организации» и принципу соответствия доходов и расходов.

Исходя из вышесказанного, можно отметить, что природа затрат полностью отвечает двум типам балансовых изменений, когда одни активы увеличиваются за счет уменьшения других активов, например, оприходование на склад готовой продукции, либо одновременно увеличиваются статьи актива и пассива на одну сумму, например, закупка сырья, начисление заработной платы рабочим основного производства, амортизационных отчислений на производственное оборудование.

Согласно данной характеристике затрат получается, что информация о них в учете может быть представлена в бухгалтерском балансе организации в виде остатков готовой продукции, незавершенного производства, запасов, в то время как расходы буду списанными на убытки деятельности будут всегда отражены в составе отчета о финансовых результатах.

Рассмотрение отличий и взаимообусловленности понятий «затраты» и «расходы» через призму техники бухгалтерского учета предполагает введение в действие еще и такого критерия как момент их признания в учете. Как было отмечено ранее, момент признания расходов сопряжен с моментом признания доходов в бухгалтерском учете и обязательно ведет к уменьшению капитала организации. Что касается момента признания затрат в учете, то здесь все зависит от типа операции, в результате которой организации несет затраты:

- если речь идет о процессе снабжения, то моментом признания затрат является или оприходование на склад сырья, начисление заработной платы, амортизационных отчислений, то есть когда в балансе одновременно увеличивается статья актива и пассива на одну сумму;
- если речь идет о процессе производства, то таким моментом признания является процесс использования ресурсов для создания актива, то есть списание сырья в производство или его закрытие по итогам оприходования на склад готовой продукции.

**Выводы.** Рассмотренная нами взаимосвязь и взаимообусловленность понятий «затраты» и «расходы», изначально определены учетными принципами, техникой ведения бухгалтерского учета и методикой признания расходов в бухгалтерском учете и финансовой отчетности. Это свидетельствует о том, что некорректно считать понятие затрат категорией сугубо экономической, которая может быть вполне заменима на уровне финансового учета понятием расходов. Затраты появляются в хозяйственной деятельности экономических субъектов и занимают свое место в учетном процессе.

Определение момента признания расходов в бухгалтерском учете и периода возникновения затрат позволяют дать следующее определение затрат – это денежная оценка стоимости материальных, трудовых и прочих ресурсов организации на производство продукции (работ, услуг) за определенный период времени. В то время как расходы – это та часть затрат, которая в отчетном периоде приводит к выбытию активов или увеличению обязательств, что приводит к уменьшению капитала организации.

В связи с этим можно отметить актуальность дальнейших исследований в направлении рассмотрения вопросов относительно нормативной регламентации понятия затрат на уровне ПБУ 10/99 «Расходы организации», учитывая тот факт, что признание расходов в учете всегда взаимоопределено наличием затрат организации.

# ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И ВЫПУСК ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Ежакова Н.В.[1], Сусла Ю.Ю.[2]
[1] *к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
[2] *магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

**Введение.** Проблемы учета выпуска готовой продукции и ее реализации является объектом особого внимания, как в теоретическом плане, так и в практическом, потому что они прямо влияют на получение фактического дохода предприятия по результатам его деятельности, на своевременность и точность предоставления руководству информации для принятия управленческих решений.

Проблемами учета готовой продукции занимались следующие ученые: Д.Г. Багдасарян, И.С. Егорова, Т.Н. Нефедова, Н.С. Пласкова, С.Н. Поленова и др.

Анализ последних исследований и публикаций показал, что учет затрат на производство и выпуск готовой продукции определяются спецификой отрасли, типом и объемом производства, особенностью технологического процесса, сложностью изготавливаемой продукции, ее ассортиментом, периодичностью и повторяемостью выпуска, организационной структурой предприятия. Исходя из этого, для построения эффективной системы учета выпуска готовой продукции и ее реализации, большое значение имеет учет особенностей деятельности предприятий.

**Цель исследования** – выявление проблем учета затрат на производство готовой продукции и ее реализации на современных предприятиях. Данная цель предусматривает решение следующих задач:

- рассмотреть основные проблемы учета затрат на производство и выпуск готовой продукции;
- предложить рекомендации по совершенствованию учета готовой продукции.

**Методика исследования.** На сегодняшний день необходимо иметь точную информацию о затратах для производства продукции. Учет расходов должен строиться так, чтобы можно было определить и измерить все факторы производства, влияющие на уровень себестоимости: материальные ресурсы, используемые на технологические цели и составляющие материальную основу готовой продукции, их объем и изменение структуры; способ начисления амортизации основных средств, их технический уровень; трудовые затраты, их уровень, динамика и удельный вес в себестоимости; расходы, связанные с организацией и обслуживанием производства, а также затраты на управление производством.

Одной из важнейших проблем, которая стоит перед отечественными предприятиями, является определение такого ассортимента продукции, который одновременно будет удовлетворять спрос покупателей и приносить максимальный объем прибыли и чистых денежных поступлений предприятию. Эффективность управления ассортиментом продукции влияет как на финансовое положение предприятия, так и на его маркетинговые позиции.

**Результаты исследования.** В условиях рыночных отношений вопросам формирования учета затрат и себестоимости продукции нужно уделять больше внимания.

Для этого необходимо:

1) определить номенклатуру затрат для планирования и учета конкретного субъекта;

2) разработать методику расчета и оценки остатков незавершенного производства, а также порядок определения результатов хозяйственной деятельности.

Согласно технологических и организационных характеристик производства рекомендуется внедрение на отечественных предприятиях системы учета по местам возникновения затрат и центрам ответственности, что в рамках отдельных структурных

единиц и ответственных лиц обеспечивает отражение, накопление, оперативный контроль и предоставление информации о затратах и результатах деятельности, а также позволяет оценивать работу менеджеров и отдельных работников. При этом необходимо выделять места затрат по административным, технологическим и прочим признакам.

В информационной системе используются разнообразные бухгалтерские документы, от качества которых в значительной степени зависит эффективность управления, используется много документов из первичного учета движения готовой продукции за сутки, операции в которых дублируются. Это приводит к накоплению документации.

Использование документов должно быть всегда рациональным: документы должны быть удобными и содержательными, складываться и прорабатываться в сжатые сроки. На основании первичных документов необходимо составлять реестры документов по реализации готовой продукции. Реестры целесообразно формировать по направлениям реализации, видам продукции, покупателями и заказчиками. Ежедневное заполнения этих реестров даст возможность осуществлять оперативный контроль за реализацией продукции, применением цен и их изменениями, поступлением выручки.

Контроль за движением готовой продукции выступает гарантом успешной работы предприятия. Кроме утвержденных форм документов, необходимо применение сводного документа, который имеет название «Ведомость выпуска, отгрузки и реализации продукции». Эта ведомость содержит всю необходимую информацию, относительно количества и стоимости выпущенной и отгруженной продукции, ее фактической себестоимости и вырученных средств на конец отчетного периода за каждым покупателем. Применение такой ведомости даст возможность оперативного анализа поступлений за отгруженную продукцию и мгновенного определения суммы дебиторской задолженности на любую дату по каждому покупателю.

Достаточно актуальной остается проблема исследования возможностей программного обеспечения для автоматизации бухгалтерского учета готовой продукции и создания внутренней сети соединенных между собой автоматизированных рабочих мест для принятия на основании обработанной информации эффективных управленческих решений. Для решения этих вопросов нужно выбрать такое программное обеспечение, которое опиралось бы на системную комплексную оценку.

Используя автоматизацию учета по реализации готовой продукции, обеспечивается контроль поступления платежей от покупателей за отгруженную продукцию, уменьшается время для определения объема налогового обязательства по НДС, упрощается процесс распределения внепроизводственных расходов.

**Выводы**. В процессе управления современным предприятием состояние учета выпуска готовой продукции и ее реализации занимает важное место. Именно поэтому, сегодня одной из составляющей эффективной организации учета готовой продукции и ее реализации, является высокий уровень использования учетной информации для оценки качественных и количественных характеристик готовой продукции. Результаты исследований по организации учета готовой продукции свидетельствуют о том, что существуют проблемы, которые влияют на организацию ведения учета выпуска готовой продукции и ее реализации. Решение данных проблем позволит эффективно осуществлять бухгалтерский учет готовой продукции, приведет к эффективности производства, конкурентоспособности производимой продукции, а также повысит экономический потенциал предприятия.

По результатам исследования предложены рекомендации по улучшению устойчивого процесса документооборота по учету готовой продукции путем внедрения разработанных форм сводных документов. Обоснованы новые подходы к решению вопроса организации учета реализации продукции в соответствии с современными потребностями управления. Предложенные меры должны привести к эффективному учету готовой продукции предприятия, прежде всего, с точки зрения совершенствования его как информационной базы для принятия управленческих решений.

# ОШИБКИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ФИНАНСОВ И МЕТОДЫ ИХ УСТРАНЕНИЯ

Фролов В.И.[1]
[1]*к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
frolovvi@rambler.ru

**Введение.** Бюджетирование - это процесс планирования будущей деятельности предприятия, результаты которого оформляются системой бюджетов. Фактическая цель бюджетирования – разработка итоговых форм бюджета, данные которых позволят получить четкую картину текущей и будущей финансовой ситуации на предприятии с точки зрения оценки трех важнейших показателей: прибыли, остатков денежных средств и результатов финансовых потоков. Чтобы бюджет финансов был сбалансированным и жизнеспособным, убедитесь, что поступления и платежи спланированы точно и без ошибок

**Цель и задачи исследования**. Целью данного исследования является систематизация возможных ошибок бюджетирования финансов предприятий и разработка методов их устранения. Для достижения данной цели решались следующие задачи:

1. Выявление типовых ошибок, возникающих при бюджетировании финансов;
2. Предложение методов минимизации типовых ошибок.

**Методика исследований**. В основу методики данного исследования положен диалектический метод познания, системный подход, а также традиционные методы научных исследований: анализ и синтез, индукция и дедукция, абстрактно-логический метод.

**Результаты исследований**. Самые распространенные ошибки, которые допускают при планировании поступлений финансовых бюджетов:

1. технические – использование шаблонов предыдущих периодов, неточности в формулах, ручной ввод данных, потери данных при консолидации из разных источников;
2. некорректный прогноз поступлений – завышенная (заниженная) выручка, неподтвержденные суммы, неучтенный налог на добавленную стоимость, планирование по средним показателям, прогнозирование выручки без участия сотрудников коммерческой службы, ошибки в суммах и сроках поступлений от покупателей, переведенных на факторинговое обслуживание.

Минимизировать технические ошибки можно следующим образом:

• ввести или унифицировать кодировку статей финансовых бюджетов, придерживаться ее во всех рабочих файлах и учетной системе. На основе единого справочника статей проще работать с данными из разных источников;
• ввести систему контрольных проверок для поступлений, дебиторской задолженности, остатков на счетах, авансов от покупателей.

Проверочные строки лучше всего добавить в форму бюджета, так проще выявить ошибки на стадии его формирования:

• сверять плановый объем поступлений с фактическими данными за предыдущие периоды (как минимум за два года). Значительные отклонения должны насторожить;
• исключить по возможности ручной ввод данных;
• перепроверять все формулы и расчеты.

Ошибки в бюджете из-за некорректного прогноза поступлений возможны, если:

• доходную часть бюджета планировать без участия менеджеров по продажам. В результате – завышенная либо заниженная выручка, неподтвержденные суммы поступлений;
• выручку отражать без налога на добавленную стоимость;
• поступления прогнозировать исходя из планового объема продаж в стоимостном выражении и средней по компании оборачиваемости дебиторской задолженности.

Избежать завышенных или заниженных плановых поступлений можно, если оперировать данными, подтвержденными коммерсантами. Уточняйте и перепроверяйте информацию на соответствие действующим договорам. Как вариант – закрепите за

руководителем отдела продаж обязанность составлять график оплат контрагентов на весь плановый период с разбивкой по месяцам.

Если имеется информация о новых покупателях, с которыми еще не подписаны контракты, учитывайте поступления от них осторожно. Лучше, если в компании возникнет профицит денежных средств, а не наоборот.

Среди основных ошибок, встречающихся в расходной части финансовых бюджетов:

• некорректное планирование платежей по периодам (по средним или устаревшим показателям);
• неактуальность платежей по инвестиционным проектам;
• неверный прогноз платежей по финансовой деятельности.

Платежи зачастую планируют исходя из статистики прошлых лет, средней кредиторской задолженности. Чтобы избежать ошибок в расходной части бюджета, план выплат формируйте исходя из договорных условий по каждому поставщику или на основе информации руководителей центров финансовой ответственности. При значительном количестве поставщиков имеет смысл объединять их в категории:

• по одинаковым периодам отсрочки;
• по группам товаров, материалов;
• по плательщикам (неплательщикам) НДС.

Выплаты ключевым контрагентам необходимо рассчитывать отдельно.

В бюджет нужно закладывать актуальные условия оплаты поставщикам, плановые объемы закупаемого сырья, материалов, товаров. Информацию могут предоставить руководители центров финансовой ответственности.

Несогласованность в работе между смежными отделами (продаж и закупок) приводит к ошибкам в бюджете движения денежных средств.

Планируя оплаты по инвестиционным проектам, необходимо ориентироваться на инвестиционный бюджет, договоры с поставщиками. Для повышения качества прогноза платежей в разделе «Инвестиционная деятельность» желательно:

• запрашивать у ответственных менеджеров актуальные графики платежей по всем проектам и приобретаемым активам (если инвестиционные бюджеты составляются в компании на несколько лет);
• планировать выплаты в разрезе каждого инвестиционного проекта;
• учитывать актуальный курс валюты;
• согласовывать изменение графиков выполнения инвестиционных проектов со смежными службами.

Чтобы избежать некорректного планирования в разделе «Финансовая деятельность», необходимо учитывать:

• графики погашения действующих кредитов и займов, выплаты по ним процентов в детализации по кредитным договорам с учетом достигнутых соглашений о реструктуризации, изменений процентной ставки, прогнозного курса валюты;
• актуальные ставки прочих банковских услуг.

**Выводы**. Вышеописанные рекомендации помогут повысить достоверность бюджета финансов и подскажут, как точно планировать оплаты и поступления, каких ошибок лучше не допускать.

# ФОРМИРОВАНИЕ ТРЕБОВАНИЙ К УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ

Глушко Е. В.[1]
*[1]к.э.н, старший преподаватель кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
ermolcheva_elena@mail.ru

**Введение.** В современных условиях развития экономики принятие обоснованных, оптимальных решений в управленческой деятельности организаций невозможно без своевременного и качественного информационного обеспечения. Основными источниками информации служат данные рационально организованной системы бухгалтерского учета. Однако, следует отметить, что в современных условиях хозяйствования учет не обеспечивает в полном объеме информацией потребности управления.

Наряду с неприспособленностью учета к потребностям управления, возникает проблема обмена информацией, объясняющаяся ростом масштабов организаций вследствие глобализации, предусматривающей создание интегрированных предприятий, которые территориально разрознены и обладают многоуровневым управленческим аппаратом. В результате, возникает вероятность принятия управленческих решений противоречащих друг другу.

Исследование проблем формирования требований к учету и учетно-аналитической информации привели к возможному выводу об отсутствии системно сформированных требований к структуре и содержанию учетной информации.

**Цель и задачи исследований** заключаются в определении требований к учетно-аналитической информации, пригодной для принятия оптимальных, обоснованных решений в управленческой деятельности организаций.

**Методика исследований.** Теоретические аспекты познания сущности процесса управления и требований к учетно-аналитической информации основываются на диалектическом методе, теории познания и системных исследованиях.

**Результаты исследований.** Принятие обоснованных управленческих решений возможно только на основе релевантной учетной информации, количественно и качественно характеризующей экономические и правовые признаки отображаемых объектов. Поэтому, считаем необходимым определить и сформулировать требования к учетно-аналитической информации.

В ходе исследования, пришли к выводу, что требования к учетной информации в системе учетно-аналитического обеспечения процесса управления деятельностью организаций следует классифицировать по двум признакам: ориентированные на принятие управленческих решений и направленные на проведение аналитической работы.

Учетно-аналитическая информация ориентированная на принятие управленческих решений должна: быть уместной; точно и объективно отражать хозяйственные процессы; при ее использовании обеспечивать получение желаемых результатов; реагировать на изменения внешней среды с целью удовлетворения интересов пользователей для принятия рациональных управленческих решений; не превышать допустимый уровень искажения действительного явления или процесса; сохранять ценность для управленческого аппарата в момент ее использования.

В свою очередь, учетно-аналитическая информации, используемая в аналитической работе, на наш взгляд, должна: предоставляться в форме, не требующей дополнительной обработки и не усложняющей процесс принятия решения, с минимальным количеством необходимых показателей; быть без искажений и арифметических ошибок; своевременно поступать к аппарату управления, раньше, чем изменится описываемая ситуация. Причем, все показатели должны иметь однозначный смысл, который не допускает различные толкования, и соответствовать потребностям анализа, для проведения аналитической работы, направленной на разработку рациональных управленческих решений.

Таким образом, охарактеризовав учетно-аналитическую информацию, определим и сформулируем требования выдвигаемые к ней, обобщив и представив в рисунке 1.

Рисунок 1. Требования к учетно-аналитической информации

Таким образом, исследование требований к учетно-аналитической информации свидетельствует об их разнообразии. Соблюдение каждого из них будет способствовать обеспечению управленческой службы учетными данными, которым присуща высокая аналитичность, прогностическая ценность и пригодность для принятия рациональных управленческих решений.

Однако, на наш взгляд, большего внимания заслуживает исследование качественных характеристик учетно-аналитической информации. Общеизвестно, что высокое качество учетной информации создает условия эффективной реализации всех без исключения функций управления, поскольку управление является междисциплинарной наукой, а выполняемые им функции прямо или косвенно относятся к другим смежных с ним дисциплинам, включая и бухгалтерский учет.

**Выводы**. Определены и сформулированы требования к учетно-аналитической информации, необходимой для принятия взвешенных, обдуманных, обоснованных решений в управленческой деятельности организаций, с учетом потребностей анализа.

Соответствие учетной информации совокупности требований таких как: полнота, достоверность, существенность, релевантность, своевременность, актуальность, учитывающих степень практической пригодности и ориентированных на проведение аналитической работы, поспособствует более качественному информационному обеспечению процесса управления, и как результат, принятию эффективных решений.

# НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РАБОТЫ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИИИ

Горбачёв В.А.[1]
[1]*старший преподаватель кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
vladimir12gor@gmail.com

**Введение**. В настоящее время постоянно возрастают требования к эффективности работы системы государственного финансового контроля. В большей степени это обусловлено, с одной стороны стремлением к повышению эффективности расходования государственных средств, а с другой стороны – мировыми тенденциями развития систем государственного финансового контроля. Эффективность системы контроля, в большинстве случаев, определяется соблюдением соотношения: минимизация затрат на организацию и проведение контрольных мероприятий и одновременное повышение качественной стороны проведенных контрольных мероприятий.

**Цель и задачи исследований**. Решение проблем, стоящих перед системой государственного финансового контроля большинством автором, проводящих исследования в данном направлении, видится в совершенствовании методики проведения контрольных мероприятий, практики предлагают ужесточение «карательных» элементов действующей системы государственного финансового контроля. Однако эти направления совершенствования системы государственного финансового контроля в основном концентрируются на качестве проводимых контрольных мероприятий, упуская возможности повышения эффективности работы системы государственного финансового контроля на этапе его организации. Целью исследования является выделение основных направлений повышения эффективности организации работы системы государственного финансового контроля в целом и, непосредственно, при планировании контрольных мероприятий.

**Методика исследований.** Проводимое исследование базируется на общетеоретических методах научного познания в соответствие с предметной областью.

**Результаты исследований**. Государственный финансовый контроль представляет собой финансовый контроль, осуществляемый уполномоченными органами государственной власти и управления.

Соответственно, под системой государственного финансового контроля можно понимать совокупность органов государственной власти и управления уполномоченных на осуществление финансового контроля.

Субъектами государственного финансового контроля являются министерства, центральные органы государственной исполнительной власти, их самостоятельные контрольно-ревизионные подразделения, уполномоченные нормативными актами на осуществление финансового контроля.

Для осуществления системного реформирования в сфере государственного финансового контроля на государственном уровне должны быть утверждены стратегические направления развития системы государственного финансового контроля, состоящие из следующих основных элементов:

- снижение степени дублирования контрольных функций между органами государственного финансового контроля;
- повышение действенности государственного финансового контроля в сфере использования бюджетных средств и имущества;
- создание системы оперативного обмена информацией между органами государственного финансового контроля;
- внедрение новых, более эффективных форм финансового контроля, для обеспечения перехода от контроля, который осуществляется после завершения финансово-хозяйственных операций, к контролю, который предупреждает нарушение при использовании бюджетных

средств.

Также довольно значительной проблемой реформирования государственного финансового контроля является выделение центрального органа государственного финансового контроля, реализующего политику государства по реформированию государственного финансового контроля.

Основываясь на вышеизложенном можно выделить следующие основные проблемы реформирования системы государственного финансового контроля в Российской Федерации:

1. Отсутствие согласованности действий по реформированию государственного финансового контроля между субъектами государственного финансового контроля.

2. Узкоспециализированный характер проводимого реформирования, попытки провести реформы в масштабах деятельности одного, отдельно взятого, органа системы государственного финансового контроля.

3. Отсутствие четкого видения результата от внедрения предполагаемых мер по реформированию системы государственного финансового контроля.

Для решения данных проблем, на наш взгляд, необходимо четко определиться с субъектом финансового контроля, который будет организовывать реализацию государственной политики по реформированию государственного финансового контроля, причем целесообразней таким органом определить орган финансового контроля осуществляющий функции в сфере финансового надзора в качестве представителя сферы парламентского контроля; разработать и внедрить в практику организации и проведения финансового контроля стандарты государственного финансового контроля, определяющие основные организационные моменты и принципы проведения контрольно-ревизионных мероприятий; синхронизировать законодательство регулирующее деятельность субъектов государственного финансового контроля отказавшись от попытки разработки единого законодательного акта регулирующего организацию и осуществление деятельности всех субъектов государственного финансового контроля в стране.

**Выводы**. Обобщая вышеизложенное, можно констатировать существующую проблему разрозненность действий государственных органов, формирующих систему государственного финансового контроля.

При этом общемировая практика реформирования систем государственного финансового контроля свидетельствует о необходимости выделения органа государственного финансового контроля, который должен осуществлять обще методическое руководство организацией контрольных мероприятий, разрабатывать руководящие стандарты его проведения и выполнять надзорные функции за организацией и осуществлением контрольно-ревизионной деятельности другими органами формирующими систему государственного финансового контроля.

Так же требует дальнейшего рассмотрения вопрос оправления роли парламентского и правительственного финансового контроля в Российской Федерации, так как существенный перевес роли и значения правительственного контроля над парламентским ведет, в определенных случаях, к снижению роли парламентского финансового контроля, что противоречит мировой практике развития системы государственного финансового контроля.

Четкая иерархическая система является насущной необходимостью в организации работы системы органов государственного финансового контроля. Такая система приведет к существенному сокращению дублирования при проведении контрольных мероприятий, сделает систему планирования и проведения контрольных мероприятий прозрачной и понятной объектам контроля, а также будет способствовать ускоренному совершенствования методики проведения государственного финансового контроля и внедрения передового мирового опыта работы контрольно-ревизионных систем.

# МЕТОДЫ ПОСТРОЕНИЯ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Грекова В. А.[1]
[1]*к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
vgrekova@ieu.cfuv.ru

**Введение**. Отчет о движении денежных средств представляет собой важную форму финансовой отчетности, настолько, что ей, в отличие от всех других форм финансовой отчетности, посвящено отдельное Положение по бухгалтерскому учету 23/2011 «Отчет о движении денежных средств», утв. приказом Минфина РФ от 2 февраля 2011 г. №11н.

**Цель и задачи исследования**. Целью исследования является развитие научно-методических основ методов построения Отчета о движении денежных средств. Для достижения поставленной цели сформулирована следующая задача оценить перспективы использования косвенного метода в российских положениях по бухгалтерскому учету.

**Методика исследования**. В работе использованы методы эмпирического уровня: наблюдение и сравнение.

**Результаты исследования**. Международный стандарт, а именно МСФО 7, дает организациям возможность выбора одного из двух методов для представления денежных потоков (прямого или косвенного). Согласно указанному МСФО 7 под прямым методом понимается раскрытие информации об основных видах валовых денежных поступлений и выплат. Данное описание полностью совпадает с требованиями к формированию отчета о движении денежных средств с требованиями п.6 ПБУ 23/2011, согласно которого в отчете отражаются платежи и поступления организации денежных средств и их эквивалентов. Отсюда следует, российское ПБУ обязывает организации составлять отчет о движении денежных средств прямым методом. В целом, прямой метод отличается от косвенного показателями, формирующими денежные потоки от операционной деятельности, и подходом к формированию этих показателей. В тоже время, при использовании любого из двух методов разрешенных МСФО 7, останется одинаковым как общее изменение денежных потоков от текущих операций, так и сальдо денежных потоков от текущих операций.

Основной проблемой по составлению прямым методом отчета о движении денежных средств является необходимость автоматизации бухгалтерского учета и формирования отчетности. Необходимо отметить, что согласно российским нормативно-правовым актам ОДДС обязаны предоставлять средние и крупные компании. К средним компаниям в 2016 г. относятся те организации, выручка от реализации без учета НДС товаров (работ, услуг) у которых до 2 млрд. руб. и средняя численность работников от 100 до 250 человек, а критерии отнесения компаний к крупным еще выше. Согласно таким критериям, можно утверждать, что все средние или крупные компании ведут бухгалтерский учет и формируют бухгалтерскую (финансовую) отчетность именно автоматизировано.

Малые же предприятия часто пользуются правом не предоставлять ОДДС и применяют упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность (согласно п. 4 ст. 6 ФЗ «О бухгалтерском учете»), в состав которой входит только бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах (с сокращенным количеством показателей).

**Выводы**. В статье решено актуальное научное задание, которое состоит в развитии научно-методических основ методов построения Отчета о движении денежных средств.

Проведенный анализ позволил утверждать, что введение в российских ПБУ как альтернативного косвенного метода для составления отчета о движении денежных средств является не целесообразным. Данный отчет должен раскрывать новую информацию, а не ту, которая может быть получена из других форм бухгалтерской финансовой отчетности.

# АКТУАЛЬНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Гроздева Е.А.[1]
[1]*к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
e-grozdeva@mail.ru

**Введение.** 2014 г. ознаменовался включением в состав Российской Федерации территории полуострова Крым, ставшего после распада СССР частью независимой Украины и до 2014 г. ею контролировавшегося, с образованием двух новых субъектов Федерации − Республики Крым и города федерального значения Севастополя.

Руководствуясь Федеральным конституционным законом от 21.03.2014 № 6-ФКЗ «О принятии в Российскую Федерацию Республики Крым и образовании в составе Российской Федерации новых субъектов – Республики Крым и города федерального значения Севастополя» 16 апреля 2014 г. приказом Росстата образован Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым (Крымстат).

Начиная с апреля 2014 года, Крымстатом велась активная работа по разъяснению информационной наполняемости статистических изданий. Актуальность указанной работы была обусловлена востребованностью информации, позволяющей анализировать социально-экономическое положение Республики Крым и позиционировать ее на фоне других субъектов федерации, и на фоне этого разъяснений по поиску решения проблемы сопоставимости показателей, разработанных на основании российской и украинской методологий.

**Цели и задачи исследований.** Необходимым условием эффективного управления регионом является наличие достоверной экономико-статической информации, которая объективно отражает предпосылки, ход и результаты процессы воспроизводства. Такую информацию можно получить с помощью системы национальных счетов. Исходя их этого, целью данного исследования является раскрытие актуальности использования показателей системы национального счетоводства в Республике Крым. Для достижения поставленной цели, необходимо выполнить следующие задачи: раскрыть сущность системы национального счетоводства и актуальность ее использования в Республике Крым.

**Результаты исследований.** За последнее время Крымстатом проведена большая работа, направленная на формирование статистической информации в соответствии с принятой официальной статистической методологией. Официальная статистическая методология разрабатывается по следующим направлениям: статистика национальных счетов; статистика населения и здравоохранения; статистика торговли и услуг; статистика уровня жизни и обследований домашних хозяйств; статистика сельского хозяйства и окружающей природной среды; статистика предприятий; статистика затрат и выпуска; статистика цен и финансов.

Актуальность измерений в региональных системах объективно связана с тем, что с расширением и углублением экономического федерализма регионы получают не только дополнительные права, но и дополнительную ответственность в хозяйственной и финансовой сферах.

Методологической основой статистики национальных счетов (как и всей экономической статистики) является система национальных счетов, разработанная Организацией Объединенных Наций, Европейской комиссией, Организацией экономического сотрудничества и развития, Международным валютным фондом и Группой Всемирного банка.

В настоящее время развитие методологической базы статистики связано в первую очередь с развитием методологии СНС и внедрением СНС 2008 года. В последние годы произошел ряд изменений, затрагивающих теорию и практику измерения общественного

производства и национального богатства. Было скорректировано, в частности, соотношение между потреблением и накоплением. Так, в состав накопления основного капитала включили результаты НИР и ряд видов оборудования военного назначения. Определенному пересмотру подверглись представления о границах производства, составе статистических единиц и их группировок.

Следует отметить, что в основном изменения методологии связаны с совершенствованием методов статистического измерения. Так, значительный прогресс достигнут в последние 10 лет в области методологии статистической оценки природных активов. Это имеет большое значение, поскольку природные ресурсы играют очень важную роль в национальном богатстве региона, а их научно-обоснованная оценка необходима для составления баланса активов и пассивов СНС. Составление таких балансов запланировано на 2017 год.

С принятием в июле 2013 года изменений к Федеральному закону "Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в Российской Федерации" впервые национальные счета определены в качестве основы формирования официальной статистической информации о макроэкономических показателях.

Придание системе национальных счетов этого статуса позволит обеспечить развитие в Республике Крым комплексной экономической статистики с согласованной системой всех определений и классификаций, а также единой структурой учета, гарантирующей сопоставимость данных, получаемых из разных источников.

**Выводы.** Одной из важнейших особенностей системы национальных счетов является региональная разработка важнейших ее фрагментов, что вызывается необходимостью отслеживания развития социально-экономических параметров развития Республики Крым. Новая информационная база макроэкономических расчетов создает предпосылки для обеспечения регионального уровня необходимой информацией, что способствует обоснованному принятию решений по вопросам формирования экономической политики при оценке ее результатов, определении целесообразности направлений инвестирования, оценке степени риска, развития внешнеэкономических связей.

## РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ, КАК ВАЖНЫЙ ЭЛЕМЕНТ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Клименко О.П.[1]
[1]*к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
klimenko.ksu@mail.ru

**Ведение**. Данная тема является весьма актуальной, поскольку экологический аудит, является одним из действенных механизмов, способствующих улучшению состояния окружающей среды и экологической безопасности.

Следует напомнить, что в последние годы, к сожалению, состояние окружающей среды и экологической безопасности на территории Российской Федерации продолжает ухудшаться. Среди населения отмечается рост количества экологически обусловленных заболеваний.

Остается высоким уровень угроз экологической безопасности практически во всех видах хозяйственной и иной деятельности.

**Цель и задачи исследований.** В связи с этим, для улучшения сложившейся негативной экологической обстановки, очень важно широко внедрять и использовать механизм экологического аудита.

**Результаты исследований.** К сожалению, создание такого механизма в России

находится пока в стадии становления. Не создана правовая основа такой деятельности, что сдерживает использование уже существующих в этой области норм и стандартов (ГОСТ Р ИСО 19011-2003, ИСО 14010-ИСО 14013 и других).

Опыт работы аудиторских организаций и аудиторов — экологов, в большинстве экологических аудиторских заключений и рекомендаций недостаточное внимание уделяется проблемам обеспечения экологической безопасности различных видов хозяйственной и иной деятельности, уровню и источникам угроз экологической безопасности, слабо отражаются пути и методы снижения таких угроз.

В настоящее время, при организации работ по совершенствованию системы экологического аудирования, целесообразно рассмотреть некоторые рекомендации по учету в работе аудиторов-экологов следующих уровней структуры обеспечения экологической безопасности.

Первый уровень: объект безопасности – предприятие. Установление предприятия, как объекта безопасности, определяет и тип безопасности – локальная.

Второй уровень: установление вида безопасности, целей деятельности по ее обеспечению, вытекающих из требований, вытекающих из природоохранных требований к предприятию.

Третий уровень: жизненно важные интересы предприятия по осуществлению деятельности по обеспечению экологической безопасности;

- необходимый уровень защищенности от внешних, внутренних и глобальных угроз экологической безопасности;
- выполнение общих требований по охране окружающей среды.

Четвертый уровень: мероприятия по снижению угроз жизненно важным интересам предприятия.

Пятый уровень: наличие информации о действующей законодательной базе по охране окружающей среды и экологической безопасности.

Шестой уровень: наличие политики, стратегии и планов по поддержанию необходимого уровня экологической безопасности, действий по предотвращению и ликвидации экологических последствий чрезвычайных ситуаций антропогенного и природного характера.

Седьмой уровень: наличие нормативно-правовых документов, определяющих общий перечень систем безопасности (технологической, химической, пожарной, экологической и других).

Восьмой уровень: наличие нормативно-правовых документов по взаимодействию систем безопасности объекта с Единой государственной системой предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций (РС ЧС).

Девятый уровень: наличие документации, определяющей порядок взаимодействия с региональными системами обеспечения безопасности (экологической и другими).

Десятый уровень: состав, цели и задачи систем безопасности и управления качеством окружающей среды предприятия (подсистема промышленной безопасности, подсистема экологической безопасности, подсистема защиты от чрезвычайных ситуаций, система управления качеством окружающей среды).

Одиннадцатый уровень: комплекс мер по оценке и нейтрализации угроз экологической безопасности деятельности предприятия.

**Выводы.** Таким образом, при подготовке заключений и рекомендаций по результатам проведенного экологического аудита, необходимо оценивать деятельность аудируемого предприятия по выявлению и снижению угроз экологической безопасности.

Реализация предложенной многоуровневой структуры обеспечения безопасности предприятия будет свидетельствовать о системном, комплексном подходе к решению вышеперечисленных задач, способствовать проведению единой государственной политики в области охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности.

# СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Короткова О.В.[1]
[1]*к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
redday@yandex.ru

**Введение**. Оптимальная фискальная политика является основной предпосылкой экономического развития, поскольку она дает возможность - на уровне государства выполнять возложенные на нее функции и достигать обозначенных целей, на уровне предприятия - создает условия эффективного воспроизводства. Главная проблема налогового регулирования в России заключается в том, что динамизм налоговой системы нашего государства является едва ли не наиболее весомым фактором сдерживания развития предприятий. Как следствие, данный фактор не теряет своего приоритетного положения среди факторов возникновения кризиса, создавая предпосылки для ухудшения финансово-экономического положения субъектов хозяйствования.

**Цель и задачи исследований**. Проблема управления налогами, несмотря на значительное количество научных работ, рассматривается многими авторами в основном с позиций практических рекомендаций руководителям, бухгалтерам, экономистам по налогам, которые рассматривают методику законного снижения налоговых отчислений. В то же время, теоретическому обоснованию принципов и методов налогового планирования, формированию научной методологии разработки налоговой политики, выявлению ее места в системе общеэкономической стратегии предприятия уделено пока недостаточно внимания. Исследование имеет целью рассмотрение особенностей формирования налоговой политики предприятия в современных экономических условиях.

**Методика исследований** базируется на абстрактно-логическом, диалектическом, а также других общетеоретических методах научного познания в соответствие с предметной областью.

**Результаты исследований**. Современный финансово-экономический кризис выдвигает на передний план проблему целесообразности и глубины антикризисного налогового регулирования в рамках корректировки национальной налоговой политики. При этом следует понимать, что функция налоговой политики государства должна заключаться не только в сборе налогов для поддержания отдельных секторов экономики, а прежде всего, для обеспечения стабильного развития страны и стабилизации ситуации, особенно в кризисный период. В таких случаях ведущая роль в решении этой задачи отводится государственному регулированию. В руках государства сосредоточены действующие рычаги влияния на процессы, протекающие в экономической системе и за ее пределами.

В процессе проведенных исследований была проанализирована взаимосвязь между налоговой политикой, которую проводит государство, и налоговым менеджментом организации. Полученные результаты и сделанные соответствующие выводы сводятся к тому, что предприятию необходимо выстраивать такую налоговую политику, чтобы экономически выгодно балансировать между интересами фискальных органов и собственной необходимостью выживать и получать прибыль.

Процесс разработки налоговой политики происходит в несколько этапов, каждый из которых имеет свою цель, задачи и формы реализации. В целом российские и зарубежные ученые выделяют следующие основные этапы:

1. Исследование состояния финансово-хозяйственной деятельности предприятия и существующих механизмов уплаты налогов; анализ текущей ситуации по уплате налогов, наличие задолженности перед бюджетом, ее срок, оценка возможностей погашения.

2. Определение приоритетных направлений развития производства и возможности снижения налогообложения; выделение приоритетных отраслей или видов продукции;

анализ возможностей снижения налогообложения в этих отраслях. Как известно, размер уплаты большинства налогов определяется объемами деятельности. Также необходимо тщательно проанализировать производственную стратегию предприятия на предмет возможности снижения объемов налогообложения.

3. Разработка альтернатив уплаты налогов составление налогового календаря, оценка возможностей применения налоговых льгот; сравнения экономии от применения каждого из вариантов с расходами, которые он влечет за собой.

4. Выбор оптимальной схемы налогообложения с позиций минимизации налоговых платежей и улучшения финансового состояния.

5. Поиск возможностей отсрочки налоговых платежей законным путем на максимально длительный срок.

6. Контроль за исполнением налоговой политики и оперативная ее корректировка в процессе финансового оздоровления; контроль за своевременностью начисления налогов и их уплатой в срок.

7. Оценка эффективности налоговой политики с позиций доходности предприятия и достижение цели санации. Для оценки эффективности налоговой политики следует применять общеизвестные показатели для оценки налоговой нагрузки на предприятие до и после осуществления мероприятий оптимизации налоговой политики и налогового планирования.

Указанные этапы дают возможность разработать действенную налоговую политику на предприятии. Данный подход основывается на поиске легальных альтернатив налогообложения и выборе наиболее эффективных вариантов осуществления налоговых платежей для минимизации налогового давления.

Кроме того, одним из основных подходов к разработке налоговой политики предприятия может быть корпоративный налоговый менеджмент. Учитывая непосредственное влияние налоговых платежей на капитал предприятия, можно согласиться с утверждением некоторых ученых о том, что налоговая политика предприятия является составной частью общей политики управления прибылью. Однако, считаем не вполне оправданным ее ограничение лишь наиболее эффективным с позиции плательщика вариантом уплаты налоговых платежей, поскольку в практической деятельности налоговая политика на микроуровне не всегда направлена на оптимизацию налоговых расходов. Например, субъект хозяйствования - юридическое или физическое лицо может использовать упрощенную систему налогообложения с уплатой единого налога и не осуществлять целенаправленных действий по сокращению сумм налоговых платежей. В связи с этим налоговая политика должна отражать методику планирования, начисления и уплаты налоговых платежей, применяемой субъектом хозяйствования, которая выбирается владельцем по его усмотрению, и она не обязательно имеет оптимизационный характер.

**Выводы**. Подытоживая выше сказанное, можно сказать, что налоговая политика является составной частью общеэкономической стратегии предприятия, которая предусматривает разработку управленческих решений, направленных на формирование финансового потенциала и повышение его эффективности. Поэтому, основная цель налоговой политики заключается в активном воздействии на максимизацию чистой прибыли предприятия при заданных параметрах налоговой среды и рыночной конъюнктуры. То есть, налоговая политика должна взаимодействовать со стратегией развития предприятия по всем направлениям: с производством, маркетингом, с планом капиталовложений, НИОКР.

Организации обязательно должны осуществлять управление своими налоговыми рисками и их постоянный мониторинг. Благодаря такому подходу подобное системное управление даст возможность более взвешенно подойти к процессу принятия управленческих решений, нивелировать негативные последствия проявления налоговых рисков. Построив качественную и реальную систему управления рисками в организации, опираясь на определенные теоретические принципы, можно создать условия для стабильного развития субъекта хозяйствования.

# МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МОЛОЧНОГО ПОДКОМЛЕКСА

Лисовая Т. В.[1]
[1]*к.э.н., ассистент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
tatyana-lisovaya@mail.ru

**Введение.** Одной из важнейших проблем является обеспечение населения продуктами питания. Особенно актуален этот вопросов Республике Крым, так как в туристический сезон потребность в продуктах питания возрастает в два раза. Выход из данной ситуации может быть получен оптимальным взаимодействием всех секторов экономики и производств, входящих в сложную систему взаимодействия аграрных субъектов. Особое место в данной структуре занимает производство молочной продукции, как одна из наиболее трудо- и фондоемких отраслей.

**Цель и задачи исследований.** Целью данного исследования является обоснование основных механизмов и инструментов повышения экономической эффективности производства молока.

**Методика исследований.** В основе исследования лежат труды отечественных и зарубежных ученых экономистов в области развития молочного подкомлекса. Исследование осуществлялось на основе изучения деятельности предприятий молочного подкомлекса, данных годовой отчетности, первичных документов. А также отчетов научно-исследовательских учреждений.

**Результаты исследований**. При формировании механизма повышения экономической эффективности производства молочной продукции необходимо учитывать такие факторы как территориальное расположение, особенности организации и концентрации производства, логистические схемы реализации готовой продукции, количество районных поставщиков и подрядчиков, государственные интервенции в отрасль.

Налаживания механизма повышения экономической эффективности невозможен без интервенционной политики аграрных предприятий, что по мнению многих ученых может стать толчком к увеличению объемов производства высококачественной молочной продукции и снижению ее себестоимости. Мониторинг экономических показателей дает основание считать, что наибольшее влияние оказывают микроэкономические показатели, то есть те показатели, которые непосредственно зависят от сельскохозяйственных производителей. Основным же показателем экономической эффективности работы сельхозорганизаций в отрасли молочного скотоводства выступает сумма прибыли от реализации произведенного молока. На показатель прибыли существенное влияние оказывает цена реализации, а также объем товарной продукции.

При формировании механизма повышения экономической эффективности производства молочного подкомплекса нельзя не обратить внимание на такие показатели как уровень производственных затрат и уровень оплаты труда работников. Данные показатели хотя и относятся к косвенным, но оказывают значительное влияние на формирование механизма производства подкомплекса в целом.

Такое рассмотрение эффективности дает возможность выделить «многоподходность» в разработке механизма по ее повышению. С одной стороны, нельзя не использовать такие организационные инструменты, как форма организации производства, технология воспроизводства, материально-техническое обеспечение, условия организации труда и т.п. С другой стороны, огромное влияние оказывают экономические инструменты повышения экономической эффективности, а именно планирование, прогнозирование, регулирование, ценообразование, система оплаты труда, анализ, учет, инвестирование, кредитование, налогообложение, агрострахование, правовое и нормативное обеспечение и т.п. Данные инструменты влияния должны быть направлены на повышение экономической

эффективности молочного подкомплекса, а именно гармонизации таких показателей как рентабельность производства, уровень прибыли, а самое главное, на себестоимость готовой продукции, так как от данного показателя зависит платежеспособность аграрных предприятий.

Для того чтобы снизить себестоимость молока на предприятиях данных необходимо:

1. повышение продуктивности животных за счет выведения и использования высокопродуктивных пород, что будет способствовать значительному снижению себестоимости единицы продукции;
2. снижение себестоимости кормов посредствам применения ресурсосберегающих технологий их производства, улучшение сбалансированности рационов кормления, что позволит сократить затраты кормов на единицу продукции;
3. перевод сельскохозяйственного производства на индустриальную основу, внедрение комплексной механизации и автоматизации производства;
4. материально-техническое обеспечение с использованием инновационных технологий в кругообороте воспроизводства способствует увеличению производительности в 3 раза;
5. совершенствование управления, планирования, учета и отчетности.

Вышеперечисленный список формирует стратегическую программу молочного подкомплекса, которая направлена на снижение себестоимости готовой продукции и, таким образом, будет способствовать повышению экономической эффективности молочного подкомплекса.

Одним из запасов по снижению себестоимости является создание профессиональной многоуровневой логистической сети по реализации готовой продукции конечному потребителю. Такие сети позволяют не только сельскохозяйственным производителям реализовывать по выгодным ценам, но и вести мониторинг спроса. Если рассматривать спрос и предложение на молоко и молочную продукцию в Крыму, то необходимо отметить, что спрос достаточно сезонный, и летом с туристическим сезоном спрос возрастает. Регион не в состоянии на сегодняшний день удовлетворить спрос в полним объеме. Но даже то молоко, которое производится в регионе используется не по назначению, особенно в хозяйствах населения.

Одной из задач развития производства молока в Крыму является повышение финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий, включая индивидуальных предпринимателей, путем проведения мероприятий по повышению доступности кредитов, таких как: развитие финансовой инфраструктуры муниципальных образований (банки, лизинговые и страховые компании, венчурные и паевые фонды); оказание консультационно-информационной поддержки со стороны органов муниципальной власти по вопросам взаимодействия банковского сектора, региональных органов власти и сельскохозяйственных товаропроизводителей; принятие поручительства органов власти по инвестиционным кредитам сельскохозяйственных товаропроизводителей; налаживание механизма передачи средств для выплаты субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по краткосрочным кредитам и займам, полученным сельскохозяйственными товаропроизводителями.

**Выводы.** Непостоянная обстановка молочного подкомплекса в Крыму вызывает трудности в расчетах плановых показателей. Главными аспектами становления и стабилизации молочного подкомплекса в регионе закономерно выделить: наращивание поголовья животных; увеличение специализации, и таким образом поголовья в сельскохозяйственных предприятиях; использование государственных интервенций; совершенствование породного состава коров; повышение производительности коров; интенсификация высококачественного кормового производства.

# АУТСОРСИНГ КАК АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Ляшенко Т.В.
*старший преподаватель кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
tanya.lyashenko.71@mail.ru

**Введение.** Необходимым условием деятельности предприятия на рынке является сокращение расходов и повышения его конкурентоспособности. Стремление к снижению издержек деятельности может быть удовлетворено посредством использования услуг внешних субъектов для выполнения отдельных бизнес-процессов предприятия, в частности, ведения бухгалтерского учета, в том числе, путем внедрения аутсорсинга.

Несмотря на то, что аутсорсинг во всем мире является рациональной формой ведения хозяйственной деятельности, в России наблюдается иная ситуация - лишь небольшое количество предприятий использует услуги аутсорсинговых компаний.

**Целью исследования** является определение преимуществ и недостатков аутсорсинга как формы организации учета и описания путей преодоления недостатков при ведении бухгалтерского учета сторонней организацией.

**Задачи исследования**: раскрыть преимущества применения аутсорсинговых услуг бухгалтерского учета, осветить недостатки данных услуг и разработать комплекс мер, которые позволят уменьшить риски, существующие при использовании услуг данного типа.

Методологическую основу исследования составил комплексный и системный подходы, анализ литературных источников, обобщение полученных результатов.

**Результаты исследования.** Стремление предприятий к оптимизации своей деятельности обусловливает поиска новых методов и механизмов взаимодействия, которые бы способствовали составлению расходной составляющей, и в то же время способствовали бы росту качества продукции и обеспечению конкурентоспособности предприятия.

С развитием экономических отношений, культуры ведения бизнеса и переходом на качественно новый уровень функционирования предприятий, все более актуальными становятся вопросы узкой специализации. В этом случае адекватным становится решение о передаче ведения бухгалтерского учета на аутсорсинг, как непрофильного и непроизводственного процесса.

Концепция применения аутсорсинговой формы организации учета основывается на утверждении, что специализированные фирмы делают это качественно и при более низких затратах. Ряд ученых и практиков выделяют следующие преимущества аутсорсинга:

- возможность для руководства не отвлекаться на регулирование обслуживающих функций, а больше внимания уделять основному бизнесу;
- делегирование ответственности за организацию учета и правильности его ведения на аутсорсинговые компании;
- использовать квалифицированный труд, опыт и доступность к новым технологиям;
- узкая специализация дает возможность качественно выполнять все функции;
- передать бухгалтерский учет в аутсорсинговую фирму можно на любом этапе деятельности.

Однако, главным преимуществом делегирования бухгалтерских функций является фактор ответственности за возможные штрафные санкции и пени, которые возникают как результат ошибок в учете. Использование услуг специализированной компанией по ведению учета предполагает наличие договорной ответственности за убытки. Как правило, это ответственность за своевременность предоставления отчетов в контролирующие органы, за правильность начисления налогов, за соответствие ведение бухгалтерского и налогового учета действующему законодательству. Но и это преимущество имеет исключения. Существенный недостаток состоит в том, что аутсорсинговая компания по законодательству

не может быть законным представителем при решении налоговых и других споров, если только этот пункт не прописан в договоре.

Несмотря на спрос на услуги аутсорсинга и многочисленные его преимущества, аутсорсинговые услуги также имеют ряд существенных недостатков, ограничивающих использование этих услуг на рынке России. К этим факторам относятся:

— ответственность за достоверность бухгалтерского учета;
— отчетность и уплата налогов возлагается на руководство заказчика;
— открытие сведений о своей деятельности сторонним лицам;
— отсутствие контроля за деятельностью предприятия или специалистов, предоставляющих бухгалтерские услуги;
— отсутствие оперативной управленческой информации;
— дополнительные затраты времени на согласование условий договора.

Аргументы относительно преимуществ и недостатков внедрения аутсорсинга на предприятии очевидны, они должны быть четко и логично представлены, а также определены для каждого предприятия отдельно, с учетом особенностей его деятельности.

Регулирование отношений по предоставлению услуг бухгалтерского аутсорсинга не дает полной уверенности заказчику в защищенности своих интересов. Поскольку данная сфера услуг активно развивается, то целесообразно было бы разработать четкую законодательную базу по аутсорсингу.

На сегодня, аутсорсинг бухгалтерского учета регулируется только ст. 7 Федерального Закона «О бухгалтерском учете» где указано, что «юридическое лицо, с которым экономический субъект заключает договор об оказании услуг по ведению бухгалтерского учета, должно иметь не менее одного работника, отвечающего определенным требованиям, с которым заключен трудовой договор».

Соответственно, это допускает работу фирм аутсорсеров, однако все нормы этим и ограничиваются, поэтому отсутствует надлежащий контроль за деятельностью таких фирм.

**Выводы.** Учитывая все преимущества аутсорсинговых услуг, в современных условиях хозяйствования, когда главной целью любого предприятия является сокращение затрат и борьба с конкурентами, достаточно рациональным является использование услуг таких фирм, которые могут качественно и быстро организовывать бухгалтерский учет, в то время как руководство может сосредоточиться на стратегическом развитии предприятия.

Предприятие, заинтересованное в услугах по ведению бухгалтерского учета, должно осуществить детальный анализ потребностей и основ внедрения данного вида услуг, а также оценивать возможные риски - потери информации, несанкционированного доступа и тому подобное. Кроме того, исходя из практики деятельности российских предприятий, основным препятствиями использования услуг по бухгалтерскому учету также может стать нежелание руководства менять устоявшуюся практику деловых отношений, отсутствие свободных средств в условиях мирового финансового кризиса, несовершенство законодательства, а также отсутствия информации о предприятиях, предоставляющих аутсорсинговые услуги.

# НЕФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: ПРЕИМУЩЕСТВА И ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ

Максимюк Н.В.[1]
[1]*к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
maksimyuk@list.ru

**Введение.** В условиях современной конкурентной борьбы за покупателей, ресурсы, государственную поддержку предприятия используют различные инструменты, в частности предоставление дополнительной информации о своей деятельности в виде нефинансовой отчетности по результатам внедрения мероприятий по реализации концепции социальной ответственности. Вопросы становления и развития концепции социальной ответственности и подготовки нефинансовой информации как отдельного направления исследования берут свое начало в 1920-х гг. с издания работы П. Друкера. Значительный вклад также внесли исследования Г. Боуэна, К. Девиса, М. Фридмана, Р. Бломстрома, Дж. Мак Гуира, А. Керолла. Однако, несмотря на наличие существенных результатов и принятие в 2010 г. ISO 26000 по вопросам социальной корпоративной ответственности, данное направление исследования характеризуется фрагментарностью теоретических и методических разработок, дискуссионностью отдельных понятий и недостатком практического опыта, что и обуславливает актуальность темы исследования.

**Цель и задачи исследований**. Цель исследования – дать рекомендации по повышению качества нефинансовой отчетности предприятий по результатам изучения преимуществ и проблем ее подготовки.

Задачи исследования:
- выявить преимущества и проблемы подготовки нефинансовой отчетности предприятий;
- дать рекомендации по повышению качества нефинансовой отчетности предприятий.

**Методика исследований.** В данной работе использован системный подход при изучении нефинансовой отчетности предприятия как коммуникативной системы, устанавливающей связь между предприятием и заинтересованными лицами (стейкхолдерами).

**Результаты исследований**. Нефинансовая (социальная) отчетность по мнению М.А. Сапрыкиной, М.А. Саенсус и А.Г. Зинченко – это «отчеты компаний, которые содержат не только информацию о результатах экономической деятельности, но и социальные и экологические показатели».

Эта информация является публичной и обычно оформляется в виде:
- интегрированного отчета (готовится в произвольной форме, обычно в виде списка реализованных проектов, аудит не проходит);
- отчета по прогрессу выполнения принципов Глобального договора ООН (готовит только предприятие – член Глобального договора ООН, содержит разделы, соответствующие принципам Глобального договора ООН (24 критерия по 6 сферам), аудит не проходит);
- нефинансовой отчетности – GRI (включает 10 разделов с тремя группами показателей: экономических, экологических и социальных, обычно проходит аудит), по качеству индикаторов нефинансовой отчетности предприятие получает рейтинг А, В, С, в случае успешного прохождения аудита рейтинг меняется на А+, В+, С+.

Обобщив результаты исследований Э.М. Короткова, О.Н. Александровой, С.А. Антонова, М.А. Сапрыкиной, М.А. Саенсус и А.Г. Зинченко и пр. выявлены
- основные преимущества социально ответственного предприятия: повышение доверия клиентов, конкурентоспособности и удовлетворенности работников, стабильность кадрового состава, получение государственной поддержки, обеспечение финансовой стабильности бизнеса и т.д.
- основные проблемы: нехватка средств и времени, недостаточность собственного опыта и пр.

Важной характеристикой нефинансовой отчетности является качество, которое обеспечивает обоснованность управленческих решений заинтересованных лиц (стейкхолдеров). Общепринятых критериев качественных характеристик для нефинансовой информации нет. Однако подобные качественные характеристики достаточно тщательно проработаны в Концептуальной основе, разработанной Советом по Международным стандартам бухгалтерского учета (в редакции 2010 г.). В их состав входят уместность, правдивость, сопоставимость, возможность проверки, своевременность и понятность. С нашей точки зрения данные характеристики могут быть распространены и на нефинансовую информацию. Самостоятельно обеспечить высокое качество информации в нефинансовой отчетности предприятиям будет достаточно сложно, учитывая их проблемы с нехваткой средств и времени, недостаточностью собственного опыта. Одним из вариантов решения может быть – реализация совместных проектов университетов, общественных организаций и предприятий с учетом международного опыта для обеспечения методической базы по сбору и обобщению необходимой информации для подготовки нефинансовой отчетности. Результат такой работы может быть представлен в виде соответствующих внутрифирменных стандартов.

**Выводы**. В результате исследования выявлены, во-первых, основные преимущества социально ответственного предприятия: повышение доверия клиентов, конкурентоспособности и удовлетворенности работников, стабильность кадрового состава и т.д., во-вторых, основные проблемы: нехватка средств и времени, недостаточность собственного опыта и пр. Самостоятельно обеспечить высокое качество информации в нефинансовой отчетности предприятиям будет достаточно сложно, учитывая их проблемы с нехваткой средств и времени, недостаточностью собственного опыта. Одним из вариантов решения может быть – реализация совместных проектов университетов, общественных организаций и предприятий с учетом международного опыта для обеспечения методической базы по сбору и обобщению необходимой информации для подготовки нефинансовой отчетности, результатом такой работы могут быть внутрифирменные стандарты по сбору и обобщению нефинансовой информации.

## АСПЕКТЫ ИНТЕГРАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЮДЖЕТНОЙ КЛАССИФИКАЦИИ ДОХОДОВ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ ПРИНЦИПАМИ

Натарова Е. В.[1]
[1]*к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
lenanatarova@rambler.ru

**Введение.** Реформирование сектора государственного управления, направленное на обеспечение долгосрочного устойчивого развития бюджетной системы и повышение эффективности управления общественными финансами, продолжает реализовываться на практике, путем создания законодательной базы для формирования и исполнения бюджетов всех уровней, утверждения государственных программ. Тем не менее, в соответствии с Бюджетным Посланием Президента Российской Федерации «О бюджетной политике в 2014–2016 годах» - «...задачи социально-экономической политики и итоги их реализации по-прежнему рассматриваются отдельно от вопросов бюджетной политики, отсутствует четкая система оценки эффективности бюджетных расходов...». Следовательно, продолжается поиск путей повышения эффективности управления сектора государственного управления, однако основанного в основном на политике сдерживания роста государственных расходов, не уделяя должного внимания источникам формирования доходной базы государства.

**Цель и задачи исследований** заключаются в отражении необходимости изучения источников формирования доходов сектора государственного управления, путем проведение

сравнительной характеристики классификации доходов по Бюджетной классификации Российской Федерации, Руководства по статистике государственных финансов 2001 года Международного Валютного Фонда и разработанных на их основе Международных стандартах бухгалтерского учета государственного сектора.

**Методика исследований.** Членство Российской Федерации в Международном Валютном Фонде обусловило необходимость повышения эффективности управления государственными финансами, основанного на разработке стандартов для составления и представления налогово-бюджетной статистики, повышении качества учета органов государственного управления и прозрачности их операций, в соответствии с классификациями и принципами, отраженными в Руководстве по статистике государственных финансов 2001 года. В связи с этим, необходимо действующую Бюджетную классификацию Российской Федерации привести в соответствие с международной классификацией.

На данный момент, классификация доходов бюджетов Российской Федерации предполагает выделение двух групп поступлений в бюджет: налоговые и неналоговые доходы, безвозмездные поступления. В то время как классификация доходов в Руководстве по статистике государственных финансов 2001 года, состоит из четырех групп: налоги, взносы/отчисления на социальные нужды, гранты, другие доходы (рис.1). Более детальное изучение состава групп доходов показывает, что национальная классификация представлена более укрупненными группами. Так, группа «Налоговые и неналоговые доходы» состоит из различных видов налогов, взносов и платежей, доходов от внешнеэкономической деятельности, доходов от использования государственного имущества, доходов от оказания платных услуг, доходов от продажи материальных и нематериальных активов, прочее. В то время как международная классификация предполагает разделение данных составляющих на отдельные группы «Налоги» и «Прочие доходы». Причем, доходы, полученные на стадии обмена расширенного процесса воспроизводства и входящие в отдельную группу «Прочие доходы» включают: доходы от собственности (проценты, дивиденды, рента, прочее); продажа товаров и услуг; штрафы, пени и неустойки; добровольные трансферты, кроме грантов; прочие и неидентифицируемые доходы.

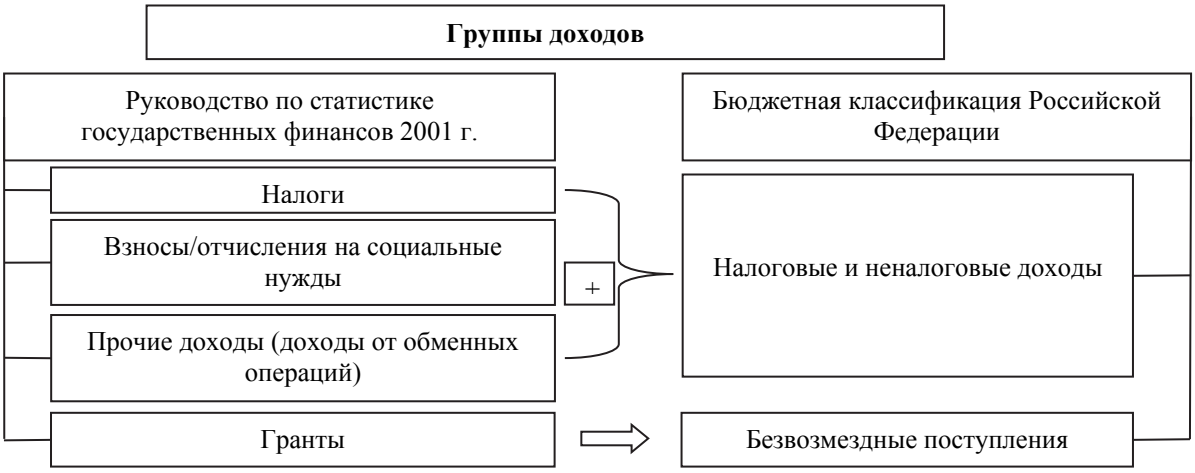



Рисунок 1. Сравнение национальной и международной классификаций доходов

**Результаты исследований.** Сравнительный анализ действующей национальной бюджетной классификации доходов и международной классификации позволяет судить об их отличиях и свидетельствует о том, что решение по пересмотру бюджетной классификации доходов еще не принято. Однако, внесение изменений в национальную классификацию в соответствии с международной даст возможность перейти на долгосрочное финансовое планирование и бюджетирование, ориентированное на результат, позволит сопоставлять доходы Российской Федерации с доходами других государств, которые применяют

принципы классификации, отраженные в Руководстве по статистике государственных финансов 2001 года.

Итак, проведенное исследование свидетельствует, что разработка новой Бюджетной классификации доходов Российской Федерации должна быть направлена на:

– переориентацию бюджетов на достижение конечных результатов, в том числе путем повышения самостоятельности и ответственности участников бюджетного процесса на всех уровнях бюджетной системы и администраторов бюджетных средств;

– согласование Бюджетной классификации с Международными стандартами бухгалтерского учета государственного сектора и Руководства по статистике государственных финансов 2001 года;

– создание предпосылок для внесения изменений в Единый план счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений путем его интеграции с бюджетной классификацией;

– приведение структуры Бюджетной классификации в соответствие с экономическим содержанием операций в секторе государственного управления.

**Выводы.** Таким образом, переход к международным принципам кодирования доходов государственного сектора предоставит возможность согласовать Бюджетную классификацию с Руководством по статистике государственных финансов 2001 года; создаст условия для интеграции Бюджетной классификации с Единым планом счетов бюджетного учета, основанного на методе начисления, и обеспечит оценку финансового результата деятельности сектора государственного управления; переориентирует бюджеты на достижение конечных результатов.

## КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К УЧЕТУ ВЫРУЧКИ ПО ДОГОВОРАМ С ПОКУПАТЕЛЯМИ

Плотникова О.В.[1]

[1]*и.о. зав. кафедрой экономики, финансов и учета Севастопольского филиала Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова*

vcplotnikov@yandex.ru

**Введение.** Новый Стандарт МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» поставил фундаментальную задачу перед бухгалтерским сообществом, определившую цель Стандарта – установление принципов, которые должна применять организация при отражении полезной для пользователей финансовой отчетности информации о характере, величине, распределении во времени и неопределенности выручки и денежных потоков, обусловленных договором с покупателями.

**Цель и задачи исследований**. По существу, сам Стандарт определил цель исследования – признание выручки по договорам с покупателями. С выходом МСФО (IFRS) 15 бухгалтеру предстоит пересмотреть свои взгляды, связанные с учетом договорных отношений при признании выручки по договорам с покупателями и признание перехода права собственности на передаваемые товары в будущем с момента передачи рисков и выгод, связанных с владение товарами, от продавца к покупателю на момент заключения договора с контрагентами.

Такой подход существенно меняет традиционную практику учета выручки и требует определения принципов признания выручки по договорам с покупателями. Однако установление принципов учета едва ли можно признать целью одного стандарта, обозначающего требования к раскрытию информации в финансовой отчетности, как правило, по одному объекту бухгалтерского учета. Эта задача должна решаться в рамках

определенной концепции бухгалтерского учета, нацеленной на выработку принципов учета, используемых в ряде стандартов.

**Методика исследований**. В данных обстоятельствах авторы статьи считают возможным при установлении принципов учета в МСФО (IFRS) 15, использование концепции конструктивного обязательства, которая рассматривает учетный процесс обменной сделки как целенаправленный информационный процесс отражения условия (совокупная стоимость обязательств и предлагаемой время исполнения договора), действия (исполнение условий контракта), состояния (факта хозяйственной жизни), то есть информации о стоимости объектов обменной сделки в кратко-, средне- и долгосрочном периодах на рынке.

**Результаты исследований**. Заключаются в разработанной авторами модели учета выручки по договорам с покупателями, основанной на принципах учета концепции конструктивного обязательства, заключающихся в следующем:

1 принцип. Договор с покупателем может служить только объектом бухгалтерского наблюдения, документом бухгалтерского учета, содержащим информацию об объектах бухгалтерского учета – договорных обязательствах.

2 принцип. Договорные обязательства должны быть признаны в качестве объектов бухгалтерского учета и отражаться в учете как таковые, обособленно от традиционно признаваемых в учете обязательств – дебиторской и кредиторской задолженности.

3 принцип. Договорные обязательства, содержащие информацию о стоимости «актива по договору» и «обязательства по его оплате» можно выразить в финансовом учете в качестве монетарных активов и монетарных обязательств, формирующих отдельный фонд бухгалтерских записей.

4 принцип. Договорные обязательства должны оцениваться по справедливой стоимости активов и обязательств исполнения на момент заключения договора и отражать фиксированное количество денежных единиц, не подлежащих изменению на весь срок исполнения условий договора.

5 принцип. Выручка признается организацией в тот момент, когда покупатель получает контроль над передаваемым активом по факту хозяйственной жизни.

**Выводы**. Внедрение в практику учета принципов признания выручки по договорам с покупателями существенно меняет подходы в признании дохода организации и требует изменения традиционных бухгалтерских позиций в этом вопросе. Вот почему обязательное применение МСФО (IFRS) начнется только в 2017 г.

Уточняя вышеперечисленные принципы, с целью обеспечения основного принципа МСФО (IFRS) 15 в пункте 3 Стандарта предлагается: «анализировать условия договора и все уместные факты и обстоятельства». В этом случае для принятия эффективных управленческих решений будет использовать: «Подход конструирования факта хозяйственной жизни – это целенаправленный информационный процесс, в котором при передаче обязательств по трансформации прав собственности в условиях обменной операции, осуществляемой на организованном рынке, формируется условие (определяется совокупность обязательств, в том числе стоимость и предполагаемое время исполнения договора), отражается действие по исполнению условий контракта и состояние свершившегося факта хозяйственной жизни. Перспективность и эффект от прироста дополнительных результативных сведений при принятии решений по регулированию финансовых рисков, будет значительно полезнее для собственников, инвесторов и менеджеров организации».

Рассматривая договорные обязательства в качестве объекта бухгалтерского учета, необходимо исходить из того, что они отражают момент перехода права собственности, подтвержденное законодательно или деловой практикой на поставку актива в будущем.

Бухгалтерское понимание концепции конструктивного обязательства заключено в ее определении как результата оценки справедливой стоимости договорных обязательств, основанного на принципе допущения о способности генерировать экономические выгоды

или потери от изменения стоимости монетарных активов и обязательств при их преобразовании в факты хозяйственной жизни в будущем и учитывающего рыночные риски обменной сделки», а ее содержание основано «на необходимости введения в сферу бухгалтерского учета новых объектов: монетарных активов и монетарных обязательств, обеспечивающих стоимостное отражение в фиксированном количестве денежных средств договорных обязательств и определяющих исходную точку учетных координат при формировании информации об изменении стоимости объектов учета в обменной сделке.

Выделение в бухгалтерском учете новых счетов – монетарных активов и монетарных обязательств, вызвано как обособлением в учете договорных обязательств от традиционных обязательств, которые, кстати, называются не обязательствами, а задолженностью (дебиторской и кредиторской), так и разрешением в МСФО (IFRS) 15: «Настоящий стандарт использует термины «актив по договору» и «обязательство по договору», но не запрещает организации использовать альтернативные названия для этих статей в отчете о финансовом положении. Если организация использует альтернативное название для актива по договору, организация должна предоставить достаточно информации для того, чтобы пользователь финансовой отчетности мог разграничить дебиторскую задолженность и активы по договору».

Счета монетарных активов и обязательств представляют собой качественный признак договорного обязательства – актива по договору или обязательства по договору. В зависимости от соотношения между исполнением организацией обязательств по договору и платежами покупателя отражается их количественное изменение в процессе преобразования в имущественные активы и денежные средства.

Таким образом, концепция конструктивного обязательства предполагает, что обязательство и обязательственное право должны формировать отдельный фонд на счетах бухгалтерского учета и отражаться в финансовой отчетности.

## КОНЦЕПЦИЯ БИЗНЕС-УЧЕТА В ОБЪЕДИНЕНИИ БИЗНЕСА

Плотников В.С.[1]
[1]*профессор кафедры экономики, финансов и учета Севастопольского филиала Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова*
vcplotnikov@yandex.ru

**Введение.** Предмет исследования ограничен учетными процедурами отражения процессов объединения бизнеса. Тема исследования определена содержанием МСФО (IFRS) 3 «Объединение бизнеса», требующего раскрытия информации о сделке или ином событии в результате которых приобретающая сторона получает контроль над одним или несколькими бизнесами.

**Цель и задачи исследований**. Цель исследования определена совершенствованием качества учета объединения бизнеса, а также стремлением к конвергенции разных систем такого учета. В соответствии с поставленной целью авторы статьи сосредоточились на следующих моментах:

- методе учета объединения бизнеса;
- методическом обеспечении учета инвестиционных бизнес-процессов, определяющих совершение сделок по объединению бизнеса;
- первоначальной оценке приобретенных и идентифицируемых активах и обязательств, признанных при объединении бизнеса.

**Методика исследований**. В основу методологии исследования бизнес-процессов по объединению бизнеса была принята концепция рыночной составляющей стоимости участников обменной сделки по объединению бизнеса и тех изменений в оценке стоимости приобретения объекта инвестиций, которые вызваны изменением рыночных условий. В

качестве фундаментальной основы исследования принято предположение, что восприятие стоимости должно основываться на реальном положении дел, а это предполагает, что цена, уплачиваемая за любой актив, должна отражать будущие денежные потоки, которые он может принести.

Усложнение экономической системы, формирующей рыночные отношения, требует от бухгалтера особого профессионального мышления по вопросам организации бухгалтерского учета, обеспечивающего достоверность финансовой отчетности. Более того, с выходом в свет проекта Международной концепции интегрированной отчетности (далее – проект МКИО) возникла потребность в интегрированном мышлении, способном формировать и пояснять информацию о процессах создания стоимости во времени в рамках обособленного вида учета – бизнес-учета.

**Результаты исследований**. В отличие от традиционной системы учета, в которой финансовые вложения отражаются по первоначальной стоимости по свершившемуся факту хозяйственной жизни, в статье доказывается необходимость отражения в учете бизнес-процессов, формирующих инвестиционную стоимость объекта инвестиций. Для этого предлагается методика учета формирования и изменения стоимости опционов, определяющих рыночную стоимость объекта инвестиций.

Интегрированное мышление, по нашему мнению, не только определяет способность организации понимать взаимоотношения между ее различными операционными и функциональными единицами и капиталами, оно гораздо шире. Интегрированное мышление – это способность объединять сопряженные экономические исследования, которые способны объяснить процессы создания стоимости во времени и их значимость в обеспечении устойчивого развития организации.

К этому можно добавить, что бизнес-учет должен стать механизмом информационного обеспечения, в том числе и бизнес-анализа, призванного стать мотивационным элементом подтверждения или принятия решений провайдеров финансового капитала при распределении ресурсов, необходимых для создания стоимости в кратко-, средне- и долгосрочном периодах.

В нашем исследовании мы предлагаем следующую трактовку бизнес-учета: бизнес-учет – это язык бизнеса, отражающий возможности интегрированного мышления объяснить взаимоотношения между различными операционными и функциональными видами деятельности организации и капиталами, которые организация использует и на которые оказывает воздействие, результатом чего является составление интегрированного отчета, отражающего процессы создания стоимости в кратко-, средне- и долгосрочном периодах.

**Выводы**. Понимание сущности и содержания учетных процедур по отражению бизнес-процессов позволит пользователям учетной информации разобраться в составляющих стоимости объекта инвестиций при объединении бизнеса и, в конечном итоге, обеспечит достоверность представления вступительной консолидированной отчетности. При этом, бизнес–учет можно определить, как информационную систему бизнес-модели о процессах создания стоимости и прироста стоимости, отражающая измерение изменений результатов деятельности организаций. В основе этой системы должна быть заложена информация о прогнозных и фактических запасах капитала, необходимых для финансирования процессов создания стоимости, выраженных количественно в виде монетарных обязательств, обеспечивающих финансовую поддержку объектов создания стоимости – монетарных активов. Результатом такой информационной системы отражения действий по преобразованию монетарных активов и обязательств в факты хозяйственной жизни (стоимость заработанного дохода) является составление интегрированного отчета, отражающего изменение всех видов капитала.

Результаты анализа оценки возможностей использования различных видов капитала должны быть взаимоувязаны с объектами создания стоимости во времени. Иными словами, должен быть сформирован баланс монетарных активов (объектов стоимости) и обязательств (финансирования процессов создания стоимости), обеспечивающих бизнес-модель создания

стоимости в перспективе.

Стоимость бизнес-модели ориентирована на будущее и основана на ожидаемых результатах деятельности с учетом имеющихся возможностей и рисков, реально существующих и возможных в будущем. В конечном счете, информация о стоимости бизнес-модели должна раскрывать информацию о том, как вновь созданная стоимость возмещает использованный капитал провайдерам финансового капитала.

Таким образом, бизнес-учет должен отразить логические серии взаимосвязанных действий организации, которая использует капиталы (ресурсы) для создания или получения в обозримом или измеримо предсказуемом будущем полезного для провайдера финансового капитала и потребителя объекта стоимости.

Следствием такого подхода в методологии бизнес-учета, анализа и аудита является концепция управления, нацеленная на создание стоимости по отдельным этапам жизненного цикла, предопределяющая выделение ключевых факторов стоимости. Эти факторы включают планирование, разработку и производство продуктов, которые удовлетворяют потребителей рынка.

Главное, на что необходимо обратить особое внимание разработчикам модели бизнес-учета – это на обеспечение информации провайдеров финансового капитала о распределении ресурсов по объектам жизненного цикла создания стоимости во времени. Поэтому на каждом этапе жизненного цикла создания стоимости должны быть выделены ключевые показатели параметров деятельности, выраженные в качестве монетарных активов и обязательств, участвующих в процессе создания стоимости в кратко-, средне- и долгосрочном периодах. По сути, речь идет о фиксации во временном периоде информации, о создании ценностей на протяжении жизненного цикла, формирующего стоимость бизнес-модели.

## ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Пожарицкая И.М.[1]

[1]*к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

iryna1106@rambler.ru

**Введение.** Утверждение профессионального стандарта «Аудитор» в конце 2015 года (зарегистрирован в Минюсте России 23.11.2015 № 39802) выдвигает новые более уточненные требования к преподавателям высших учебных заведений при подготовке специалистов аудиторской деятельности. Отнесение к виду экономической деятельности в области не только аудита и налогового консультирования, но и оказания услуг в сфере бухгалтерского учета, накладывает еще более жесткие требования к знаниям, умениям и трудовым навыкам (функциям) потенциальных работников аудиторского бизнеса.

**Цель исследований** состоит в разработке профессиональных компетенций, необходимых для выполнения трудовых функций аудиторской деятельности. **Задачи исследований** состоят в сравнении профессиональных компетенций, формируемых при изучении дисциплины «Аудит» в российских вузах согласно ФГОС ВО «Экономика» и характеристик трудовых функций согласно профстандарта «Аудитор» в соответствие с функциональной картой профессиональной деятельности.

**Методика исследований** базируется на компетентностом подходе образовательной деятельности, анализе дискурса нормативных документов в соответствие с предметной областью.

**Результаты исследований.** Под профессиональной компетенцией понимается возможность выполнять функциональную роль аудитора с учетом реальной рабочей обстановки. Изучение передовых исследований компетентностного подхода в сфере

российского образования позволило нам выделить ряд профессиональных характеристик аудитора, способного достичь наивысшей профессиональной компетентности. В соответствие с требованиями ЕС к ключевым компетенциям (компетентностям) профессионального образования применительно к профессии аудитора можно отнести следующие:

1) общая профессиональная компетентность аудитора - определяется как общепрофессиональные знания, умения, навыки, способности, а также готовность их актуализировать в сфере аудиторской деятельности;
2) когнитивная компетентность аудитора – набор интеллектуальных качеств и способностей к критическому мышлению при выполнении аудиторских процедур, высказыванию профессионального суждения в ходе аудиторской проверки, проявлению профессионального скептицизма, генерированию и отстаиванию аудиторских версий и т.п.
3) социальная компетентность аудитора – способность взять на себя ответственность за результаты аудита; проявление сопряженности личных интересов с потребностями клиента, фирмы и общества; решение этических конфликтов и выполнение принципов профессиональной этики аудиторов;
4) коммуникативная компетентность аудитора - владение технологиями устного и письменного общения на разных языках, в т.ч. и компьютерного программирования; владение информационными технологиями и критическое отношение к информации, распространяемой СМИ и т.п.;
5) специальная компетентность аудитора – способность к постоянному профессиональному развитию и совершенствованию, подготовленность к самостоятельному выполнению профессиональных действий, оценке результатов своего труда.

При этом профессиональная компетентность делится на два этапа:

1) достижение профессиональной компетентности;
2) поддержание профессиональной компетентности.

Вопросы достижения профессиональной компетентности, в свою очередь, определяются Международными стандартами образования (МСО), разработанные Комитетом по международным стандартам образования для профессиональных бухгалтеров Международной федерации бухгалтеров (МФБ). Принятие в Российской федерации профессионального стандарта «Аудитор» приблизило к требованиям МСО 8 «Требования к аудиторам» МФБ, что несомненно является положительной тенденцией. Однако, теперь стоит вопрос в том, как добиться от учебных заведений получения необходимых компетенций в области аудиторской деятельности.

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» (уровень бакалавриата) (зарегистрирован в Минюсте 30.11.2015 № 39906) включает следующие профессиональные компетенции (ПК) в соответствие с видами профессиональной деятельности, которые должны освоить выпускники программы бакалавриата: расчетно-экономическая деятельности (ПК 1-3), аналитическая, научно-исследовательская деятельность (ПК 4-8), организационно-управленческая деятельность (ПК 9-11), педагогическая деятельность (ПК 12-13), учетная деятельность (ПК 14-18), расчетно-финансовая деятельность (ПК 19-23), банковская деятельность (ПК 24-28), страховая деятельность (ПК 29-32). Таким образом, мы видим полное отсутствие компетенций для аудиторской деятельности. Безусловно, для работы помощником аудитора, ассистентом аудитора, специалистом, способных выполнять вспомогательные функции при выполнении аудиторского задания с уровнем квалификации 4 может быть достаточно вышеуказанных компетенций.

Согласно п.5.6. ФГОС ВО учебная организация имеет право дополнить набор компетенций выпускников с учетом направленности на определенные виды деятельности, в частности аудиторской. Поэтому разработаем профессиональные компетенции применительно к аудиторской деятельности, которыми должен обладать выпускник, освоивший программу бакалавриата, если он претендует на должность бухгалтера,

экономиста, эксперта, аудитора в аудиторской организации:
- способность осуществлять планирование аудиторского задания, включая оценку возможных рисков (ПК-33);
- способность выполнять аудиторские процедуры, в том числе с использованием статистических методов (ПК-34);
- способность применять профессиональное суждение и производить оценку собранных аудиторских доказательств для формирования мнения в аудиторском заключении (ПК-35);
- способность оформлять рабочие документы аудитора, в том числе для проверки качества выполнения аудиторского задания (ПК-36);
- способность организовать и осуществлять внутренний контроль и внутренний аудит на основе передового российского и зарубежного опыта в предметной области (ПК – 37).

Для должностей с более высоким уровнем квалификации в аудиторской организации (старший аудитор, ведущий аудитор, руководитель группы) уже требуется образование на уровне магистратуры с другим набором профессиональных компетенций.

**Выводы**. Таким образом, принятие профессиональных стандартов требует пересмотра набора дисциплин в вузах и осваиваемых выпускниками компетенций. Так, для полноценного охвата трудовых действий (функций), знаний и умений для аудиторской деятельности необходимо разбить изучение дисциплины «Аудит» отдельно для уровня бакалавриата (например, дисциплина «Теория и методика аудита») и уровня магистратуры (дисциплина «Организация аудита и аудиторской деятельности»). Это позволит сформировать необходимые знания и умения будущих сотрудников различного уровня квалификации (рядовые исполнители и руководящий состав) аудиторских организаций.

## ОСОБЕННОСТИ АУДИТА ПРИ ПОЛНОЙ АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Рощина Ю.В.[1]
*[1]к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
icom.id.101@mail.ru

**Введение.** Интенсивное развитие компьютерной техники дало толчок началу, а затем и усовершенствованию аудита в компьютерной среде. Применение клиентами аудиторов автоматизированных информационных систем нуждается в проведении аудита: во время планирования, осуществления, документирования аудиторской работы, оформление аудиторского вывода. Именно поэтому представляется столь актуальным вопрос автоматизации аудита на современном этапе развития.

**Цель и задачи исследования.** Целью данной работы является определение необходимости возможности применения компьютерной техники для аудита в современном учете.

**Методы исследования.** Синтез, индукция, обобщение.

**Результаты исследования.** В данное время невозможно вообразить аудиторскую проверку без использования компьютеров, которые помогают аудиторам решать разные задачи. В числе этих задач такие: в информационном обслуживании – ускорение процессов получения и обработки информации из баз данных клиента, документальная обработка информации, полученной аудиторами в ходе проверки; в методическом обслуживании – разработка аналитических электронных таблиц, создание прикладных электронных аудиторских программ, ускорение применения аудиторских процедур; в решении других задач – использование возможностей редактирования текстов и электронных таблиц, создание баз данных. Однако в то же время использование клиентом компьютерных информационных систем предъявляет требования к организации проведения проверки и

выбора аудиторских процедур, что усложняет данный процесс.

В условиях использования новых информационных технологий и компьютерной техники как при проведении аудита, так и при обработке полученных ведомостей аудитором, в аудиторской работе достигается значительный прогресс. Компьютер становится инструментом аудитора, который позволяет ему не только сократить время проведения аудита, но и провести более детальную проверку, составить полный аудиторский отчет с рекомендациями по стратегии, направлениям и средствам улучшения финансово-хозяйственного состояния предприятия.

Недостатком современного аудита является низкий уровень его технологии, который негативно влияет на организацию и проведение аудита, предоставление аудиторских услуг. В данном вопросе примером являются большие и средние по объему деятельности аудиторские фирмы. Характерной особенностью их работы является высокий уровень технологии. Это позволяет использовать разработанные методики проверок, которые обеспечивают быстрое и качественное выполнение работ благодаря эффективному использованию как высококвалифицированного персонала, так и численных ассистентов.

Основные задания компьютерных информационных систем:

1. Методическое обеспечение:
2. Информационное обеспечение:
3. Техническое обеспечение:

Использование возможностей редактирования текстов и электронных таблиц (при написании аудиторского вывода, рабочих документов аудитора).

В аудиторских фирмах персональные компьютеры могут использоваться как для автоматизации управленческих работ, так и для проведения аудита:

1. Выполнение простых расчетов, печать типовых форм аудиторских документов, опросных листов, анкет и пр.
2. Поиск нормативно-правовых актов с изменениями и дополнениями в электронном виде.
3. Получение информации по запросам к электронной базе данных, которая формируется в автоматизированной системе бухгалтерского учета.
4. Проверка отдельных расчетов, которые используются в автоматизированной системе бухгалтерского учета.
5. Формирование альтернативных форм регистров бухгалтерского учета и баланса с использованием электронной базы данных.
6. Оперативный расчет необходимых показателей в процессе проведения комплексного анализа финансового состояния экономического субъекта.

Для использования компьютеров в деятельности аудитора необходимо выполнение определенных условий.

При проведении аудиторских процедур методом текстовых данных операции вносятся в компьютерную систему субъекта, полученные результаты сравниваются с заранее определенными данными.

Социальной проблемой компьютеризации бухгалтерского учета является проблема увольнения значительного количества работников, которые на фоне достаточно высокой безработицы являются безусловно негативным явлением в общественной жизни.

Несмотря на все проблемы компьютеризированные системы учета и аудита являются перспективными, поэтому и будут дальше развиваться.

Следовательно, глубокие знания компьютерной техники и программирования являются неотъемлемой частью знаний специалистов по учету и аудиту.

**Выводы.** Таким образом, применение компьютеров существенно влияет на осуществление контроля и аудиторских процедур. Однако следует иметь в виду, что контрольные функции являются функциями, которые наиболее тяжело автоматизировать. И здесь аудиторам не следует отделять финансовый учет и аудит от надзора за информационными системами, которые генерируют данные. Современные же тенденции

выглядят та, что будущее аудиторской профессии – не за «хозяйственным контролем» или «аудитом» как проверкой бухгалтерской отчетной информации, а за компьютерным аудитом в широком значении, то есть такая деятельность будет охватывать аспекты, которые тесно связаны с обязательным аудитом финансовой отчетности и охватывать широкий спектр консультационных услуг, которые могут предоставлять аудиторы.

## ВНУТРЕННИЙ АУДИТ КАК ОДИН ИЗ ЭЛЕМЕНТОВ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КИБЕРМОШЕННИЧЕСТВУ В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Сметанко А.В.[1]
[1]*д.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
smetanko@mail.ru

**Введение.** Повсеместное использование цифровых электронных подписей в процессе использования специализированных бухгалтерских программ, направленных на формирование отчетности, а также оплату счетов через систему клиент-банк (интернет банк) увеличивает число мошенников, которые находят узкие места в системе безопасности компьютерных и информационных систем организации.

Практический опыт работы свидетельствует, что большинство случаев, при которых кибермошенникам удается получить доступ к системе корпоративного управления, напрямую связан с халатным отношением сотрудников организации к использованию нелицензионного стороннего программного обеспечения. Как правило, через данное программное обеспечение мошенники находят «узкие» места в системе защиты компьютерных информационных систем и получают полный доступ к информационным базам данных, ключам защиты и цифровым электронным подписям.

Данные обстоятельства требуют проведения дополнительных исследований в сфере противодействия компьютерному мошенничеству в акционерных обществах, где ключевым элементом в системе профилактики и противодействия компьютерному мошенничеству является внутренний аудит.

Внутренний аудит кибермошенничества позволит руководству акционерного общества определить слабые места в системе защиты учетной информации, а также разработать превентивные меры, направленные на профилактику и предупреждение мошенничества с учетом факторов внутренней и внешней среды.

**Цель исследования** сводится к раскрытию особенностей использования внутренними аудиторами процедур и методов, которые целесообразно применять в процессе проведения компьютерного внутреннего аудита, направленного на нивелирование рисков кибермошенничества.

**Методика исследований** базируется на общенаучных методах анализа, математики и статистики, которые позволяют внутренним аудиторам идентифицировать признаки мошенничества в системе компьютерных информационных системах организации.

**Результаты исследований.** Разнообразие методов и процедур, которые могут быть использованы внутренними аудиторами в процессе идентификации кибермошенничества в системе корпоративного управления в первую очередь обусловлено сложностью построения алгоритмов обработки и защиты данных в компьютерной информационной системе (КИС) организации.

Для эффективного противодействия компьютерному мошенничеству руководителю службы внутреннего аудита (СВА) необходимо: определить наиболее уязвимые места в системе КОД (компьютерной обработке данных), позволяющие мошенникам проводить операции с активами и обязательствами; разработать алгоритм тестирования программного обеспечения, которое используется в организации для формирования единого

информационно-аналитического пространства системы корпоративного управления.

Наиболее эффективным методом идентификации признаков мошенничества и противодействия ему являются программный метод тестирования, который позволяет: определить степень защищенности системы от несанкционированного ввода и модификации данных в компьютерную информационную систему; осуществить экспресс-проверку правильности ввода в КИС данных, на основании которых формируется первичная документация и регламентированная отчетность; выявить нетипичные отклонения или необычные зависимости между отдельно взятыми показателями и данными бухгалтерского учета.

При повсеместном использовании интернет платежей и технологий сдачи отчетности и обмена данными внутренним аудиторам следует обратить особое внимание на процедуры обмена данными как через коммуникационные технологии Интернет, так и внутри организации. В процессе внутреннего аудита необходимо использовать следующие процедуры:

1) моделирование ситуаций, направленных на выявление возможности несанкционированного доступа пользователей (агентов угроз мошенничества) к конфиденциальной информации по основным бизнес-операциям или умышленного искажения сотрудниками организации данных;

2) тестирование программ (программных модулей) с целью нивелирования риска промышленного шпионажа и мошенничества с использованием стороннего программного обеспечения;

3) для повышения эффективности профилактики (предупреждения) злоупотреблений среди управленческого персонала и противодействия мошенничеству в условиях КОД рекомендуем внутренним аудиторам применять такие контрольные процедуры:

- проверка наличия утвержденного в организации перечня лиц, ответственных за эксплуатацию системы КОД;
- проверка полномочий и прав доступа сотрудников к базам данных;
- проверка плана мероприятий по резервному копированию информационных баз и обновления программного обеспечения;
- выборочный контроль за вводом сотрудниками организации информации в КИС;
- контроль за процессом экспорта-импорта данных в КИС с целью противодействия мошенничеству в структурных подразделениях организации;

4) применение фрагментарного метода тестирования компьютерных процедур и алгоритмов обработки данных на возможность осуществления руководством манипуляций, приводящих к искажению учетных и управленческих данных;

5) выявление «узких» мест в системе КОД – предусматривает применение методов тестирования, анализа, финансовой математики с целью определения имеющихся или потенциально возможных нарушений в КИС.

Необходимо отметить, что компьютерные методы внутреннего аудита мошенничества должны базироваться на четко определенных алгоритмах реализации аудиторских процедур в условиях их интеграции в корпоративную систему управления.

Использование на практике предложенного подхода к реализации модели процесса внутреннего аудита в условиях компьютерной обработки данных позволит внутренним аудиторам нивелировать риски мошенничества среди управленческого персонала общества, а также осуществлять мониторинг и контроль за процессом КОД.

**Выводы**. Внутренний аудит является основным элементом в системе корпоративного управления и позволяет в условиях комплексного внедрения компьютерных методов и процедур использовать наиболее эффективные методы (средства) противодействия кибермошенничеству с учетом факторов риска внутренней и внешней среды.

Использование компьютерных методов в процессе проведения внутреннего аудита является эффективным только в случае наличия в организации корпоративных информационных систем управления, в состав которых входит специализированное

бухгалтерское и аудиторское программное обеспечение, позволяющее осуществлять компьютерную обработку данных, тестирование программных модулей и алгоритмов программных модулей. Во всех других случаях компьютерные методы идентификации признаков мошенничества и противодействия ему становится нецелесообразным.

## ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ ЗА СЧЕТ РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ ТУРИЗМА

Сурнина К.С.[1], Яновская А.А.[2]
*[1] д.э.н., профессор кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
*[2]аспирант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
anna_net88@mail.ru

**Введение.** Социальное и экономическое положение государства и его регионов в значительной степени зависит от состояния развития туристской сферы, которая не только привлекает большинство отраслей экономики, таких как сельское хозяйство, строительство, транспорт, связь, легкая и тяжелая промышленности, коммунальное хозяйство, культура, искусство и т.п., но и способствует их развитию. Учитывая роль и значение туризма, правительством Республики Крым было провозглашено, что одним из приоритетных направлений развития национальной экономики и культуры, сферой реализации прав и потребностей человека в республике является туристская отрасль.

**Цель и задачи исследования**. В данной работе целью исследования является анализ классификации видов туризма и их влияние на развитие туристской отрасли. Для достижения поставленной цели нам необходимо решить ряд задач:

Рассмотреть классификацию видов туризма.

Провести анализ численности туристов, размещенных в коллективных средствах размещения по целям поездок.

Проанализировать структуру налоговых поступлений в бюджет Крыма от деятельности субъектов туристской отрасли.

Исследование проводилось с использованием различных методов - анализ статистической, экономической литературы и Интернет-ресурсов, аналитический метод, сравнительный анализ.

**Результаты исследования.** Туристская отрасль как приоритетное направление в народнохозяйственном комплексе Республики Крым регулируется следующими основными законодательными актами:

- Федеральный Закон № 132-ФЗ от 24.11.1996 г. «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации»;
- Закон Республики Крым № 51-ЗРК от 14.08.2014 г. «О туристской деятельности в Республике Крым» (далее по тексту – Закон РК о туризме). Данный документ в большей степени повторяет нормы федерального законодательства, но отражает особенности организации туризма на территории Республики Крым;
- Государственная программа развития курортов и туризма в Республике Крым на 2015-2017 годы и прочие нормативно-законодательные акты.

Так, законом РК о туризме даются определения 15 видам туризма, которые активно реализовываются в туристской индустрии: туризм аграрный, туризм винный, туризм деловой, туризм детский, туризм культурно-познавательный, туризм лечебно-оздоровительный, туризм религиозный, туризм подводный, туризм сельский, туризм событийный, туризм социальный, туризм спортивный, туризм экологический, туризм этнографический, туризм яхтенный.

Из предоставленных данных территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым численность размещенных лиц в коллективных средствах размещения по целям поездок в 2014 году составила:

13% - деловые и профессиональные;

87% - поездки в личных целях, из них: 51,3% отпуск, досуг и отдых; 37,9% лечебные и оздоровительные процедуры; 0,3% образование и профессиональная подготовка; 1,1% религиозные и паломнические; 9,4% прочие поездки.

Следует отметить, что согласно методологических пояснений государственной статистики к коллективным средствам размещения относят:

- гостиницы и аналогичные средства размещения – гостиницы (в том числе туристские и квартирного типа), мотели, пансионаты гостиничного типа, общежития для приезжих и другие организации гостиничного типа;
- специализированные средства размещения – санаторно-курортные организации (санатории, профилактории, пансионаты с лечением, оздоровительные лагеря и др.), организации отдыха (дома, пансионаты, базы, кемпинги и другие организации отдыха), туристские базы, туристские теплоходы.

Кроме того, доходы от предоставления услуг в коллективных средствах размещения составили: за 2014 год 6 012 191,0 тыс. рублей, за 2015 год – 12 972 301,5 тыс. рублей; численность размещенных лиц в 2014 году – 489465 чел., в 2015 составила 913378 человек.

Стоит отметить, что развитие туристской отрасли происходит постепенно. По данным Министерства курортов и туризма Республики Крым за 2014 год налоговые поступления в бюджет Крыма от субъектов туристской деятельности составил 1 млрд. 668,7 млн. рублей, а за 2015 год налоговые поступления в бюджет составили 2 млрд. 55,1 млн. руб., что на 21,1 % выше уровня прошлого года.

Так, структура налоговых поступлений от субъектов туристской отрасли за 2014/2015 годы такова:

НДФЛ 746,8 млн. руб. / 881,3 млн. руб. или 45 % и 43 % соответственно.

НДС 336,7 млн. руб. / 416,9 млн. руб. или по 20 % ежегодных налоговых поступлений.

Налог на прибыль 145,1 млн. руб. / 386,4 млн. руб. или 9 % и 19 % соответственно.

Другие налоги 440,1 млн. руб. / 357,3 млн. руб. или 26 % и 18 %.

**Выводы.** Таким образом, данное исследование позволило сделать вывод, что внедрение, развитие и поддержка новых видов туризма способствует привлечению дополнительного потока туристов, которые, в свою очередь, привнесут пополнение денежных средств в бюджет Крыма и повысит конкурентоспособность туристской отрасли. Тем не менее, чтобы повысить конкурентоспособность туристской сферы необходим ресурс в виде преодоления традиционной сконцентрированности туров на весенне-летнем сезоне. В случае, если туристская отрасль Республики Крым перейдёт на всесезонный оборот, его стоимостной объём может удвоиться.

# ОРГАНИЗАЦИЯ АНАЛИТИЧЕСКОГО УЧЕТА АВТОМОБИЛЬНЫХ ШИН

Терловая В.И.[1]
[1]*к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
vterlovaya@mail.ru

**Введение.** Одним из основных элементов системы управления экономической деятельностью предприятия является управление эксплуатационными расходами. В результате эффективного управления обеспечивается формирование оптимальной величины затрат, относительное ограничение роста себестоимости производимой продукции, работ или услуг, повышение их конкурентоспособности. Если на предприятии на балансе есть автомобили или другие транспортные средства, то встает вопрос правильного учета и контроля автомобильных шин, которые относятся к наиболее изнашиваемым и дорогостоящим комплектующим транспортных средств.

**Цель и задачи исследования** являются разработка методики аналитического учета и контроля автомобильных шин на предприятиях, использующих автомобильный транспорт. Для достижения этой цели необходимо изучить порядок документального оформления и учета поступления на предприятие автомобильных шин; порядок оприходования снятых с автомобилей шин, требующих замены, и выдачи взамен снятых; своевременность и обоснованность их списания; а также ряд других вопросов.

**Результаты исследований.** Независимо от способа поступления (от поставщика материальных ценностей или в комплекте с поступившим транспортным средством) на каждую автомобильную шину необходимо открыть «Карточку учета работы автошины». Ее форма приведена в приложении № 12 к Правилам эксплуатации автомобильных шин АЭ 001-04, утв. Распоряжением Минтранса РФ от 21.01.2004 № АК-9р. Если шины поступили вместе с автомобилем, прицепом или другим транспортным средством, карточки открываются на основании акта приема-передачи основных средств, в котором перечисляются все поступившие с транспортным средством автомобильные шины с указанием процента годности (износа) каждой.

В карточке фиксируются следующие данные: серийный номер покрышки, размер, модель, завод-изготовитель, марка и государственный номер автомобиля (прицепа, полуприцепа), на котором установлена шина; дата установки шины на автомобиль, пробег шины, причины и дата снятия с автомобиля.

Шины, которые установлены на транспортных средствах (на ходовых колесах и на запасном колесе), считаются шинами, находящимися в эксплуатации и должны быть закреплены за соответствующим автомобилем, прицепом и работающими на них водителями. Ежемесячно в карточку вносится фактический пробег автомобиля по спидометру за месяц и нарастающим итогом с начала эксплуатации. Сведения о фактическом пробеге шины служат основанием для ее списания в связи с полным износом, предъявления рекламаций заводам-изготовителям и ремонтным предприятиям в случае недопробега шин по их вине, начисления премий за перепробег шин и удержаний за недопробег с виновных лиц. Если шины, установленные на ходовых колесах транспортного средства, в течение одного месяца не заменялись, то пробег каждой ходовой шины должен соответствовать фактическому пробегу автомобиля за месяц. Если же в течение месяца производилась замена шин ходовых колес запасными или другими, водитель обязан сообщить дату и серийный номер шины, которая была заменена, и шины, поставленной взамен снятой. Эти данные заносятся в их карточки и подтверждаются подписью водителя.

При снятии шины с автомобиля определяется ее техническое состояние, и в графе «Причины выхода из эксплуатации» указывается, куда направлена шина (в ремонт, на восстановление методом наложения нового протектора, в утиль или на рекламацию) и на каком основании. Закрываются карточки при списании шин в утиль с обязательным

указанием результатов осмотра и заключением комиссии о непригодности шины к дальнейшей эксплуатации и ремонту.

Списание шин может быть в результате:

– полного износа, когда шина прошла свою норму эксплуатационного пробега. При этом следует использовать величину нормативного пробега шины, приведенную во Временных нормах эксплуатационного пробега шин автотранспортных средств (РД 5-02), утв. приказом Минтрансом РФ от 04.04.2002, предназначенными для работников автотранспортных предприятий и других организаций, эксплуатирующих автотранспортные средства на территории РФ. Однако документы Минтранса РФ не входят в законодательную базу по бухгалтерскому учету и налогообложению, поэтому организации вправе самостоятельно установить нормы эксплуатационного пробега шин исходя из их технических характеристик и сведений от предприятий-изготовителей.

– по производственным дефектам (по вине завода-изготовителя);

– по причинам эксплуатационного характера.

Все движение шины должно быть четко зафиксировано в ее учетной карточке. Во всех первичных документах, оформленных в связи с передвижением шины, должны быть указаны государственный и гаражный номер, марка и модель автомобиля, с которого она снята и на который поставлена, а также ее серийные номер.

Учет автошин предлагается вести по местам их нахождения - в эксплуатации (на автомобиле), на складе и в ремонтной зоне. На складе и в ремонтной мастерской аналитический учет организован по отдельным группам – новые; восстановленные методом наложения нового протектора; отремонтированные; подлежащие ремонту и отправке в утиль. Учет производится по следующим признакам: вид (покрышка, камера, ободная лента), модель, размер, сорт, стоимость.

**Выводы.** Предлагаемая методика организации аналитического учета автомобильных шин позволит повысить контроль за их поступлением, выдачей и списанием, а также персональную ответственность водителей и других должностных лиц за их правильную эксплуатацию. Это, в конечном итоге, обеспечит экономное расходование этих дорогостоящих материальных ресурсов и, соответственно, снижение затрат предприятия, использующих в своей деятельности автомобильный транспорт.

## АУДИТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ФОРМЕ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ

Торопова И.С.[1]

[1]*к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

toropova_ira@list.ru

**Введение.** В условиях экономии бюджетных средств, особого внимания заслуживает инвестиционная деятельность. Согласно Закона № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 г., инвестиционная деятельность, определяется как «вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта». При этом Закон № 39-ФЗ от 25.02.1999 г., подчеркивает, что речь идет именно об инвестиционной деятельности в форме капитальных вложений, которые определены следующим образом: «инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты». Таким образом, инвестиционная деятельность в форме капитальных вложений представляет собой основу развития

важнейших отраслей экономики РФ. При этом инвестиционная деятельность в форме капитальных вложений разрешается Закона № 39-ФЗ от 25.02.1999 г. за счет собственных и (или) привлеченных средств инвесторов. Особое значение при этом приобретает аудит инвестиционной деятельности, который необходим на всех стадиях инвестиционного проекта.

На современном этапе развития экономики Российской Федерации, задачи аудита инвестиционной деятельности заключаются в предварительной оценке целесообразности капитальных вложений, обосновании объема привлекаемых средств и сроков реализации инвестиционных проектов, а в последующем - аудит соблюдения этапов реализации инвестиционного проекта в части расходования средств в соответствии с утвержденным планом и соответствия объемов получаемой прибыли запланированному уровню. Таким образом, аудит инвестиционной деятельности охватывает все этапы реализации инвестиционного проекта, от начала планирования до получения прибыли, что существенно отличает его от других видов аудита. В современной экономической литературе и нормативно-законодательной базе по аудиту в РФ, большее внимание уделяется аудиту финансовой отчетности. Однако, как было отмечено ранее, аудит инвестиционной деятельности имеет свои особенности, которые и будут рассмотрены в данной статье.

**Цель и задачи исследований**. Целью исследования является изучить особенности аудита инвестиционной деятельности в виде капитальных вложений. Для реализации поставленной цели следует изучить состав и специфику объектов, субъектов, информационных источников и методов аудиторского контроля инвестиционной деятельности в форме капитальных вложений.

**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 проведения аудита инвестиционной деятельности в соответствии с нормативно-законодательной базой РФ и международными стандартами; анализ – разделение объекта исследования, а именно методики аудита инвестиционной деятельности, на составные части; моделирование – перенос информации об одних объектах на другие; обобщения – позволяющая отразить поученные результаты исследования.

**Результаты исследований.** С учетом того, что аудит инвестиционной деятельности необходим на каждом этапе реализации инвестиционной деятельности, то состав и перечень объектов аудита имеет свою специфику. Объектами аудита инвестиционной деятельности в форме капитальных вложений, выступают инвестиционные проекты, планы капитальных вложений и их выполнение и финансирование, различные виды вновь создаваемого и (или) модернизируемого имущества, в том числе создание и внедрение новой техники, долевая собственность сторон договора по объекту инвестиционной деятельности, которая осуществляется с привлечением внебюджетных средств, бухгалтерский учет и отчетность в части инвестиционной деятельности. Субъектами аудит инвестиционной деятельности в форме капитальных вложений выступают инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов капитальных вложений, представители федеральных, региональных и муниципальных органов управления. В качестве источников информации при проведении аудита могут выступать законодательство в сфере инвестиционной деятельности, нормативно-правовые акты в части регулирования инвестиционной деятельности, нормативно-плановая, договорная, проектно-сметная документация, первичные документы и учетные регистры в части организации учета инвестиционной деятельности в форме капитальных вложений, финансовая отчетность организации. Рассматривая информационную базу аудита инвестиционной деятельности, следует обратить внимание на нормативно-правовые акты в части регулирования инвестиционной деятельности. Регулирование инвестиционной деятельности со стороны государства осуществляется с целью реализации экономической, научно-технической и социальной политики и включает в

себя два составляющих элемента: управление государственными инвестициями и регулирование условий инвестиционной деятельности. Регулирование условий осуществления инвестиционной деятельности осуществляется за счет: системы налогообложения; амортизационной политики; кредитной политики; предоставление бюджетных займов, дотаций, субвенций; политика ценообразования, экспертизы инвестиционных проектов; антимонопольное законодательство. Таким образом, в качестве информационной базы аудита выступают нормативно правовые акты в области каждого из перечисленных направлений регулирования инвестиционной деятельности.

При получении аудиторских доказательств, на всех этапах аудита инвестиционной деятельности следует особое внимание уделять аудиторским процедурам. Перечень которых определен ФСАД 7/2011 «Аудиторские доказательства». Все указанные процедуры получения аудиторских доказательств являются необходимыми при проведении аудита инвестиционной деятельности, однако наиболее важными являются следующие: инспектирование, наблюдение и аналитические процедуры. Это объясняется тем, что при реализации инвестиционного проекта, особое значение приобретает изучение не только первичных документов и учетных регистров, которые зачастую правильно оформлены, а именно фактический осмотр объекта капитальных вложений и соответствие его ранее установленным параметрам и графикам ввода в эксплуатацию. Аналитические же процедуры применяются на всех этапах аудита инвестиционной деятельности, начиная со стадии разработки проекта и заканчивая вводом в эксплуатацию объекта. Полученные аудиторские доказательства должны быть сгруппированы как в хронологическом, так и в систематическом порядке, мониторинг качества аудита должен проводиться на каждом этапе аудита, и приводить к корректировке действий аудиторской группы, и завершается процесс аудита инвестиционной деятельности в форме капитальных вложений аудиторским заключением.

**Выводы.** Аудит инвестиционной деятельности в форме капитальных инвестиций имеет свои особенности. Проведение такого аудита необходимо как на стадии проектирования инвестиционного проекта, так и в ходе его реализации и введения в эксплуатацию. При изучении информационной базы аудита инвестиционной деятельности, особое внимание следует обращать на нормативно-правовые акты, регулирующие ведение инвестиционной деятельности. При осуществлении аудита особенно важны такие аудиторские процедуры как инспектирование, наблюдение и аналитические процедуры.

## МЕЖДИСЦИПЛИНАРНАЯ СВЯЗЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Егорченко Т.И.[1]
[1]*к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
egortatyana@mail.ru

**Введение.** На современном этапе развития экономики России значительно возрастает роль бухгалтерского учета не столько в общепринятом его понимании, как обобщенной информации о хозяйственной деятельности организации и источника формирования отчетных данных, сколько основы для более глубокого анализа экономического состояния, как отдельной организации, так и отрасли, государства в целом. При этом следует учитывать, что бухгалтерский учет и отчетность представляют собой единую гармонизированную и стандартизированную систему документальных показателей. Полученные на этой основе данные бухгалтерского учета и отчетности представляют собой широкий спектр сведений, использование которых после аналитической обработки может служить руководству предприятия для оперативного руководства и управления, устранения возникших проблем и

недостатков, а также для разработки мер по дальнейшему развитию бизнеса в перспективе.

**Целью** данного исследования является обоснование необходимости учета междисциплинарных связей бухгалтерского учета и экономического анализа при преподавании данных дисциплин, а также определение приемов и методов, обеспечивающих получение студентами необходимых знаний и компетенций, применение которых в профессиональной деятельности, обеспечит их конкурентоспособность на рынке труда. Для достижения поставленных целей необходимо решение целого ряда задач, основными из которых является:

- определение наиболее информативных данных бухгалтерского учета;
- выявление методов экономического анализа, источником информации для которых эти данные служат;
- обеспечение взаимосвязи результатов изучения студентами бухгалтерского учета с их способностью применения этих знаний для анализа деятельности организации с целью формирования практических рекомендаций органам управления.

**В результате исследования** выявлено, что при изучении бухгалтерского учета следует учитывать, что предприятие является первым уровнем использования бухгалтерской информации, а формирование полной и достоверной информации о хозяйственной деятельности предприятия – это главная и основная задача бухгалтерского учета. Информация, разработанная для нужд предприятия в процессе бухгалтерского учета и использованная для целей этого предприятия, решает на свои задачи микроуровне. Однако следующим этапом использования показателей должно быть не только составление отчетности, а затем объединение бухгалтерских показателей ряда предприятий, их свод и укрупнение, но и применение их для широкого экономического анализа.

К **методам исследования** при решении данных задач следует отнести изучение литературы, наблюдение, а также практический эксперимент, проведенный в рамках учебного процесса.

Анализируя наиболее распространенные существующие учебники по бухгалтерскому учету и экономическому анализу, можно сделать вывод, что в них очень слабо учтена взаимосвязь данных дисциплин, а также то, что именно данные бухгалтерского учета являются основными и наиболее доступными исходными данными для анализа хозяйственной деятельности организации. Экономический анализ, как самостоятельная научная дисциплина, проводит собственные исследования на основе специальных методологий, обрабатывает полученные материалы с применением статистических методов, а также методов факторного и стохастического анализа и пр. При этом исходные данные для проведения такого анализа, как правило, предоставляются в готовом для использования виде. Задача обучающихся в этом случае сводится к простому применению их в готовых формулах, составлению таблиц и графиков. Такой подход не предполагает получения навыков использования основных видов бухгалтерской информации как источника исходных данных для проведения экономического анализа хозяйственной деятельности организации, что сужает кругозор будущих экономистов, их профессиональную пригодность и конкурентоспособность.

С целью повышения качества получаемого образования и приближения решаемых задач к возможным реальным практическим заданиям необходимо, чтобы обучающиеся могли самостоятельно извлечь необходимые данные для анализа из наиболее доступных бухгалтерских данных. Таким источником информации следует считать бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, а также другие аналитические данные счетов бухгалтерского учета. При этом постановка задания должна определять объект анализа и, возможно, рекомендованные к применению изученные методы экономического анализа, а исходные данные студент должен определить самостоятельно. Такие задания позволят в процессе обучения наглядно продемонстрировать последовательность и взаимосвязь изучаемых дисциплин, обеспечить возможность практического применения полученных ранее знаний

При применении такого подхода к преподаванию данных дисциплин возможно наглядно продемонстрировать, что полученная бухгалтерская информация возвращается организациям, предприятиям в виде заключений и рекомендаций, и на основе этих данных предприятия могут принимать решения по направлениям развития. Движение информации бухгалтерского учета от частного к общему и возврат к частному составляют междисциплинарную практическую связь бухгалтерского учета и экономического анализа.

**Выводы.** Таким образом, из проведенного анализа можно сделать вывод о необходимости учета при разработке учебных программ, лекционных и практических занятий взаимосвязи данных дисциплин, что должно подразумевать включение соответствующих заданий в перечень заданий входного, модульного и выходного контролей. При этом необходимо формулирование исходных данных таким образом, чтобы обучающиеся могли самостоятельно определить необходимые для решения показатели и сформировать их из данных бухгалтерского учета. Такой подход потребует выделения аудиторного времени не только для изучения способов экономического анализа, методики проведения и анализа результатов, но и для определения необходимых исходных данных, что должно найти отражение в учебных программах.

## СЕКЦИЯ КАФЕДРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

(наименование секции)

# ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОБОСНОВАНИЮ ФАКТОРОВ ИНВЕСТИЦИОНОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ

Добровольская О.П.[1], Добровольский А.В.[2]
*[1]к.г.н., доцент кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ имени В.И. Вернадского*
*[2] доцент кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ имени В.И. Вернадского*
opgrets@mail.ru

**Введение.** Процесс интенсификации привлечения инвестиций в экономику регионов ныне рассматривается в качестве важнейшего инструмента развития предприятий различной отраслевой специализации, модернизации материально-технической базы, внедрения инновационных технологий, повышения конкурентоспособности экономики региона в целом, направленного на реализацию оптимальной стратегии регионального эколого-социально-экономического развития. Однако для принятия управленческих решений потенциальному инвестору необходима объективная информация о региональной дифференциации инвестиционной привлекательности, основанная на интегральном подходе к оценке инвестиционной привлекательности региональных проектов, которая позволит выявить наиболее приоритетные виды экономической деятельности.

Анализ современных отечественных и зарубежных методик оценивания инвестиционной привлекательности регионов свидетельствует о том, что построение региональных рейтингов по критерию инвестиционной привлекательности должно базироваться на системном анализе региональной ситуации и возможных путях ее развития, определении факторов, влияющих на реализацию инвестиционных проектов. Публикуемые отечественные рейтинги ориентированы, в основном, на определение инвестиционного потенциала исходя из уровня экономического развития региона. Причем, приоритетными зачастую являются экономические характеристики, и практически нивелируются социальные и экологические факторы оценивания, отражающие специфику функционирования

экологической и социальной составляющей региональной системы. Поэтому, наиболее целесообразным следует считать интегральный подход к процессу инвестиционного оценивания в системе управления региональным развитием, обоснованию которого посвящено данное исследование.

**Результаты исследования.** Под инвестиционной привлекательностью региона следует понимать интегральный, комплексный критерий, характеризующий эффективность капиталовложений в какой-либо проект в пределах региона. На наш взгляд, инвестиционная привлекательность региона формируется под влиянием системы генерирующих и лимитирующих факторов политического, производственного, ресурсно-сырьевого, инновационного, социального, кадрового, финансового, инфраструктурного, инвестиционного, потребительского и экологического характера. Степень влияния вышеуказанных факторов отражается определенным набором показателей, определяющих уровень инвестиционной привлекательности**.** Для оценки инвестиционной привлекательности регионов нами разработан перечень региональных характеристик, оценивающих:

1. Экономико-географическое положение, которое характеризуется близостью региона к границам государства, степенью развития инфраструктуры, наличием транспортных коридоров, приграничных терминалов, нефте-, газопроводов, близостью к столице и промышленным центрам и позволяет инвестору использовать явные преимущества в сфере рыночных коммуникаций;
2. Природно-ресурсный потенциал, который предполагает возможность использования имеющихся минеральных, водных, земельных, лесных, биологических и рекреационных ресурсов;
3. Трудовой потенциал, одной из основных составляющих которого является демографическая ситуация в регионе, характеризующаяся квалификационным уровнем трудовых ресурсов, половозрастной структурой, общей численностью занятых, уровнем среднемесячной оплаты труда, уровнем безработицы;
4. Экономический потенциал, который определяется на основе ВРП в расчете на душу населения, структурой экспорта и импорта, особенностями отраслевой специализации региона;
5. Емкость потребительского рынка, которая характеризуется показателями совокупных издержек домохозяйств, розничного товарооборота и объема реализованных услуг, оплаченных населением;
6. Инфраструктурный потенциал, обеспечивающий возможность снабжения электроэнергией, газом, водой предприятий и населения, который зависит от экономико-географического положения региона, инфраструктурной освоенности и обеспеченности региона;
7. Научно-технический потенциал, который оценивается количеством специалистов, выполняющих научно-технические работы, объемом научных и научно-технических работ (на душу населения), объемом затрат на НИОКР;
8. Инвестиционные преференции, которые характеризуются наличием свободных экономических зон, выступающих действенными механизмами эффективного использования инвестиционных преференций;
9. Инвестиционные риски, предусматривающие учет условий инвестирования и, характеризующиеся наличием гарантий защиты инвестиций, авторитетом местной власти, распределением власти между различными политическими партиями, тенденциями экономического развития региона и вероятностью возникновения экологических проблем.

Следует отметить, что каждая из вышеназванных групп факторов характеризуется возможностью «внутренней» дифференциации в зависимости от особенностей отраслевой структуры региональной системы, а также от специфики функционирования отраслей хозяйства представленных в регионе. Поэтому, в системе факторов, используемых в процессе оценивания, важную роль играет комплексность их подбора, учитывающая региональную отраслевую и функциональную специфику. Причем, чем более широк перечень используемых в процессе оценки факторов, тем выше достоверность полученных результатов.

**Выводы.** Таким образом, множество разнообразных факторов, которые должны быть учтены в процессе оценки, явные и неявные противоречия между ними приводят к

необходимости рассмотрения нескольких вариантов инвестиционных решений, комплексная оценка которых, сопоставление и сравнение по тому или иному критерию, или их совокупности – позволяют выбрать наиболее оптимальный. Однако при традиционном подходе нет объективной уверенности в том, что избранный вариант, действительно является лучшим. Более того, в условиях многовариантности и роста потенциально возможных вариантов решений, действительно оптимальный вариант, как правило, исчезает из поля зрения экспертов. В этой ситуации, актуальным является использование оценочной методики на основе применения математического моделирования, методологически основанного на интегральном подходе к анализу, которая дает возможность инвестору получить разностороннюю, системную информацию об экономических, социальных и экологических аспектах функционирования региональной системы, устранить многие недостатки традиционно существующих методик оценивания, а также найти действительно оптимальный вариант из многочисленной их совокупности в сравнительно короткие сроки и с меньшими затратами средств и труда.

## СЕЛЕКТИВНЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Добровольская О.П.[1], Добровольский А.В.[2]
*[1]к.г.н., доцент кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
*[2] доцент кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
opgrets@mail.ru

**Введение**. Денежно-кредитная политика любого государства направлена на регулирование объема платежных средств в экономике. Ответственность за осуществление денежно-кредитной политики в Российской Федерации возложена на Центральный банк (ЦБ), основными задачами которого являются: регуляторное воздействие на банковский сектор с целью обеспечения максимально эффективного использования финансовых ресурсов и управления рисками, передача дополнительных платежных средств и стимулирование кредитной деятельности, содействие подъему экономики при наличии факторов производства, ожидающих своего применения.

Денежно-кредитная политика в периоды экономического спада, нарастания кризисных явлений, должна иметь ограничительную направленность, учитывать особенности регионального развития и специализации, устранять причины вызывающие кризисные явления, с использованием наиболее целесообразных методов регулирования денежно-кредитной системы. Однако в последнее время использование традиционных методов косвенного и прямого регулирования денежно-кредитного механизма не позволяет достичь пропорционального экономического развития и способствует накоплению негативных факторов рынка, способных привести к росту кризисных явлений в экономике. В связи с этим, возникает необходимость в дополнительных исследованиях и анализе приоритетных направлений реализации денежно-кредитной политики государства в новых экономических условиях, что и стало целью настоящего исследования.

**Результаты исследования**. Традиционно, во всех экономических системах, денежно-кредитная политика является эффективным средством осуществления общей политики сбалансированного экономического развития и осуществляется в тесной взаимосвязи с общей финансово-экономической политикой, проводимой государством посредством бюджетной политики, политики ценообразования, политики внешнеэкономических обменов. Застой в денежно-кредитной политике, умноженный на традиционный консерватизм коммерческих банков, серьезно сдерживает развитие экономики, сказывается на деятельности органов исполнительной власти, региональных подразделений ЦБ, сковывая их

инициативу и возможности координации действий. Кризис, в свою очередь, дает шанс разрешить накопившиеся проблемы и принять меры по их предотвращению. Поэтому, отправной точкой выхода из финансово-банковского кризиса, увлекающего за собой всю экономическую и социальную сферы государства, является пересмотр регуляторной политики ЦБ в комплексе с мерами, направленными на макроэкономическую стабилизацию.

Селективная кредитная политика контроля предполагает установление системы ограничителей для коммерческих банков с целью ориентации кредита на цели, соответствующие стратегии социально-экономического развития регионов, экономический рост и равномерное развитие отраслей экономики.

Селекция кредитной деятельности может осуществляться различными способами, например, путем применения льготных процентных ставок и их компенсации со стороны государства, предоставления возможностей переучета кредитов в ЦБ, формирования рекомендаций банкам, предприятиям и населению в части эффективного использования ссуд, а также в отношении депозитных сделок.

Селективный контроль должен применяться в тех сферах, где другие методы регулирования недостаточны. В настоящее время требуется их применение в следующих секторах:

- в секторе потребительского кредита: финансирование продажи в рассрочку контролируется либо путем установления фиксированного объема кредитов, выделяемых финансирующим учреждением, либо посредством закрепления условий предоставления ссуды (размер первой выплаты, максимальный срок ссуд, максимальной доли расходов на обслуживание кредита в совокупных доходах заемщика и т.д.);
- в секторе капитального строительства: специальные ссуды на строительство должны пользоваться преимуществами в отношении сроков предоставления и процентных ставок, а также возможностью внелимитного переучета в ЦБ;
- в секторе кредита для экспорта: заемщики должны пользоваться льготными процентными ставками и преимуществами условий переучета в ЦБ;
- в сфере реального производства: необходимо обеспечить пропорциональное развитие всех отраслей экономики, используя имеющиеся механизмы бюджетно-кредитного регулирования, направленные на компенсацию негативных последствий рыночной экономики в отдельных сферах;
- в сфере импорта: преимущества должны отдаваться кредитованию импорта технологий и средств развития инноваций, имеющих своей целью скомпенсировать отставание в развитии производительных сил, что сдерживает развитие экономических отношений в обществе. Такие кредиты также должны иметь преимущества при переучете в ЦБ.

Но чтобы селективный инструментарий заработал необходимо совершенствование правовой базы и внесение изменений в требования по оформлению кредитов, которые могут, при возникновении необходимости, быть переуступлены коммерческими банками. Селективный контроль может также распространяться на отдельные операции. В частности, на наш взгляд коммерческие банки должны получать предварительное разрешение ЦБ на открытие любого кредита, который доведет определенно до предельно-разрешенного уровня общий объем ссудных выплат одному предприятию. Учитывая, что селективные методы проведения денежно-кредитной политики должны применяться избирательно, с учетом федеральной и региональной социально-экономической политики было бы целесообразно при региональных подразделениях ЦБ, за счет перераспределения имеющейся штатной численности, создать соответствующие подразделения, а на уровне государства и регионов организовать специальные кредитные советы, деятельность которых была бы направлена на повышение общественной эффективности финансово-кредитной системы, решение возникающих проблем и противоречий. Необходимость образования региональных кредитных советов обусловлена также диспропорциями социально-экономического развития регионов, различиями в специализации и концентрации производства, распределении ресурсов и особенностями общественного разделения труда. При таком подходе селективная

кредитная политика могла бы использовать преимущества региональной концентрации кредитных ресурсов, способствовала усилению банковской дисциплины, налаживанию сотрудничества между региональными подразделениями ЦБ, коммерческими банками и органами исполнительной власти.

**Выводы.** Существующая система организации деятельности ЦБ, и особенно его региональных подразделений, должна быть адаптирована к существующим условиям функционирования экономики. Для этого необходимо улучшить взаимодействие субъектов регуляторной политики и совершенствовать селективный инструментарий контроля и регулирования кредитной деятельности.

Реализация комплекса мер селективной кредитной политики позволит преодолеть ведомственные и корпоративные барьеры, препятствующие развитию банковского сектора и экономики в целом.

Внедрение селективных методов контроля и регулирования денежно-кредитного механизма функционирования рынка позволит избежать диспропорций в развитии рыночных отношений в экономике государства.

## УЧЕТ ЦИКЛИЧНОСТИ ПРИ ПРОГНОЗИРОВАНИИ УРОЖАЙНОСТИ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Онищенко С. К.[1]

*[1]к.э.н., доцент кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского.*

magnitikus@mail.com

**Введение**. В Российской Федерации вопросам обеспечения продовольственной безопасности и продовольственной независимости отводится первостепенное значение. В рамках Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации была разработана и реализуется Государственная программа «Развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы», которая предусматривает «комплексное развитие всех отраслей и подотраслей, а также сфер деятельности агропромышленного комплекса (АПК) с учетом вступления Российской Федерации во Всемирную торговую организацию», в частности, планируется доведение валового сбора зерновых и зернобобовых в 2020 г. до 115 млн. т.

**Цель и задачи исследования.** Изучить влияние фактора цикличности при прогнозировании урожайности зерновых культур в Российской Федерации.

**Результаты исследования.** Основной количественной характеристикой производства зерновых в государстве выступает валовой сбор. За период с 1995 г. по 2015 г. урожайность зерновых в Российской Федерации выросла на 80,2 %. При этом, директор ВНИИ экономики сельского хозяйства, академик И.Г. Ушачёв отмечает крайне низкую устойчивость отечественного зернового производства. Неустойчивость производства зерновых может являться следствием циклического характера развития экономических процессов.

Рассматривая теоретические и методологические вопросы экономической цикличности А.Н. Тарасов, С.Е. Щитов и др. отмечают «бесперспективность планирования экономической динамики как линейного, растущего процесса, … что в конечном итоге ведет к значительным экономическим потерям и дополнительным расходам».

Цикличность экономических процессов была установлена учеными уже достаточно давно и объяснялась различными факторами. Так, в сельском хозяйстве, цикличность объяснялась сезонным характером производства и его особенностями, в частности, зерновое производство во многом зависит от погодных условий.

Для прогнозирования урожайности зерновых в Российской Федерации составим уравнение тренда, которое включает в себя линейную и периодическую составляющую и

описывается тригонометрической функцией, например, функцией синуса. Уравнение тренда урожайности зерновых будем искать в виде:

$$y = a_1 t + a_2 \sin(a_3 t + a_4) + a_5, \quad (1)$$

где $y$ – уровень урожайности;

$t$ – обозначение времени (начиная с 1);

$a_1$; $a_2$; $a_3$; $a_4$; $a_5$ – параметры уравнения тренда.

В расчетах использовались регрессионные модели, численные значения которых получены с помощью программы SPSS Statistics 19 триальной версии. Построение выявленных линейных и нелинейных зависимостей осуществлялось с помощью Microsoft Excel 2013. Полученное уравнение тренда динамики урожайности зерновых культур в РФ за период с 1995 г. по 2015 г. имеет вид:

$$Y_{Ц}^{P} = 0,456t + 1,580sin(1,035t - 0,597) + 13,730; \qquad R^2 = 0,804. \quad (2)$$

Полученное линейное уравнение тренда позволяет вычислить период колебаний цикла урожайности зерновых культур в РФ, которое за период с 1995 г. по 2015 г. составляет примерно 6 лет. За время, равное половине периода, урожайность из своего минимума достигает максимального значения. Абсолютное значение изменения урожайности за это время в России составляет 4,5 ц/га.

**Выводы.** Учет циклического характера изменения урожайности позволяет сделать вывод о том, что при неизменных посевных площадях под зерновые в Российской Федерации валовой сбор в 2016 г. составит 104,06 млн. т, в 2017 г. – 100,52 млн. т, а в 2018 г. – 103,62 млн. т.

## ВОПРОСЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Остовская А.А.
*к.н.гос.упр., доцент кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ им В.И. Вернадского*
nastasy.ver@yandex.ua

**Введение.** Процесс реализации реформ в экономике и переход к инновационному типу развития как показывает опыт ряда развитых стран невозможен без более тесного взаимодействия государства и бизнеса, а для активизации этого процесса с успехом используется современный инструментарий, который действует в рамках государственно-частного партнерства (ГЧП).

**Цель.** Рассмотреть взаимодействие органов власти и бизнеса при реализации ГЧП, а также проанализировать факторы, оказывающие на него влияние.

**Результаты исследования.** Государственно-частное партнерство представляет собой систему отношений между органами государственной власти и представителями предпринимательской сферы, при реализации которых ресурсы обоих партнеров объединяются с соответствующим распределением рисков, ответственности и вознаграждений между ними, для взаимовыгодного сотрудничества на долгосрочной основе в создании новых и модернизации действующих объектов, нуждающихся в привлечении инвестиций.

Важнейшей особенностью ГЧП, что отличает его от других форм взаимодействия государства и бизнеса, является функционирование в условиях смешанной экономики, что основывается на взаимодействии государственной и частной форм собственности, определяя специфику отношений присвоения. Такое партнерство обеспечивает выбор наиболее эффективных путей использования как государственной, так и частной собственности, поскольку происходит их трансформация. В результате создается комбинированная форма собственности, что обеспечивает синергетический эффект.

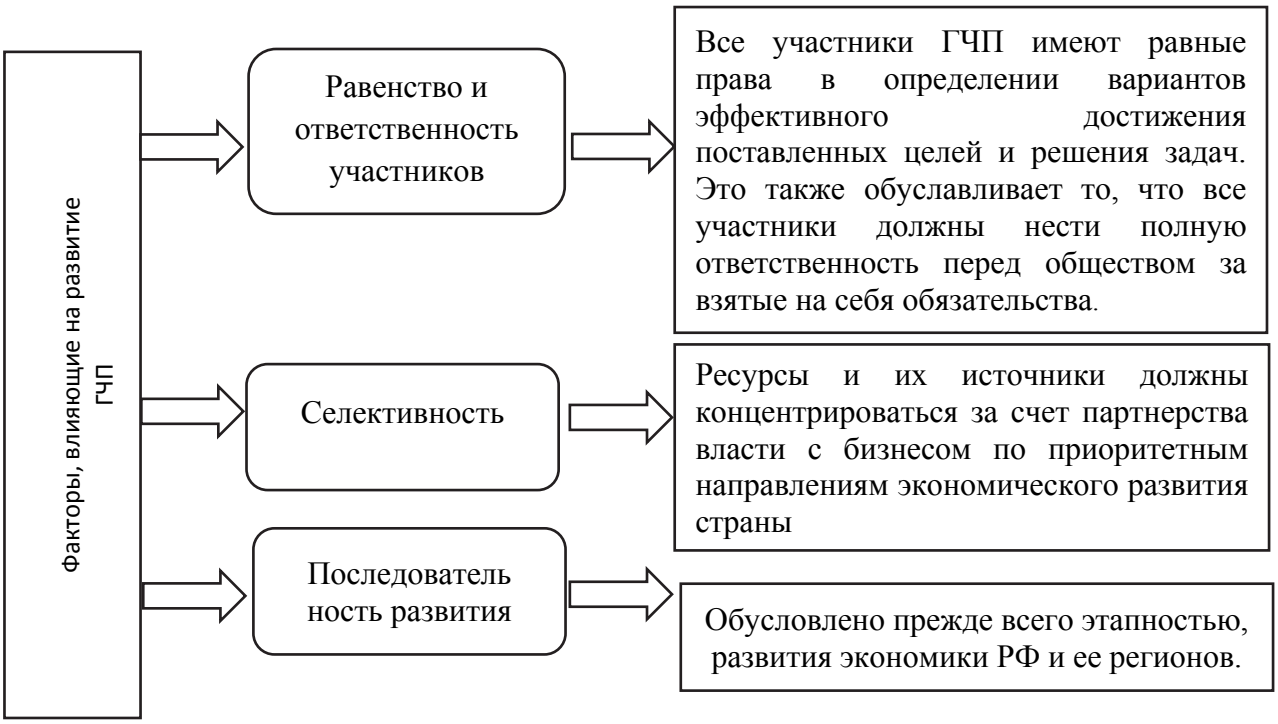



Рис. 1. Факторы, влияющие на развитие ГЧП

Совместная разработка концепций, государственных программ представителями органов власти и представителями частного капитала в рамках единого правового поля прежде всего даст возможность повысить производительность выполнения функций государства, увеличить прибыль частных участников, а также удовлетворить материальные и духовные потребности людей, обеспечить охрану их прав и законных интересов.

Инструментарий реализации государственно-частного партнерства зависит от многих факторов (Рис 1), и должно обеспечить согласование интересов государства. Главной задачей государства является снижение барьеров в вовлечении бизнеса в инновационную сферу, что предусматривает уменьшение коммерческого риска и длительности срока окупаемости вложений, что можно осуществить различными способами и формами: прямого; прямого паевого и косвенного финансирования различных стадий инновационного цикла.

Следует подчеркнуть, что при реализации проектов используемые механизмы сотрудничества государства и частного бизнеса дифференцируются согласно объема передаваемых частному партнеру прав собственности, инвестиционных обязательств сторон, принципов разделения рисков между партнерами, ответственности за проведение различных видов работ. Можно отметить несколько уровней такого взаимодействия (Рис.2.).

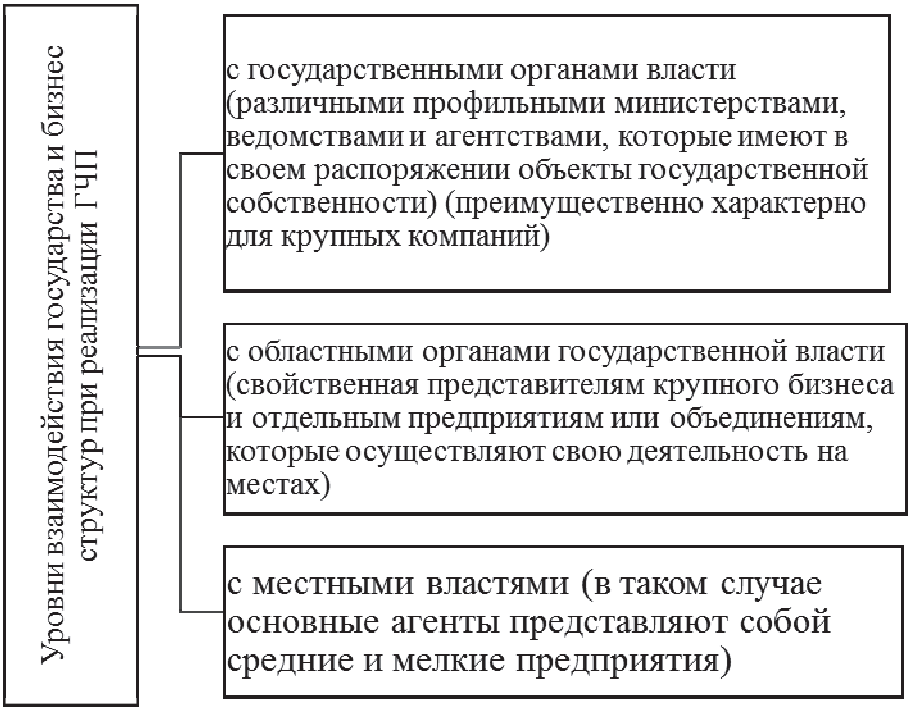



Рис.2. Уровни взаимодействия органов власти с представителями бизнеса при реализации ГЧП

**Вывод.** Следует отметить, что ГЧП дает возможность удовлетворить интересы государства в вопросах развития и эффективном управлении объекта без вложения значительных бюджетных средств и в сохранении за собой регуляторных функций (контроля за ценообразованием, безопасностью, составом и качеством предоставляемых услуг), а также представителя бизнес структуры, в возможности реализации инвестиционного проекта, разделения рисков с государством и обеспечении источников возврата вложенных в ГЧП-проект средств. Также в результате данного взаимодействия происходит и удовлетворение интересов населения, как потребителя в гарантированном предоставлении социально значимой услуги с высоким уровнем качества по доступной цене.

## СЕКЦИЯ КАФЕДРЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ И БАНКОВСКОГО ДЕЛА

(наименование секции)

# НЕОБХОДИМОСТЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ ДОСТУПНОСТИ

Мочалина О.С.[1]

[1]*к.э.н., доцент кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

mochalinaos@gmail.com

**Введение.** В связи с интенсивным развитием банковских услуг, постоянным внедрением усовершенствованных технологий, возникает необходимость изучения возможности получения всего спектра банковских услуг населением независимо от региона проживания и финансового положения.

**Цель и задачи исследования** – раскрытие сущности и содержания индикаторов финансовой доступности, способов их измерения, а также их влияние на уровень

потребления банковских услуг.

**Методы исследования** – абстрактно-логический, обобщенных показателей, диалектический.

**Результаты исследования.** В августе 2015 года Центральным банком Российской Федерации был завершен пилотный проект, в рамках которого был осуществлен расчет индикаторов финансовой доступности в части предложения финансовых услуг.

По определению Центрального банка Российской Федерации, финансовая доступность – это показатель, который характеризует состояние финансового рынка, при котором все дееспособное население страны, а также субъекты малого и среднего предпринимательства имеют полноценную возможность получения базового набора финансовых услуг (услуги страхования, кредитования, формирования сбережений и платежные услуги).

Показателей, рассчитанные ЦБ РФ в рамках индикаторов финансовой доступности представляет собой следующую структуру:

1) инфраструктура предоставления финансовых услуг:
- количество кредитных организаций;
- количество подразделений кредитных организаций;
- количество микрофинансовых организаций;
- количество кредитных потребительских кооперативов;
- количество субъектов страхового дела;
- количество банкоматов;
- количество платежных терминалов;
- количество платежных карт;
- количество открытых счетов.

2) востребованность финансовых услуг:
- счета физических лиц;
- сбережения физических лиц;
- кредиты/займы физических лиц;
- кредиты/займы субъектам малого и среднего предпринимательства;
- платежные услуги;
- страхование.

3) качество финансовых услуг:
- индекс защищенности заемщиков и кредиторов;
- индекс полноты кредитной информации (кредитной истории).

Представленные показатели разработаны Центральным банком Российской Федерации и отражают необходимые элементы финансовой системы, которые могут способствовать развитию финансовых отношений, увеличивать количество услуг, которыми могут пользоваться клиенты.

Отметим, что каждая из групп показателей финансовой доступности соответствует определенному направлению деятельности финансовых учреждений. Таким образом, показатели оценивают, как количественные характеристики деятельности, которые определяют, насколько легко, быстро и с наименьшими затратами население может получить финансовые услуги, так и качественные характеристики, позволяющие повысить привлекательность финансовых услуг и повысить доверие население к данной системе.

Повышение уровня финансовой доступности в целом будет способствовать активизации механизма развития инвестиционных процессов в регионах Российской Федерации.

Результаты проведенного анализа позволили выявить специфические проблемы, которые присущи Российской Федерации в отношении доступности финансовых услуг. к ним можно отнести следующие:
- наиболее часто потребителями используются те услуги, инициатором которых изначально были третьи лица или государство;
- низкий уровень финансовой грамотности ограничивает финансовую доступность многих

современных банковских услуг;
- существует высокая степень зависимости между уровнем дохода граждан и их финансовой активностью;
- значительно выше доступность финансовых услуг для жителей больших городов, чем для жителей маленьких городов и сельской местности;
- пользование кредитными продуктами значительно превышает уровень пользования депозитными продуктами;
- отмечается низкий уровень использования страховых услуг и нетрадиционных банковских услуг.

Финансовые услуги в Российской Федерации имеют огромный потенциал для развития, так как большая часть населения не в полной мере использует возможности финансового рынка, что, в свою очередь, не позволяет получить все возможные выгоды.

**Выводы.** Доступность финансовых услуг в значительной мере влияет на хозяйственно-экономическую активность населения, может задерживать или стимулировать экономическое развитие отдельного индивидуума, что может повлиять и на экономическое состояние государства в целом. Недостаточное развитие финансовых услуг в регионах позволяет выявить потенциал для дальнейшего развития и определить важнейшие направления активизации со стороны регулирующих инстанций.

## СЕКЦИЯ КАФЕДРЫ МЕНЕДЖМЕНТА

# ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИЗАЦИИ ОБРАЗОВАНИЯ И ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МИРОВОЗЗРЕНИЯ

Чугунова Т.Н.[1]
*[1]доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.г.н., доцент*
tanya.chugunova2014@yandex.ru

**Введение.** В условиях нарастания экономического и, соответственно, экологического кризиса, экологизация как комплекс мер по обеспечению экологической безопасности становится объективной закономерностью, необходимым условием экономического развития страны.

**Целью исследования** является изучение сущности экологизации образования и особенностей формирования экологического мировоззрения в контексте перехода человеческого общества к постиндустриальной экономике.

**Результаты исследования.** В широком смысле под экологизацией понимают процессы, связанные с оптимизацией и гармонизацией отношений между обществом и природой, проникновение экологического подхода и экологических принципов во все виды и сферы жизнедеятельности людей.

Реймерс Н.Ф. отмечает, что «экологизация — это процесс неуклонного и последовательного внедрения систем технологических, управленческих и других решений, позволяющих повышать эффективность использования естественных ресурсов и условий наряду с улучшением или сохранением качества окружающей природной среды (или вообще среды жизни) на локальном, региональном и глобальном уровнях».

В «Социально-экологическом словаре» отмечено, что «экологизация – понятие, раскрывающее процесс проникновения экологического подхода, экологических принципов в различные виды и сферы жизнедеятельности людей».

Задача сохранения качества окружающей природной среды дает понимание того, что

процесс экологизации должен внедряться на всех уровнях управления - от отдельных предприятий до государственных органов и охватить все сферы общественной деятельности. Это определило формирование таких понятий как экологизация экономики, экологизация производства, экологизация технологий, экологизация потребления, экологизация науки, экологизация законодательства и экологизация образования (табл. 1).

Таблица 1

**Подходы к определению понятий «экологизация экономики», «экологизация производства», «экологизация технологий», «экологизация потребления», «экологизация науки», «экологизация законодательства» и экологизация образования»**

| Термин | Значение | Автор |
|---|---|---|
| Экологизация экономики | «Процесс внедрения и реализации принципов рационального природопользования и минимизации негативного воздействия на экологические объекты при осуществлении антропогенной деятельности.<br>Внедрение в хозяйственную практику экономических принципов устойчивого развития. В отличие от прошлых преимущественно техногенных этапов производственного развития при этом вводятся целевые экологические ограничения» | Интернет-ресурс |
| Экологизация производства | «Пути совершенствования разработанных и создание новых технологических процессов, которые наиболее полно обеспечивают принцип сохранения экологического равновесия. Основными направлениями экологизации производства являются разработка и научное обоснование новых технологических процессов, оптимизация использования природных ресурсов, а также комплексное и многоразовое их использование; рекультивация природной среды»<br>«Инструмент обеспечения экологической безопасности и достижения устойчивого развития, интегрирующий социо-эколого-экономические процессы, основанные на принятии взаимосвязанных экономических, технико-техно-логических, социальных решений, способствующих эффективному достижению экологических целей и задач в эколого-экономический производственной системе» | Мусиенко Н.Н. и др.<br>Ферару Г.С. |
| Экологизация технологий | «Мероприятия, направленные на предупреждение негативного воздействия производственных процессов н природную среду. Осуществляется путем внедрения безотходных технологий или сведения до минимума вредных выбросов и сбросов»<br>«Разработка, выбор, внедрение и рациональное использование в производстве технологий, отвечающих современным требованиям сохранения качества окружающей среды» | Мусиенко Н.Н. и др.<br>Гейвандов Э.А. |
| Экологизация потребления | «Изменение предпочтений потребителей в сторону экологически чистой продукции и товаров, не загрязняющих окружающую среду» | Экологический энциклопеди-ческий словарь |

| | | |
|---|---|---|
| Экологизация науки | «Выявление и обследование связей, существующих между изучаемым той или иной естественнонаучной или социально-экономической наукой объектом и окружающей его природной средой» | Социально-экологический словарь |
| Экологизация законодатель-ства | «Внедрение норм экологического права в акты тех отраслей законодательства, которые регулируют управленческую, хозяйственную, рекреационную и иную деятельность, в той или иной степени воздействующую на окружающую природную среду; экологизации подлежат, прежде всего, административное, гражданское, трудовое, уголовное и другие отрасли законодательства» | Голиченков А.К. |
| Экологизация профессиональ ного обучения | «Процесс совершенствования (обновления, перестройки) реализуемых в учебном учреждении образовательных программ или создание новых программ, направленных на овладение будущими специалистами экологической составляющей содержания образования, усвоение которых призвано обеспечить формирование разносторонне развитой личности, подготовленной к воспроизведению (сохранению) и развитию материальной и духовной культуры общества» | Морозова Н.В. |

В условиях устойчивого развития экономики экологизация общественного сознания является важнейшим требованием и связывается не только с получением в каждой сфере деятельности необходимых научных экологических знаний, но и с экологическим образованием, которое направлено на формирование экологического мышления, экологического сознания, экологической культуры, что и определило широкое распространение в научной литературе таких понятий, как экологизация мышления, экологизация образования, экологизация сознания. И, наконец, необходимо прилагать усилия на понимание и осознание каждым человеком роли природы в жизни человеческого общества, на формирование экологической культуры иными словами – на формирование экологического мировоззрения.

В настоящее время происходит постоянное совершенствование экологического образования, поэтому проблематика исследований данного направления является актуальной. В работе Морозовой Н.В., посвященной исследованию процесса экологизации образования отмечается, что «последовательные этапы формирования экологической культуры специалиста и соответствующие ее компонентам цели экологического обучения специалистов, которые одновременно являются и целями экологизации их обучения оставляют: экологическая грамотность → экологическая образованность → профессиональная компетентность в части её экологического компонента → экологическая культура. В соответствии с ними определяется содержание экологического обучения специалистов и, тем самым, контекст экологизации их образования (личностно-значимый, научный, профессиональный, мировоззренческий и поведенческий)».

**Выводы.** Экологическое мировоззрение становится важным показателем общественной активности и сознательности молодого специалиста. Его формирование – сложный процесс, который должен обеспечиваться согласованным влиянием политики, права, науки, производства, искусства и образования, а также определением необходимого объема знаний и разработкой учебных программ для каждого направления и профиля подготовки бакалавров и магистров.

# ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В АПК РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Чернецова Г.М.[1]
[1]*доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н., доцент*
galina-crimea@mail.ru

**Введение.** Сельское хозяйство представляет сложную производственную систему с развитыми горизонтальными, вертикальными связями и многочисленными компонентами. Фактором роста социально-экономического потенциала сельских территорий является развитие сельскохозяйственных кооперативов и их первичных звеньев – малых сельскохозяйственных товаропроизводителей. В Российской Федерации в 2013 году малые формы хозяйствования имели 35% сельскохозяйственных угодий, в них производится 52% валовой сельскохозяйственной продукции

**Целью исследования** является анализ проблем развития малых форм хозяйствования в агропромышленной сфере Республики Крым.

**Результаты исследования.** Крестьянские хозяйства, семейные фермы - наиболее динамично развивающаяся часть отечественного АПК. Численность фермерских хозяйств на 1.01.2014 г. составляло 268336 хозяйств, из них крестьянские фермерские хозяйства (юридические лица) – 56592, главы КФХ – 131961, индивидуальные предприниматели – 79783. Средний размер земельного участка фермерского хозяйства составлял 162,8 га.

Показатели деятельности малых форм хозяйствования в Республике Крым отстают от средних показателей Российской Федерации. В Республике Крым на 1 января 2014 года зарегистрировано 1652 сельскохозяйственных предприятия, из которых 1075 фермерских хозяйств, 62 производственных кооператива. Во владении и пользовании малых сельскохозяйственных предприятий республики имеется 141 тыс. га земель, что составляет 8% от общей площади земель сельскохозяйственного назначения. Доля малых предприятий в общем объеме сельскохозяйственного производства Крыма составляет 25%.

Серьезной проблемой создания и развития сельскохозяйственных предприятий является формирование стартового капитала. Низкий уровень доходов мелких производственных кооперативов, КФХ и личных подсобных хозяйств не позволяют им приобрести новую технику и оборудование, удобрения и средства защиты растений, а малые объемы производства ограничивают их доступ на рынки сбыта. Крупные торговые организации не хотят взаимодействовать с мелкими товаропроизводителями. Всё это снижает конкурентоспособность малых форм хозяйствования на селе.

Одной из причин слабого развития фермерских хозяйств является неразвитость их производственно-экономических связей и кооперирования между собой и с другими предприятиями АПК. Особенно остро стоит проблема создания и развития сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов. Доработка, переработка и реализация выращенной продукции, выполнение основных функций обслуживания и обеспечения фермерских хозяйств и ЛПХ требуют объединения усилий, части капитала и ресурсов многих хозяйств. Создание снабженческо-сбытовых кооперативов позволяет мелким сельскохозяйственным товаропроизводителям противостоять посредническим и торговым структурам.

Развитие крестьянских фермерских хозяйств и индивидуального предпринимательства в сельском хозяйстве осуществляется волнообразно. Рост основных показателей деятельности малых форм хозяйствования коррелируется с решениями государства по финансовой поддержке создания крестьянских фермерских хозяйств и их становления.

В Республике Крым наряду с федеральной программой разработана и утверждена региональная Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2015 - 2017 годы. В ее

подпрограмме «Развитие малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе Республики Крым» предусмотрены формы поддержки начинающих фермеров: грант на создание и развитие хозяйств; грант на создание или реконструкцию животноводческих ферм, возмещение затрат при оформлении в собственность земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения; возмещение части процентной ставки по долгосрочным, среднесрочным и краткосрочным кредитам, взятым малыми формами хозяйствования.

В то же время, многие хозяйства не используют данные возможности в силу следующих причин: отсутствие у руководителей малых предприятий полной информации об условиях получения государственной поддержки, о сроках и процедуре ее получения; недостаток юридических и организационных знаний и навыков по формированию пакетов документов и сопровождению заявок на получение грантов и субсидий; отсутствие финансовых ресурсов для оплаты услуг специалистов, способных решить данные вопросы.

Одним из путей решения данной проблемы, а также проблемы развития процесса кооперирования малых форм хозяйствования является оказание информационной и юридической помощи со стороны местных органов власти и ассоциаций сельскохозяйственных товаропроизводителей. Однако ассоциации фермерских хозяйств созданы не во всех районах, отсутствует заинтересованность органов власти в работе с малыми субъектами хозяйствования.

Вовлечению местных органов власти в эту работу может способствовать введение в систему контролируемых социально-экономических показателей развития района таких показателей, как количество грантов и субсидий, полученных субъектами хозяйствования района, количество сельскохозяйственных снабженческо-сбытовых и обслуживающих кооперативов, создание и функционирование в районе ассоциации крестьянских фермерских хозяйств и сельскохозяйственных производственных кооперативов второго уровня.

**Выводы.** Для устойчивого развития малых форм хозяйствования агропромышленного комплекса в Республике Крым необходимы:

- широкое информирование мелких сельскохозяйственных товаропроизводителей о действующих государственных федеральных и региональных программах поддержки;
- обеспечение доступности и прозрачности процедуры предоставления государственной помощи субъектам хозяйствования;
- организация фермерскими хозяйствами и индивидуальными предпринимателями первичной ассоциации на уровне района;
- обеспечение содействия органов местной власти сельскохозяйственным товаропроизводителям в развитии кооперации.

## О НЕКОТОРЫХ ИНСТРУМЕНТАХ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА

Дышловой И.Н.[1], Прохорова О.В.[2]
[1]*профессор кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, д.э.н., доцент*
[2]*ассистент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
dintur@mail.ru

**Введение.** Известно, что механизм управления любого предприятия и его организационно-экономические составляющие находятся в прямой зависимости от финансово-экономического результата хозяйственной деятельности субъекта предпринимательства. Выявление и анализ известных, разработка совершенно новых инструментов и технологий сложной структуры организационно-экономического механизма управления предприятиями санаторно-курортного комплекса, должны соответствовать условиям необходимой достаточности и быть доступными для применения. Следуя данному представлению, возник применяемый на практике комплекс инструментов, технологий

обработки данных и методика применения для задач совершенствования санаторно-курортного комплекса.

**Целью исследования** является изучение особенностей некоторых инструментов моделирования, диагностики, анализа целей, критериев, показателей, процессов и потоков, интеграции, кластеризации, управления сложными системами.

**Результаты исследования.** На рис. 1 показана структура взаимосвязей механизма управления предприятиями и санаторно-курортным комплексом в целом. Структура предоставляет возможность показать иерархический характер по управлению, территории, механизму и методологии принятой в исследовании.

Рис. 1. Структурные взаимосвязи механизма управления санаторно-курортного комплекса

Эффективность механизма управления санаторно-курортного комплекса и его организационно-экономические компоненты связаны непосредственно с учетом «человеческого фактора» и фактора ЛПР в частности. В работе ученых Обнинского центра психологических исследований приведен отчет международной группы ученых по исследованию «человеческого фактора» (табл. 1).

Каждый фактор или причина оказывает воздействие на хозяйственную деятельность предприятий санаторно-курортного комплекса в общем, на систему управления и поведение персонала в сложных ситуациях.

Таблица 1

**Факторы влияния на работу предприятия**

| № п/п | Название |
|---|---|
| 1 | Цели и стратегии |
| 2 | Функции управления и надзора |
| 3 | Внешние факторы влияния |
| 4 | Распределение ресурсов |
| 5 | Координация работ |
| 6 | Управление человеческими ресурсами |
| 7 | Определение и внедрение процедур |
| 8 | Организационная культура |
| 9 | Профессиональное обучение персонала |
| 10 | Организационное значение |
| 11 | Организационное обучение |
| 12 | Коммуникации |

Процесс развития и совершенствования механизма управления отражается в приведенных позициях таблицы 1 и отвечает принятой в работе методике. Выделим некоторые составляющие определений указанных факторов.

Цели и стратегии определяют факторы деятельности предприятий СКК, как правило, соответствуют стремлениям высшего уровня, определяют приоритеты в системе социальных ценностей, координацию работ (позиция 5), управление человеческими ресурсами (позиция 6), распределение ресурсов (позиция 4), определяют долгосрочное планирование. Только если заявленные цели и стратегии отвечают фактическим потребностям общества в целом, то ошибки «человеческого фактора» будут минимальны. Сравнительный анализ предприятий по позициям таблицы 1 требует разработки экспертных инструментов и сбора соответствующих данных.

Альтернативность инструментов совершенствования базируется методическом подходе, основанном на методе главных компонент, который позволяет проводить кластеризацию в признаковом пространстве меньшей размерности. Предлагаемый итерационный процесс (рис.2) позволяет находить и прогнозировать результативность функционирования санаторно-курортного кластера.

Рис. 2. Итерационный процесс формирования оценки эффективности кластера

**Выводы.** Из вышеизложенного следует, что для максимального эффекта управления предприятиями санаторно-курортного комплекса имеется необходимость разработки инструментария и технологии доступного прогноза и предвидения качественного поведения изучаемой системы. Для этого первостепенно необходимо выявлять особо важные

организационно-экономические инструменты механизма управления в целом и вносить коррективы, в соответствии с возникающими требованиями. Для многих сложных иерархических систем, для настройки параметров (идентификации) прогнозных моделей, довольно непросто использовать данные, характеризующие генезис процесса. Такие алгоритмы опираются на мышление, восприятие, способность предвидения у человека. Наиболее адекватные алгоритмы механизма управления предприятиями санаторно-курортного комплекса должны оперировать несколькими параметрами из множества параметров, которые описывают систему в целом. Компьютерные технологии на базе предложенных алгоритмов позволяют сворачивать множество показателей (инструментов механизма управления), характеризующих систему управления, в несколько показателей, которые используются в механизме управления. Многокритериальное моделирование, функции конкурентного сходства и набор полученных интегральных показателей адекватно отражают изменения деятельности предприятий санаторно-курортного комплекса, а также могут служить наполнением соответствующей системы поддержки управления для анализа, диагностики, прогнозирования и принятия эффективных решений в сложной системе взаимодействия всех инструментов организационно-экономического механизма управления.

## ОСОБЕННОСТИ ВЫБОРА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ В КУРОРТНОМ РЕГИОНЕ

Кузьмич В.А.[1]
[1]*старший преподаватель кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
kuzmich.vika2010@yandex.ru

**Введение.** Стратегической целью повышения эффективности рекреационного природопользования Республики Крым является создание конкурентоспособной рекреационной отрасли, которая бы всесторонне удовлетворяла потребности рекреантов в оздоровлении, лечении и отдыхе, способствовала бы развитию экономики путем создания новых рабочих мест, налоговых и валютных поступлений, сохранения, воспроизводства, недопущения деградации и ухудшения оздоровительных и лечебных свойств курортообразующих ресурсов региона.

Достижению этой цели может способствовать разработка механизма формирования и реализации стратегии развития рекреационной отрасли, которая будет включать несколько последовательных этапов:

1) разработка целевых ориентиров развития курортного региона с учетом интересов субъектов природопользования;

2) оценка качества курортообразующих ресурсов в контексте эффективного природопользования курортного региона;

3) выбор альтернатив развития рекреационной отрасли курортного региона;

4) разработка стратегии развития рекреационной отрасли курортного региона;

5) реализация и контроль стратегии развития рекреационной отрасли курортного региона.

**Целью исследования** является выявление особенностей выбора стратегии развития рекреационной отрасли в курортном регионе.

**Результаты исследований.** Выбор альтернатив развития рекреационной отрасли курортного региона реализуется на основе оценок качества курортообразующих ресурсов и эффективности природопользования курортных регионов. Учитывая их, можно разработать конкретные задачи по реализации стратегии развития рекреации (табл. 1).

*Таблица 1*

**Альтернативные варианты стратегии развития рекреационной отрасли курортных регионов**

| Эффективность рекреационного природопользования | Качество курортообразующих ресурсов | | |
|---|---|---|---|
| | высокое | среднее | низкое |
| высокая | создание природных рекреационных комплексов; исследование новых форм хозяйствования и собственности; стимулирование развития предпринимательства | создание форм природно-заповедного фонда, наиболее пригодных для оздоровления рекреантов | исследование территорий, потенциально привлекательных для использования в оздоровительных целях; развитие направлений улучшения рекреационной сферы на основе климатических или привлеченных ресурсов |
| средняя | формирование имиджа территории оздоровительного назначения; создание природных рекреационных комплексов | разработка механизма освоения природных рекреационных ресурсов | исследование и восстановление историко-культурного наследия |
| низкая | исследование целевых групп - потребителей санаторно-курортных услуг; формирование имиджа территории оздоровительного назначения; выявление и анализ территорий-конкурентов | расширение возможностей использования привлеченных ресурсов | развитие рекреационных сферы на основе антропогенных ресурсов; льготное кредитование нересурсоемких направлений рекреационных услуг |

Эти задачи должны составлять основу механизмов государственного регулирования развития курортного региона, включающего четыре блока:

финансово-экономические рычаги, направленные на формирование благоприятной кредитной среды для развития предпринимательской деятельности в сфере рекреации. В роли таких рычагов могут выступать: введение системы микрокредитования путем создания системы кредитных учреждений различных форм собственности; льготное кредитование субъектов рекреационного бизнеса; государственное субсидирование через введение системы государственных дотаций рекреационного комплекса для укрепления его финансово-экономических позиций; лизинг; тренинги по финансово-кредитным вопросам для менеджеров;

организационные рычаги управления рыночной моделью с элементами государственного регулирования развития и активизации хозяйственных процессов в рекреационной сфере на региональном уровне. Под такими рычагами следует понимать стратегическое планирование развития рекреации, поддержку внешнеэкономической деятельности субъектов рекреационной отрасли; научные исследования рынка рекреационных услуг; охрана курортообразующих ресурсов; обеспечение защиты и безопасности рекреантов; контроль за качеством услуг; кадровое обеспечение;

правовые рычаги предусматривают общую организацию и правовую регламентацию рекреационной деятельности, создание благоприятного нормативно-правового поля для всех субъектов рекреационного хозяйствования путем: совершенствования существующей нормативно-правовой базы; совершенствования практики лицензирования, стандартизации, сертификации, страхования рекреационных услуг; согласования нормативно-правовой базы туризма с международным законодательством;

информационно-аналитические рычаги связаны с проведением активных пропагандистских кампаний как для внешнего рынка, так и внутренних потребителей санаторно-курортных услуг.

**Выводы.** На данном этапе для Крыма назрела необходимость в формировании и осуществлении такой стратегии устойчивого природопользования в рекреационной отрасли, которая позволила бы в короткие сроки решить комплекс неотложных проблем. Устойчивое развитие базируется на долгосрочном поддержании качества курортообразующих ресурсов. Это становится невозможным в отрыве от обоснованных предложений на основании информации об уровне эффективности природопользования.

Формирование у субъектов регионального природопользования заинтересованности в поддержании необходимого и достаточного уровня качества курортообразующих ресурсов позволит активизировать саморегулирующиеся факторы процесса воспроизводства, улучшить экологическое состояние курортного региона в целом, нормализовать в этой сфере отношения на основе добропорядочного сотрудничества.

Таким образом, выбор стратегии развития рекреационной отрасли в курортном регионе должен осуществляться с учетом трех основных параметров: уровня эффективности природопользования, качества курортообразующих ресурсов и степени согласованности интересов субъектов природопользования.

## ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КУРОРТНЫХ ДЕСТИНАЦИЙ

Мацова А.С.[1]
[1]*старший преподаватель кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
panyann@bk.ru

**Введение.** Многоаспектный процесс реформирования и развития санаторно-курортного комплекса, осуществляемый в рамках Федеральной целевой программы «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года», требует учета интересов широкой группы участников и множества факторов, оказывающих влияние на устойчивость курортных дестинаций полуострова.

Оценка уровня устойчивости курортных дестинаций относительно друг друга и в динамике, по итогам реализации отдельных мероприятий Программы, может представлять практический интерес и быть актуальной.

**Целью исследования** является построение иерархической модели для оценки устойчивости курортных дестинаций (рис. 1).

**Результаты исследования.** Для поддержки принятия решений и оценки возможных альтернатив развития сложных систем целесообразно применение экспертных методов оценки. Одним из таких методов является классический метод анализа иерархий (МАИ), разработанный Т. Л. Саати.

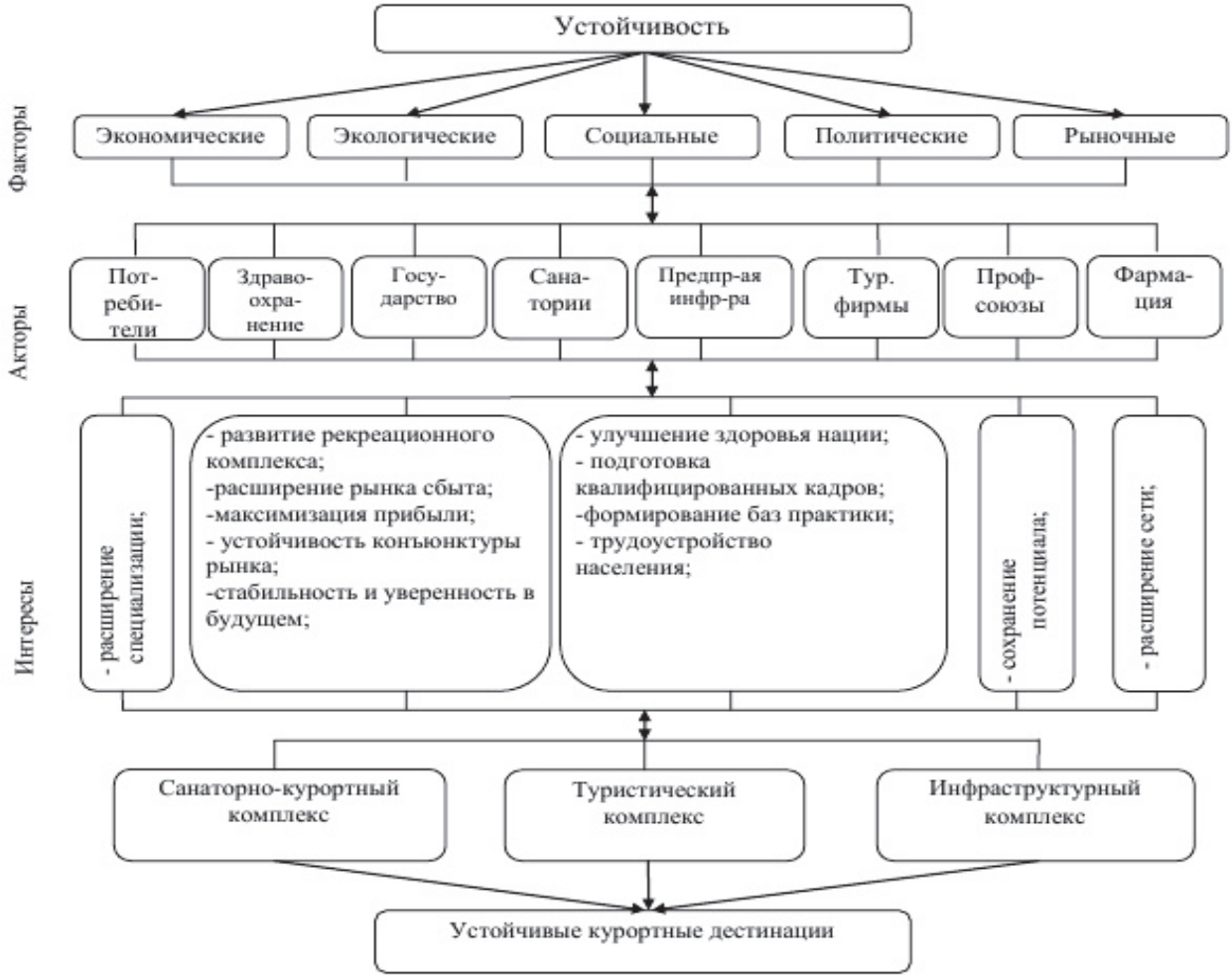



Рис. 1. Иерархическая модель оценки устойчивости курортных дестинаций

Данный метод позволяет учитывать многокритериальность и неопределенность функционирования сложных систем и осуществлять выбор из множества альтернативных решений с учетом критериев с разными шкалами измерения. Особенностью метода анализа иерархий является рассмотрение проблемы как результата взаимодействия и взаимозависимости множества объектов и получение ранжированных оценок на основе относительной значимости исследуемых альтернатив для всех критериев.

На вершине рассматриваемой иерархической модели находится цель составления данной модели или, так называемый, фокус – достижение необходимого и достаточного уровня устойчивости деятельности.

Факторы, оказывающие влияние на деятельность курортных дестинаций, представлены пятью группами: экономические, экологические, социальные, политические и рыночные. Оценка степени воздействия каждой группы факторов предполагает учет совокупности критериев проявления.

Акторы – действующие силы, заинтересованные и влияющие на исход. В рассматриваемой модели акторами выступают потребители туристско-рекреационных услуг, государство, система здравоохранения, отдельные санатории, предпринимательские структуры, туристические фирмы, профсоюзы, фармацея.

Интересы акторов прямо или опосредованно пересекаются и сводятся к необходимости развития и расширения деятельности санаторно-курортного, туристического и, обеспечивающего их деятельность, инфраструктурного комплексов.

**Выводы.** Рассмотренная иерархическая модель устойчивости позволила осуществить декомпозицию проблемы на более простые составные части. Практическая реализация метода анализа иерархий в дальнейших исследованиях даст возможность провести оценку и сравнение уровней устойчивости курортных дестинаций.

# ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Османова З.О.[1]
[1]*старший преподаватель кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
osmanova_zarema@mail.ru

**Введение**. На сегодняшний день одним из наиболее популярных и эффективных современных подходов управления персоналом предприятия является компетентностный подход. Одним из ключевых вопросов в рамках использования компетентностного подхода является выбор ключевых компетенций, необходимых для оценки персонала при приеме на работу, аттестации, планировании карьеры и т.д. Применение компетентностного подхода позволяет осуществлять процедуры отбора персонала, аттестации и т.д. более прозрачно и ясно для самих работников и кандидатов.

**Цель и задачи исследования**. Цель данного исследования заключается в изучении общих вопросов формирования ключевых компетенций персонала предприятия. Для достижения цели исследования должны быть решены следующие задачи:

- раскрыты принципы, которым должны соответствовать ключевые компетенции персонала;
- выбраны группы, в рамках которых должны быть сформированы ключевые компетенции персонала предприятии;
- описаны общие вопросы формирования ключевых компетенций персонала предприятия.

**Методика исследований.** Методологической базой исследования является совокупность способов и принципов научного познания, общих и специальных методов, использованных в исследовании.

**Результаты исследований**. Формирование ключевых компетенций персонала предприятия является одним из главных этапов при создании модели оценки компетенций персонала предприятия. В рамках формирования ключевых компетенций персонала должно быть выполнено следующее:

- формулировка наименований компетенций и объединение их в рамках отдельных групп (кластеров);
- выбор ключевых компетенций из перечня сформулированных компетенций персонала предприятия;
- описание компетенций персонала и разработка уровней их проявления.

Для того чтобы сформулированные и выбранные компетенции были эффективными, они должны соответствовать ряду принципов:

1. Доступность – интерпретация компетенций должна быть понятной.
2. Исчерпываемость – перечень компетенций должен охватывать все сферы профессиональной деятельности должности и функциональные обязанности, для которой он формируется.
3. Конгруэнтность – компетенции должны обеспечивать поддержку и развитие корпоративной культуры предприятия, и достижение его стратегических целей.
4. Современность – компетенции должны отражать современные тенденции в развитии предприятия, сферы его деятельности и общества, в целом. Кроме этого, модель компетенций должна быть гибкой и видоизменяться в ответ на изменения во внутренней и внешней среде предприятия.
5. Сфокусированность – компетенции должны быть сформулированы четко и ясно, отражать конкретное направление, а не быть абстрактными.
6. Дискретность – компетенция должна относиться к той или иной деятельности и четко отделяться от других видов деятельности.

Формироваться ключевые компетенции должны из общего перечня компетенций, объединенных в рамках отдельных групп. Перечень таких групп не является стандартным и может изменяться в зависимости от сферы деятельности предприятия; категории персонала, для которого разрабатываются компетенции и общих целей разработки модели компетенций.

Формироваться ключевые компетенции могут по разным принципам. Они могут предназначаться для: конкретной должности; группы должностей; отдельного управленческого звена; всего персонала предприятия в целом.

В качестве групп для формирования ключевых компетенций могут быть выбраны группа общих компетенций, управленческих компетенций, профессиональных компетенций.

Общие компетенции – это компетенции, формируемые для всех работников предприятия. Очень часто называются корпоративными. Общие компетенции определяются и зависят от особенностей деятельности предприятия, выбранной стратегии и корпоративной культуры. Общие компетенции отражают способности применять имеющиеся умения, навыки и знания на практике для решения задач общего характера.

Управленческие компетенции – это компетенции, отражающие способность эффективно осуществлять контроль. Это наиболее стандартная группа компетенций, т.к. управление предполагает выполнение основных функций – планирование, организация, координация, мотивация и контроль.

Профессиональные компетенции – это компетенции, отражающие знания работника (знание отрасли, сферы деятельности, иностранных языков, профессиональных стандартов и т.д.), умения работника и его навыки. Конкретный перечень профессиональных навыков во многом зависит от конкретной должности работника и сферы его деятельности. В общем смысле – это уровень владения работника вопросами, непосредственно связанными с его профессиональной деятельности.

При формировании компетенций и выборе ключевых компетенций важно учитывать то, что они должны быть четкими и измеримыми, а не размытыми и абстрактными.

Если ключевые компетенции были сформированы, например, для конкретной управленческой должности, то они также могут использоваться и для руководителей других должностей и уровней управления. Для этого необходима корректировка профессиональных компетенций в соответствии с областью и сферой деятельности того или иного руководителя. В таком случае последующая разработка модели оценки компетенций будет менее трудоемкой. Кроме этого, необходимо учитывать, что общие и профессиональные компетенции независимо от того, для каких руководителей были разработаны, должны периодически пересматриваться и при необходимости, дополняться или изменяться. Относительно общих компетенций это объясняется возможным изменением стратегии деятельности предприятия, особенностей корпоративной культуры и т.д. Относительно профессиональных компетенций возможны изменения и введение новых стандартов для той или иной сферы деятельности, в рамках которой разработана модель компетенций руководителя.

**Выводы**. Компетентностный подход является одним из способов достижения эффективного управления деятельностью современного предприятия. Однако при формировании компетенций важно отметить, что их набор не является универсальным, а определяется характером деятельности предприятия – видом деятельности, стадиями жизненного цикла, целями и стратегией и т.д. В соответствии с изменением среды функционирования и развития предприятия (внешней и внутренней), компетенции должны видоизменяться, трансформироваться и совершенствоваться. Набор компетенций для управленческого персонала будет отличаться в зависимости от звена управления – высшее, среднее, низовое. Некоторые компетенции в рамках разных звеньев управления могут дублироваться, однако необходимый уровень их проявления будет разным – чем выше звено управления, тем выше должен быть уровень проявления компетенций.

# СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сиволап А.В.[1]
[1]*старший преподаватель кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
raketnaya@yandex.ru

**Введение.** В современной научной литературе описано достаточно большое количество методов, инструментов и способов для определения уровня и состояния кадровой безопасности предприятия. Нужно отметить, что практически все методы исследования предполагают получение конечного результата в виде количественной оценки состояния кадровой безопасности. Среди востребованных методов оценки выделяют несколько базовых: системный, ресурсно-функциональный, процессный, причинный и программно-целевой подходы. В последнее время, в связи с актуализацией проблемы кадровой безопасности, все чаще в трудах исследователей данной области встречается применение индикаторного подхода к проблеме, который был позаимствован из области оценки экономической безопасности государства.

**Цели и задачи исследования.** Целью исследования является сравнительный анализ базовых и индикаторного подходов к оценке кадровой безопасности предприятия, выявление особенностей и условий их применения, преимуществ и недостатков.

**Результаты исследования**. В качестве признаков сравнения подходов для оценки кадровой безопасности нами выбраны: предмет оценивания, показатели, результативная цель оценки, методы оценки, достоинства и недостатки подхода.

1. Системный подход. Данный подход рассматривает кадровую безопасность как определенное состояние, что и является предметом оценивания. В качестве ориентированных показателей используются ресурсно-финансовые показатели, а целью оценки выступает принятие решений о повышении устойчивости предприятия. В качестве методов оценки используются, преимущественно, корреляционный и регрессионный анализ. Основным достоинством метода является то, что он позволяет дать оценку управления финансовыми ресурсами и может быть с успехом использован в прогнозировании деятельности предприятия. Недостаток – данный подход должен учитывать изменения внешней и внутренней среды предприятия, что влечет за собой дополнительные финансовые и временные затраты, что отражается на уровне его эффективности.

2. Ресурсно-функциональный подход. Данный подход в качестве предмета оценки использует корпоративные ресурсы предприятия. Результативной целью является укрепление конкурентной позиции предприятия, повышение уровня конкурентоспособности, развитие конкурентных преимуществ; в качестве методов оценки используются различные инструменты стратегического анализа. Достоинство метода - комплексный подход к проблеме и всестороннее изучение процессов, протекающих в организации. Недостатком является относительно узкая область оценивания и трудоемкость процесса оценки.

3. Процессный подход. В качестве предмета оценивания использует процесс обеспечения безопасности, а в качестве ориентированных показателей – показатели предотвращенного ущерба. Цель оценки – повышение устойчивости субъекта оценивания. В качестве основных методов оценки выступают критерии эффективности разработанных и осуществленных мероприятий по обеспечению кадровой безопасности. Обладает целым рядом достоинств, основными из которых являются высокий уровень адаптивности к изменениям во внешней среде, охват большого количества показателей, сосредоточенность на стратегических процессах. Однако, из-за своей громоздкости, является труднореализуемым на практике.

4. Причинный подход. В рамках этого подхода кадровая безопасность рассматривается как совокупность негативных воздействий, поступающих из внешней среды, поэтому

оцениваемыми показателями являются, преимущественно, показатели внешнего состояния кадровой безопасности. Цель оценки – выработка мер по защите предприятия от негативного влияния внешней среды, для чего используют факторный анализ. Достоинством данного метода является то, что с его помощью можно определить истинные причины снижения уровня кадровой безопасности. Но, он не эффективен с точки зрения затрат и информационной перегрузки, а также из-за временной ограниченности измерения внешних воздействий.

5. Программно-целевой подход предполагает оценку различных показателей функционирования предприятия и выведение интегрального показателя безопасности, включая кадровую безопасность. Цель оценки – определение состояния субъекта хозяйствования в конкретный момент времени и выявление отклонений от целевых показателей. Достоинством программно-целевого подхода является получение представления об общем состоянии кадровой безопасности, а также об отдельных элементах, не достигших целевых показателей и требующих незамедлительной корректировки со стороны руководства. Недостаток состоит в том, что при использовании этого подхода следует уделять много внимания отбору показателей и выбору метода их интеграции.

6. Индикаторный подход оценивает внутреннее и внешнее состояние предприятий, используя в качестве ориентированных самые разнообразные показатели, отражающие как внутренние процессы, происходящие на предприятии, так и внешние показатели, оказывающие влияние на функционирование субъекта хозяйствования. Целью такой оценки является собственно оценка состояния предприятия в целом, и кадровой безопасности, в частности. Достоинств у индикаторного подхода много – простота, наглядность, универсальность, отсутствие заданных рамок. В качестве недостатка можно отметить отсутствие на сегодняшний день достаточной методической базы для использования этого метода на практике. Также снижает возможность применения индикаторного подхода тот факт, что выбор оцениваемых индикаторов зависит от различных факторов, оказывающих влияние на деятельность предприятия, и этот выбор должен осуществляться руководителями в каждый конкретный момент времени заново.

**Выводы.** Таким образом, проведенный сравнительный анализ подходов к оценке кадровой безопасности предприятия позволил выявить их преимущества и недостатки и показал, что наиболее оптимальным на уровне хозяйствующего субъекта будет применение индикаторного подхода. При этом, наиболее проблематичным моментом при практическом использовании данного метода будет уровень точности индикаторов, что предполагает тщательную разработку методической базы определения индикаторов, учитывающих специфику деятельности предприятия, его отраслевую принадлежность и уровень организационно-технического развития.

# СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КАК МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Святохо Н.В.[1], Головко Э.Р.[2]
*[1] доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н., доцент*
*[2]студент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
svyatokho@yandex.ru

**Введение.** Стремление к повышению экономической стабильности и состоятельности как равноправного конкурентоспособного элемента системы мировой экономики, эффективности национальной экономики ставит новые задачи перед недавно вошедшей в состав Российской Федерации Республикой Крым.

30 ноября 2014 года президент Российской Федерации В.В. Путин подписал закон «О развитии Крымского федерального округа и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя» в котором, используя мировой опыт, описаны условия создания и функционирования инновационного инструмента хозяйствования — новой промышленной модели — свободной экономической зоны (СЭЗ). Этот Закон направлен на значительное повышение инвестиционной привлекательности Крымского региона за счет использования различных инструментов, в том числе освобождения от уплаты ввозной пошлины на импортируемое оборудование, что облегчит создание инфраструктуры и будет способствовать использованию новых технологий.

**Цель исследования** состоит в изучении СЭЗ как инновационного механизма, внедрение которого приведет к подъему экономики отдельного региона и окажет положительное влияние на экономические показатели государства в целом.

**Результаты исследования.** Свободная экономическая зона (СЭЗ) — это определенная территория в рамках национальной границы, в которой сформирован льготный экономический, торговый и налоговый режимы с целью решения определенных экономических, производственных и научно-технических задач. При организации СЭЗ существую два основных концептуальных подхода:

*Первый.* Территориальный подход — под СЭЗ отводится конкретная территория (хозяйственно освоенная или подлежащая освоению), на которую распространяется соответствующий льготный режим. *Второй.* Режимный подход, при котором предоставляются определенные преимущества субъектам хозяйственной деятельности для выполнения определенных задач. Свободные экономические зоны предоставляют широкие возможности, способные привлечь иностранный капитал именно в ту сферу, которая, по мнению правительства государства, наиболее в этом нуждается.

Рассмотрим опыт функционирования крупнейшей в Бразилии СЭЗ «Манаус», представляющей уникальную модель свободной экономической зоны, которая отличается высокой степенью интеграции в национальную экономику на основе внутриотраслевого разделения труда. На территории СЭЗ производятся компьютеры, телефонные аппараты, периферийные устройства, электронные компоненты, вся указанная продукция выпускается совместно с такими известными фирмами, как Bosch, BIC, Kodak, LG, Yamaha и другими. СЭЗ «Манаус» поставляет в государственный бюджет порядка 50% налоговых поступлений из Северного региона Бразилии. В 2003 годы льготы, предоставляемые предприятиям, расположенным в СЭЗ «Манаус», были продлены до 2023 года. В настоящее время уже начат процесс их пролонгации еще на 50 лет и распространения льгот на Городскую агломерацию Манауса. По итогам 2012 г. на территории СЭЗ «Манаус» было произведено продукции на общую сумму 83,28 млрд. бразильских реалов, что на 13,31 % больше показателей прошлого года (73,5 млрд. бразильских реалов). В долларовом эквиваленте эта

сумма составила 38,53 млрд. долларов США, с приростом в 2,63% в сравнении с предыдущим годом. Из вышесказанного очевидно, что создание свободных экономических зон является высокоэффективным механизмом развития региона.

После вхождения Республики Крым в состав Российской Федерации у нее появились перспективы стать не только популярным курортным и туристическим регионом, но и площадкой для организации, в частности, наукоемких производств. С этой целью с 1 января 2015 года на территории Республики Крым функционирует СЭЗ.

Для участников СЭЗ предусмотрены следующие налоговые выгоды: 1) в части налога на имущество: освобождение от уплаты налога на 10 лет; 2) в части налога на прибыль: на 10 лет устанавливается нулевая ставка налога для организаций в части, подлежащий зачислению в федеральный бюджет. Законом Республики Крым установлены следующие ставки налога на прибыль организаций, подлежащего зачислению в местный бюджет: в течение 3-х лет — 2 %; с 4 по 8 годы —— 6 %; с 9 года — 13,5 %; 3) возможность применения ускоренной амортизации с коэффициентом 2 в отношении собственных амортизируемых основных средств; 4) освобождение от уплаты земельного налога организациями-участниками СЭЗ в отношении земельных участков, расположенных на территории СЭЗ; 5) пониженные тарифы страховых взносов в размере 7,6 %. Данная льгота будет применяться только для тех участников, кто зарегистрировался на территории СЭЗ в первые три года; 6) ставка единого сельскохозяйственного налога в 2015-2016 годах установлена Законом Республики Крым «Об установлении ставки единого сельскохозяйственного налога на территории Республики Крым» в размере 0,5 %.

Таким образом, условия для развития экономики Республики Крыма созданы, и в данной ситуации важным является привлечение крупных инвесторов в реальный сектор экономики региона, которые в перспективе дадут отдачу в бюджет. Инвесторам необходимо изучить существующий потенциал и риски инновационно-инвестиционной среды региона. Проанализируем сильные и слабые стороны, возможности и угрозы инновационно-инвестиционной среды Республики Крым с использование SWOT-анализа:

К сильным сторонам можно отнести наличие потенциала для развития портового хозяйства и транспортно-логистической отрасли; наличие ряда природных ресурсов (в т.ч. газовых на шельфе); благоприятные природно-климатические условия для развития АПК, в особенности виноградарства и виноделия.

Слабые стороны: территориальная оторванность Республики Крым от остальной части страны, что играет особую роль в условиях внешней нестабильной политической ситуации; отсутствие развитых институтов привлечения инвесторов; продолжающийся процесс интеграции экономики и правовой среды в общефедеральную систему.

Возможности: большой новый рынок сбыта для производимой в регионе продукции; реализация федеральных целевых программ для развития региона; потенциал для увеличения туристического потока с российской стороны.

Угрозы: вероятность сокращения инвестиций со стороны России в условиях внутреннего бюджетного дефицита.

**Выводы.** Формирование новых эффективных механизмов хозяйствования требует значительных средств и ресурсов, а приток инвестиций в размещение производственных мощностей требует в свою очередь все большего количества профессионально подготовленных производственных площадок на базе свободных экономических зон.

Внедрение СЭЗ в Крыму позволит: во-первых, стимулировать экономический рост, в частности промышленного производства; во-вторых, создать инновационные производства, в процессе которых используются новейшие технологии, в частности энергоэффективные и экологически чистые; в третьих, стимулировать выпуск российскими предприятиями готовой продукции с высоким уровнем добавленной стоимости; в-четвертых, развивать промышленные производства, направленные на создание продукции импортозамещения; в-пятых, вывести крымские предприятия из тени, что повысит налоговые отчисления в бюджет.

# ОСОБЕННОСТИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ТУРИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

Царенко Н.В.[1]
[1]*доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н., доцент*
tsarenko2704@mail.ru

**Введение.** В условиях социальной ориентации российской экономики, развития туристической отрасли, а также необходимости повышения безопасности туризма, система социальной ответственности для предприятий и организаций туриндустрии имеет особое значение. Не в меньшей степени корпоративная социальная ответственность (КСО) важна в условиях экономического кризиса, влияние которого ощутили на себе туристические компании и который показал уязвимость бизнеса, его высокую зависимость от различных внешних факторов.

В настоящее время вопросы КСО туристических компаний изучены недостаточно, о чем свидетельствует отсутствие организационно-методических подходов и инструментов реализации КСО, методик оценки эффективности. Это приводит к неопределенности в развитии корпоративной социальной ответственности, как в обычных, так и сложных условиях и обуславливает актуальность дальнейших исследований в данной сфере.

**Цель исследования** – раскрыть понятие и некоторые особенности корпоративной социальной ответственности туристических компаний.

**Результаты исследования.** В отечественной и зарубежной литературе корпоративная социальная ответственность трактуется как «обязанность» бизнеса и бизнесменов перед обществом, а также как «концепция деятельности», в рамках которой предприятие несет ответственность перед обществом. Некоторые авторы рассматривают корпоративную социальную ответственность как «свободный, добровольный выбор предприятия», согласно которому деятельность предприятия в сфере социальной ответственности выходит за рамки определенного законом минимума и способствует развитию общества.

В современных условиях корпоративная социальная ответственность туристических компаний состоит из внешней и внутренней политики, комплекса практической деятельности и реализуемых программ, которые интегрированы в процесс создания и предоставления туристических услуг и основаны на социальной, экологической и экономической ответственности туристических компаний перед потребителями и обществом.

В целом, КСО туристических компаний направлена на:

– создание благоприятных и безопасных условий труда сотрудников компаний и развитие человеческих ресурсов;

– природоохранную деятельность и ресурсосбережение, и предусматривает ответственность за вред, нанесенный окружающей среде, инвестирование, включающее организацию экологически безопасного операционного процесса, минимизацию антропогенной нагрузки туризма на курортные и природоохранные территории, сохранение и восстановление зеленых насаждений и т.д.;

– создание и реализацию социальных программ и акций по поддержке сохранения и развития объектов культурно-исторического значения;

– надлежащее исполнение транспортных, страховых услуг, услуг размещения и т.д.;

– формирование добросовестного делового взаимодействия между поставщиками, бизнес - партнерами и клиентами туристической компании;

На формирование КСО туристических компаний влияют особенности сферы туризма, среди которых можно выделить:

– большое количество взаимодействующих участников в обеспечении КСО при создании и реализации туристического продукта (средства размещения, транспортные

предприятия, объекты питания, организации, оказывающие услуги развлечения, объекты туристического интереса, туроператоры и турагенты, организации, предоставляющие экскурсионные услуги, гиды-переводчики и др.);

– высокая степень риска потребителя при приобретении туристического продукта. Туристические предприятия заключают договоры с исполнителями отдельных видов услуг, а это устанавливает зависимость между социальной ответственностью одного предприятия туристической сферы и репутацией других компаний, создающих единый продукт. В соответствии с этим в сфере туризма риск покупателя оказаться в неблагоприятной ситуации, связанной с низким уровнем социальной ответственности, например: получить услугу, не соответствующую его ожиданиям или представлениям о качестве, гораздо выше, чем риск покупателя «физических товаров»;

– кратковременность оказания услуги, приводящая к временной ограниченности социальной ответственности туристических компаний;

– территориальная привязка социальной ответственности, часто не связанная с местом оказания туристической услуги потребителю.

Особенностями КСО туристических компаний являются низкая степень формализации концепции и незначительные затраты на ее формирование и реализацию.

Для отечественных туристических компаний концепция корпоративной социальной ответственности является новой, и ее реализация связана с рядом проблем:

– во-первых, реализация концепции требует значительных финансовых затрат. В сложных условиях, в которых оказались туристические предприятия в настоящее время, бизнес ориентирован на получение сиюминутной прибыли и в меньшей мере на финансирование проектов и программ с отдаленной отдачей. Финансирование если и происходит, то осуществляется по остаточному принципу;

– во-вторых, руководители многих туристических компаний рассматривают концепцию КСО в виде неприбыльной благотворительности и не считают ее основополагающей в деятельности предприятия, поэтому разрабатывают стратегию развития и формируют бюджет предприятия без ее учета;

– в-третьих, соблюдение многих норм КСО для туристических компаний не всегда выгодно, так как их интересы вступают в противоречие с интересами компонентов внешней и внутренней среды. В то же время специфика туристического бизнеса и его ресурсной базы устанавливает прямую зависимость между идеями КСО и устойчивым развитием туристического бизнеса;

– в-четвертых, в основе концепции корпоративной социальной ответственности лежит принцип открытости, объективности и полноты информации о деятельности предприятия, в чем не заинтересованы руководители многих туристических компаний.

Также следует отметить, что на сегодняшний день отсутствуют налоговые инструменты поощрения социальной ответственности туристического бизнеса, а также активная пропаганда ценностей и стандартов социальной ответственности на государственном и отраслевом уровнях.

**Выводы.** Учитывая, что туристическая сфера подвержена постоянно растущей конкуренции как между отдельными компаниями, так и между странами, увеличить доверие общества и инвесторов и повысить конкурентоспособность туристического предприятия можно за счет развития КСО, находящей свое отражение, как во внутренней, так и во внешней политике предприятия. Эффективность внедрения и реализации концепции корпоративной социальной ответственности в деятельности отечественных туристических компаний будет зависеть от степени заинтересованности всех участников процесса создания туристического продукта в ведении социально ответственного бизнеса. Повышению эффективности реализации концепции КСО туристическими компаниями будет способствовать разработка и внедрение локальных документов в виде кодекса КСО с учетом международных требований и российской нормативно-правовой базы, а также создание отраслевых интеграционных и партнерских объединений.

# ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Цветкова И.И.[1]
[1]*доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н., доцент*
isandra@rambler.ru

**Введение.** Квалифицированный персонал с высоким уровнем мотивации на высококачественную работу является основой конкурентоспособности любой организации. При формировании эффективной системы мотивации персонала существенную роль играет диагностика существующего состояния мотивации и стимулирования трудовой деятельности. В настоящее время разработано достаточно много методов оценки мотивации различных категорий персонала, при этом не существует четкой системы показателей оценки.

**Цели и задачи исследования**. Для качественной оценки системы мотивации персонала в организации, прежде всего, необходимо четко определить критерии оценки, рассмотрев показатели, характеризующие уровень мотивации и стимулирования работников. Целью исследования является группировка показателей оценки системы мотивации персонала на основе ряда критериев.

**Результаты исследования**. Прежде, чем формировать систему показателей оценки системы мотивации персонала, необходимо определить те требования, которым данная система должна соответствовать. К таким требованиям отнесем:

1. Система показателей должна соответствовать целям и задачам, которые поставлены перед организацией в целом и персоналом в частности.
2. Показатели должны иметь единую систему измерения (или возможность быть приведенными к такой системе).
3. Показатели должны быть сопоставимы.
4. Включенные в систему оценки показатели должны измерять именно эффективность системы мотивации персонала, отделяя данный процесс от эффектов, связанных с другими факторами.
5. Показатели оценки должны быть понятны всем работникам организации.
6. Процедура сбора информации и расчета показателей должна быть экономична как по финансам, так и по времени.
7. Выбранные показатели должны иметь возможность оценить все элементы системы мотивации персонала.

Показатели оценки системы мотивации и стимулирования труда на предприятии можно сгруппировать по следующим критериям:

1. По способу оценки:

– качественные – направлены на определение и выявление проблем стимулирования и мотивации труда, таких как удовлетворенность сотрудников, корпоративная культура;

– количественные – создают базовую основу для количественной оценки функционирования системы мотивации и стимулирования, определения ее результатов и эффективности функционирования.

2. По уровню объективности:

– объективные – те, которые можно легко измерить, определить, как самому работнику, так и руководителю;

– субъективные – те, которые определяются с помощью оценки субъекта, его мнения и суждения; при этом таким субъектом может выступать как работник, так и любое лицо, в чьи функции входит оценка уровня мотивации персонала.

3. По результатам функционирования организации:

– объемы продаж или производства;

– достижение нормативных показателей по всем видам ресурсов;

– соблюдение требований по качеству продукции;
– производительность труда;
– количество рекламаций и жалоб клиентов;
– доля рынка;
– уровень текучести кадров.

4. По уровню морально-психологического развития персонала:
– трудовое поведение работников;
– уровень удовлетворенности работой;
– формирование эффективной команды;
– стремление к личностному росту;
– трансформация корпоративной культуры;
– уровень морально-психологического климата;
– стремление к инновациям.

5. По социальному развитию:
– потери рабочего времени на одного работника;
– средняя заработная плата;
– система бонусов и премиальных выплат;
– уровень трудовой дисциплины;
– надежность работы персонала.

Предложенные критерии оценки системы мотивации персонала не являются единственно возможными для каждой организации. Выбор критериев оценки зависит от множества факторов и осуществляется руководством с учетом внешних по отношению к организации условий:

Экономические условия – учитывается уровень экономического развития государства и региона; ситуация, сложившаяся на рынке труда в разрезе конкретных профессий и должностей.

Правовые условия – уровень развития трудового законодательства; гражданское право; влияние профсоюзов на деятельность организации.

Социальные условия – средний уровень жизни в государстве и регионе; уровень преступности; индекс потребительской уверенности; перспективы и направления развития региона и отрасли.

Культурные условия – культурные традиции, обычаи, менталитет граждан; нормы поведения, сложившиеся в той или иной среде.

Политические условия – уровень политической стабильности в государстве; вероятность забастовок работников.

Технологические условия – уровень технологического развития отрасли; наукоемкость производства; перспективы дальнейшего развития НТП.

Экологические условия – экологическая ситуация в регионе; влияние производства на экологическую ситуацию.

**Выводы.** Для диагностики и определения объективного уровня эффективности функционирования системы мотивации и стимулирования персонала в организации предложенные показатели необходимо использовать в комплексе, учитывая, как внутренние особенности организации, так и те внешние факторы, которые оказывают влияние на ее функционирование. Разрабатывая систему мотивации персонала с целью повышения эффективности функционирования организации необходимо удостовериться, что управление мотивацией и стимулированием действительно является системным, и отдельные элементы не вступают в противоречие друг с другом.

# КЛАССИФИКАЦИЯ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ ДЛЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Ваховская М.Ю.[1]
[1]*доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н., доцент*
margo_vah@mail.ru

**Введение.** Современный мир глобализован, поэтому та практика ведения бизнеса, которая имела место еще 10 лет назад, сейчас уже не выдерживает конкуренции. Развитие информационных технологий способствовало тому, что потребитель в кратчайшие сроки может получить несколько аналогичных предложений необходимого ему товара надлежащего качества по приемлемой цене. И, вероятнее всего, свой выбор потребитель остановит на том предложении, которое при прочих равных условиях больше устроит его с точки зрения скорости и удобства доставки. Такая ситуация иллюстрирует, что на первый план в конкурентной борьбе выходят не столько цена и качество товара, сколько ценность времени и удобство места получения товара, т.е. его логистическая составляющая. Появление систем электронных денег и активное развитие интернет-торговли отражают тот динамизм и масштаб событий, которые приводят к коренной перестройке существующих форм общественного производства, распределения и потребления. В частности, речь идет о лавинообразном расширении рынка электронной коммерции и центральной роли логистических бизнес-процессов, обеспечивающих его эффективное функционирование.

**Цель и задачи исследования**. Цель исследования состоит в классификации участников рынка электронной коммерции, предоставляющих логистические и другие специализированные услуги интернет-магазинам. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: оценить значение логистических услуг «третьей стороны» для работы интернет-магазина; проанализировать классификацию участников рынка услуг для электронной коммерции в РФ; наметить возможные направления дальнейшего совершенствования понятийного аппарата, уже сейчас широко используемого в практической деятельности.

**Методика исследования** предполагает использование общенаучных методов, принципов и приемов – анализа и синтеза, обобщения и сравнения и пр.

**Результаты исследования**. В настоящее время развитие электронной коммерции и логистических услуг в РФ достигло такого уровня, когда большинство интернет-магазинов активно использует услуги специализированных компаний, обеспечивающих поддержку их бизнеса, и такое сотрудничество взаимовыгодно. Это обусловлено, с одной стороны, повсеместным распространением сети Интернет и зрелостью рынка логистических услуг, которые стали катализаторами развития электронной коммерции в РФ, с другой стороны, быстрым ростом рынка электронной коммерции, что привело к повышению спроса на узкоспециализированные услуги в сфере логистики. Как отмечают аналитики, успех работы интернет-магазина напрямую зависит от качества услуг, которое может обеспечить логистический оператор и другие участники процесса доведения продукции этого магазина до конечного потребителя. А качество услуг во многом зависит от квалификации и специализации логистического (или другого) оператора, которому интернет-магазин отдает на аутсорсинг свои непрофильные бизнес-процессы.

В основном докладе «Логистические услуги для интернет-магазинов», опубликованном в сентябре 2015 г., российское аналитическое агентство Data Insight представило классификацию реальных участников рынка логистических и других непрофильных услуг для электронной коммерции в РФ. В обобщенном виде эта классификация представлена автором в табл. 1. *Вертикальная ось* классификации отражает степень локализации игроков от локального территориального охвата вверх к глобальному охвату, т.е. в верхней части таблицы расположены компании международного уровня, которые в числе прочего геогра-

Таблица 1

**Участники рынка логистических услуг для электронной коммерции**

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Глобальный | **МЕЖДУНАРОДНЫЕ АГРЕГАТОРЫ И КОНСОЛИДАТОРЫ ДОСТАВКИ** | | | | | |
| | **«Последняя миля» и «магистраль»** | | **Сми, исследования** | | **Поддержка электронного бизнеса** | |
| | Национальные почтовые операторы | Международные логистические компании | Электронные ресурсы | Исследования | ФИНАНСОВЫЕ ОПЕРАЦИИ | |
| | | Mail Forwarding | | | | |
| | Федеральные логистические компании | Транспортные компании | Конференции | | Платежные системы | Факторинг |
| ОХВАТ | Пункты вывоза заказов | Курьерские службы интернет-магазинов | **Обработка заказов, складское хранение** | | Платежные агрегаторы | Страхование |
| | Постаматы | Местные курьерские службы | Фулфилмент операторы | Внешние call-центры | Агрегаторы | Интеграторы |
| | Сервисы доставки «день-в-день» | городские | Предпочтовая обработка | | СОФТ | |
| | | | Аутстаффинг | 3PL | Маршрутизация адресов | Трекинг посылок |
| | | | | | IT-системы для поддержания бизнеса | Расчет стоимости доставки |
| Локальный | | региональные | | | Производители упаковки/тары | Консолидаторы |
| | Клиент | | БЛИЗОСТЬ | | Инфраструктура | |

фический охват уменьшается вплоть до городских и даже районных курьерских служб.

*Горизонтальная ось* отвечает за близость компании к покупателям. Поэтому слева расположены операторы «последней мили», а справа - сервисы и компании, с которыми взаимодействуют интернет-магазины и логистические операторы для поддержания и развития бизнеса. В нижней центральной части таблицы размещены промежуточные игроки, которые взаимодействуют с операторами «последней мили», интернет-магазинами и их покупателями. В верхней - инструменты распространения информации о рынке.

Очевидно, что для этой классификации характерна группировка рыночных игроков по признакам специализации, степени охвата территории и близости к конечным клиентам интернет-магазинов и высокая степень ее детализации. Ценность такой классификации заключается в том, что она основана на анализе фактических данных о работе компаний и отражает особенности построения реальных бизнес-процессов, протекающих на рынке электронной коммерции в РФ, и позволяет увидеть архитектуру этого рынка. При этом в предложенной Data Insight классификации присутствует ряд понятий, в том числе на английском языке, которые не имеют точного перевода на русский и не являются общепринятыми в научной и учебной литературе по логистике, а используются в основном узкими специалистами в реальных условиях. Это факт отнюдь не снижает практической ценности такого обобщения, но в предложенном виде требуются обязательные пояснения.

**Выводы.** Предложенная классификация участников рынка логистических и иных услуг для электронной коммерции имеет реальную аналитическую базу и четкую логику группировки участников по различным признакам. Классификация может быть взята за основу как в практической деятельности, так и при подготовке студентов соответствующих профилей, однако она требует некоторой доработки с позиции совершенствования понятийного аппарата.

# ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ЭЛЕКТРОСЕТЬСТРОЙПРОЕКТ КРЫМ»

Вершицкая Е.Р.[1], Баянова Т.В.[2]
*[1]доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.фил.н., доцент*
*[2]студентка кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
elena.vershitskaya@gmail.com

**Введение.** Повышение конкурентоспособности продукции предприятия является актуальной темой и довольно сложной задачей, поскольку крымским предприятиям приходится конкурировать с предприятиями с материковой части России.

**Целью исследования** является анализ и разработка предложений для повышения конкурентоспособности ООО «Электросетьстройпроект Крым».

**Результаты исследования.** ООО «Электросетьстройпроект Крым» является одним из ведущих фирм Крымского полуострова, которое производит арматуру для высоковольтных линий. Сейчас предприятие находится в кризисном состоянии, что обусловлено следующим:

– критический уровень износа станков

– значительное снижение объемов производства и уменьшение поставок на предприятия энергетической отрасли, связи с недостаточным качеством и высокой ценой по сравнению с предприятиями материковой части России

– невостребованность инновационных разработок и повышения качества продукции

Для анализа путей повышения конкурентоспособности, рассмотрим конкурентоспособность как важную характеристику фирмы.

Стоит отметить, что оценка возможности товара конкурировать составляется путем сопоставления этого товара с базой сравнения, потому что конкурентоспособность товара понятие относительное и о ней можно говорить только в сравнении с другими товарами. За базу сравнения в основном принимают покупателя или аналогичный товар. В нашем случае естественно рассматривать товар, в связи с большим наплывом качественной и дешевой продукции от фирм с материковой части России.

Предлагаем следующие стратегии путей повышения конкурентоспособности:

- стратегия дифференциации продукции;

Суть этой идеи состоит в том, что усилия сосредотачиваются на продукции, которая пользуется ограниченным спросом, что в свою очередь позволит уклониться от стоимостной конкуренции с более крупными производителями, которые используют стратегию снижения себестоимости и это дает потенциал конкурировать с ними за специфические группы покупателей. Лучше всего использовать приемы непохожие на своих конкурентов, это даст возможность искать новые пути выделить свою продукцию и обеспечит разнообразие товаров на рынке, что в свою очередь обеспечит качественное удовлетворение специфических нужд

- стратегия внедрения новшеств;

В современном мире конкуренция, основанная на новшествах, способствует монополизации предприятия. Предприятие ООО «Электросетьстройпроект Крым» в большей степени является монополистом на крымском полуострове, и будет продолжать являться, до окончания строительства моста через Керченский пролив. Когда же логистика будет установлена, предприятия с материковой части России наполнят крымские рынки. Чтобы этого избежать, нужно уже сейчас заботится об инновациях предприятия. Нужно в ближайший период начать инновационные исследования, чтобы в последние два года реализовывать программу. Это позволит создать рынок с широкими возможностями и перспективой форсированного роста

- стратегия немедленного реагирования на потребности потребителей

Предприятия, которые ставят немедленное реагирование, готовы к изменению масштабов своего бизнеса с целью получения максимальной прибыли в короткие сроки. Уменьшение времени реагирования на спрос — общие требования в условиях конкурентного рынка. У предприятия ООО «Электросетьстройпроект Крым» собственное производство, что позволяет быстро реагировать на минимальные заказы потребителей, но нет возможности обеспечивать крупные заказы и для удовлетворения спроса приходится заказывать у фирм материковой части России. Нужно создать конкурентное всеохватывающее производство, чтобы сократить временной промежуток между появлением спроса и его удовлетворением.

- стратегия снижения себестоимости продукции.

Главным преимуществом стратегии снижения себестоимости является дополнительный рост объема продаж и получение сверхприбыли за счет уменьшения рыночной доли конкурентов с более высокой ценой на аналогичные товары. Предприятия, которые лидируют в себестоимости обладают большими резервами при регулировании цен, что в свою очередь позволяет их удерживать на заманчивом уровне для покупателей.

Стоит отметить, что единичное применение отдельных моделей редко приносит положительный результат. Нужно составить комплекс стратегий, а впоследствии мероприятий, которые помогут обеспечить долгосрочную конкуренцию на рынке.

**Выводы.** В заключении, отметим, что успех функционирования любого предприятия зависит от уровня конкурентоспособности продукции. Для этого нужно четко разработать методы оценки и анализа конкурентоспособности товаров для дальнейшего поиска путей повышения эффективности конкурентоспособности, которая опирается на общепризнанные понятия экономики и менеджмента, статистики, психологии, социологии и других наук.

## ВНЕДРЕНИЕ ТУРИСТСКИХ ИННОВАЦИЙ В СФЕРЕ ТУРИЗМА КРЫМА

Вершицкая Е.Р.[1], Дерябкина В.Н.[2]
*[1]доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.фил.н., доцент*
*[2]студентка кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
elena.vershitskaya@gmail.com

**Введение.** В современном обществе туризм стал неотъемлемой частью жизни каждого человека, который всё больше и больше стремится к познанию новых городов, памятников природы, истории и культуры, традиций разных народов. С точки зрения спроса, туризм вышел на первое место среди всех видов отдыха. В свою очередь он является важным фактором развития личности человека, повышения его творческой активности. Целью работы является обоснование внедрения инновационных программ по развитию туризма и повышения уровня сервиса в Крыму. В условиях современной экономики развитие туризма и сервиса в Крыму способно играть очень важную роль в воспроизводственных процессах, как на уровне туристической отрасли, так и на уровне национальной экономики. Крым имеет достаточный потенциал: отличный климат, развитая транспортная инфраструктура, достопримечательности, памятники истории и культуры, а также большое количество местностей, с которых открывается вид на шикарные пейзажи полуострова.

**Целью исследования** является исследование сущности и особенностей внедрения инноваций в туристической сфере Республики Крым, а также их влияние на конкурентоспособность крымского туристско-рекреационного продукта.

**Результаты исследования.** Инновации – это своего рода механизм, с помощью которого можно решить значительную часть экономических и социальных проблем Крыма. Инновационная политика в широком понимании объединяет науку, технику, экономику, предпринимательство и управление. В РФ утверждена Стратегия инновационного развития

Российской Федерации до 2020 года, в которой немаловажное значение отдано туризму. Стратегия въездного и внутреннего туризма в РФ на период до 2020 разработана с целью повышения качества и конкурентоспособности туристического продукта на внутренний и мировой рынок.

Важной задачей является комплексное развитие внутреннего и въездного туризма с учётом обеспечения экономического и социально-культурного прогресса в регионах Российской Федерации. В Стратегии развития туризма до 2020 года предусмотрено:

– усовершенствование и модернизация системы государственного статистического наблюдения и введение масштабного спектра качественных показателей туристических потоков на территории РФ;

– определение главных направлений развития отдельных видов туризма, в основе которых лежат исследования потенциального спроса, а также анализ основных мировых туристических потоков;

– развитие доступной и комфортной туристской среды, которая включает в том числе унифицированную систему навигации и ориентирующей информации для туристов;

– совершенствование нормативно-правового регулирования в части унификации требований к деятельности гидов, экскурсоводов, переводчиков и организаций, оказывающих услуги туристам, включая транспортные услуги.

Туристические фирмы Крыма в условиях рыночной экономики все больше и больше нуждаются в необходимости разработки новейших продуктов и услуг в сфере туризма и сервиса. Россия имеет все основания для инновационного развития туристкой отрасли, но не все компании применяют инновации на практике. Причиной тому является высокая затратность, риск и сложность в прогнозировании конечных результатов. Инновации в индустрии туризма и сервиса Крыма, в основном, направлены на создание нового туристического продукта, а также новых подходов в маркетинговой деятельности, на применения новых методов управления с использований IT-технологий.

Уровень инновационной политики в туристско-рекреационном продукте Крыма оценивается как низкий и недостаточный для придания мощного импульса туристской предпринимательской активности. Отсутствуют комплексные инновационные программы, в основе которых лежит развитие рекреации, сервиса и туризма, учитывающие тенденции развития мирового рынка услуг и актуализирующие ресурсный потенциал регионов Крыма. Слабая рекламная политика, а также недостаточный уровень сервиса, отсутствие целостной программы по продвижению Крыма на туристическом рынке – все это тормозит развитие республики как туристского объекта. В Крыму на сегодняшний день действует государственная программа развития туризма и курорта в республике Крым на 2015 – 2017 годы. Цель Госпрограммы включает в себя формирование современного международного туристического центра, который в свою очередь будет соответствовать основным критериям: конкурентоспособность, востребованность, круглогодичность. Также данная Госпрограмма имеет ряд следующих задач: 1) обеспечить комплексное развитие туристских территорий Республики Крым; 2) повысить качество туристических услуг; 3) продвинуть туристический продукт Республики Крым на международном и внутреннем рынке туризма. Источники финансирования Госпрограммы: средства из бюджета Республики Крым, а также средства федерального бюджета, в объеме, который определен Федеральной целевой программой «Социально- экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 г.». После реализации данной Госпрограммы ожидаются следующие результаты: обеспечение комплексного развития туристических дестинаций, развитие курортов и лечебных местностей с рациональным использование имеющихся ресурсов, инновационное развитие курортно-туристической сферы, усовершенствование и модернизация имеющегося потенциала туристской индустрии полуострова, разработка инвестиционного портфеля развития Крыма, расширение рамок курортного сезона, увеличение объема реализации крымского туристического продукта, и др.

**Выводы.** Туризм в Крыму играет важную роль в экономической, социальной и

культурной жизни России в целом. Наличие обширного культурного и природного потенциала даёт возможность странам занимать серьезные и высокие позиции на мировом рынке туризма. Для большинства стран данная отрасль является одной из главных источников дохода. Крым является курортным регионом, отсюда следует вывод, что туризм может стать основной отраслью в экономике полуострова.

Решение важной задачи роста конкурентоспособности крымского туристско-рекреационного продукта должно осуществляться с помощью инновационной политики государства. Ее основой должны стать специальные комплексные инновационные программы развития туризма и сервиса, при этом должны учитываться специфика и статуса отдельных регионов юго-восточного Крыма. При разработке таких инновационных программ должны учитываться: мониторинг передового опыта туристско-рекреационных инноваций, следует провести оценку возможностей его адаптации к условиям Крыма, необходимо выделить возможные рисков и результаты внедрения данных программ.

## ИННОВАЦИОННЫЕ КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ТУРОПЕРЕЙТИНГЕ

Вершицкая Е.Р.[1], Георгица К.В.[2]
*[1]доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.фил.н., доцент*
*[2]студентка кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
elena.vershitskaya@gmail.com

**Введение.** Изменение социально-экономического развития общества непрерывно связано с инновациями в разных сферах жизнедеятельности человека. Инновации в туризме приводят на рынок новые продукты, идеи и услуги. Инновационные процессы приводят к позитивным сдвигам, гарантирующим устойчивое функционирование и активное развитие туризма. Практика показывает, что ежедневное использование технологий нового поколения влияет на конкурентоспособность компаний, независимо от того, в какой индустрии она функционирует. Электронный бизнес открывает широкий потенциал развитию предприятий в независимости от сферы деятельности. Это новая форма рыночных отношений, сформирована на использовании новейших коммуникационных технологий и Интернета и удовлетворяет потребности и продавца услуги, и покупателя.

**Целью исследования** является изучение основных и наиболее эффективных инновационных коммуникативных технологий в туроперейтинге.

**Результаты исследования.** Одним из первенствующих направлений развития страны является инновационное развитие. 15 августа 2016 года в Швейцарии состоялась пресс-конференция, в рамках которой был презентован рейтинг «Global Innovation Index» (Глобальный инновационный индекс). В рейтинге Россия заняла 43-е место и поднялась на 5 пунктов сравнительно с прошлым годом.

Распоряжением Правительства Российской Федерации «Об утверждении стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года» от 31 мая 2014 года определены следующие направления: закрепление существующих и удерживание достигнутых результатов, привлечение иностранных туристов, перенаправление потребительского спроса на внутренний туризм, реализация стратегической роли туризма в духовном развитии, повышение качества предоставления туристических услуг. Следует сделать вывод, что в России инновационное развитие является приоритетной стороной развития экономики, в том числе в туризме.

Представим наиболее популярные и результативные, на наш взгляд, инновации, применяемые в сфере туризма:

1. Онлайн – бронирование.
2. Электронные авиабилеты.
3. GPS– навигатор.
4. Онлайн – регистрация на авиарейсы.

Широко используются в индустрии туризма программы электронного бронирования и составления туров. Применение новой программы данного вида позволяет сократить расходы на связь и дает возможность работать всем субъектам туристического рынка как единой системе. Данные программы позволяют на всех этапах осуществления заказа следить за его статусом и прохождением. Туроператор получает подлинную информацию о ценах и свободных местах в любое время. Преимуществами электронного бронирования можно считать сокращение расходной части баланса за счет снижения размеров фонда заработной платы, снижение трудоемкости и времени бронирования мест отдыха, оформления заказов и составления путевок. Это выступает положительным фактором, как для фирмы, предоставляющей туристические услуги, так и для клиентов.

Также многие туроператоры на своих сайтах предоставляют услугу онлайн-консультанта, который может помочь клиенту найти нужную информацию по сайту. В предприятиях, которые занимаются продвижением туристических продуктов, особенно если это предприятия небольшого размера, компьютеры могут быть объединены в локальную сеть. Это дает возможность быстро передавать информацию между сотрудниками и каждому иметь доступ к необходимой ему информации.

Современные средства информации и связи способствовали оказанию глубокого влияния на общественное производство и быт. Вследствие этого изменился характер и структура туризма. Благодаря технологиям, предоставляется возможность подготовить проведение отпуска, конкурентоспособного с зарубежными предложениями. На смену "стандартному" туризму приходит новый вид, который ориентирован на индивидуальные заказы, исходя из интересов и запросов туристов.

Текущую деятельность туризма и туристических компаний невозможно представить без Интернета. Современная техника существенно изменила технологию менеджмента. В итоге рассмотрения данного вопроса хотелось бы подчеркнуть, что инновации в сфере туризма ориентированы как на создание нового или модификацию существующего продукта, так и на усовершенствование транспортных и гостиничных услуг, исследование новых рынков, внедрение передовых телекоммуникационных и информационных технологий и современных форм организационно-управленческой деятельности.

**Выводы.** В области деятельности туризма плотно пересекаются интересы культуры, безопасности, транспорта, международных отношений, охраны окружающей среды, занятости населения, гостиничного бизнеса и курортного комплекса. Вместе с тем следует подчеркнуть тот факт, что в жизни государства, субъектов Федерации в частности, а также каждой отдельно взятой личности, данная отрасль играет важную роль. Вследствие этого, актуальной задачей является дальнейший поиск инновационных путей развития туризма в условиях экономики России.

# РАЗРАБОТКА СПЕЦИАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ДЛЯ ДОЛЖНОСТИ АНАЛИТИК ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Высочина М.В.[1], Хибер Ю.В.[2]
*[1]доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н., доцент*
*[2]магистрант кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
vysochina.marina@yandex.ua

**Введение.** Оценка персонала является важнейшей частью системы управления персоналом, ведь именно на ее основе субъект управления принимает соответствующие решения. От того, насколько данная информация будет полезна, качественна и надежна, в конечном итоге, зависит эффективность принимаемого решения. В настоящее время в политике управления персоналом актуальна роль корпоративной модели компетенций. Модель компетенций – это набор ключевых компетенций, необходимых работникам для успешного достижения стратегических целей организации, с конкретными показателями их проявлений в профессиональной деятельности.

Применение модели компетенций даёт возможность увязать узкогрупповые задачи и практическую работу с трудовыми ресурсами через стандартизацию требований к сотрудникам. Модель компетенций обеспечивает соответствие критериев оценки персонала стратегии организации, а также позволяет руководству определить целесообразное направление профессионального развития сотрудников. При разработке данной модели важно ориентироваться на основные принципы ее построения, соблюдать структуру, дорабатывая и увязывая ее с конкретным видом деятельности организации, спецификой кадровой политики. Существует множество готовых моделей компетенций, однако для достижения максимальных результатов от использования компетентностного подхода к управлению персоналом, модель должна быть ёмкой, понятной и доступной для обычных работников, сопровождаться «материальной частью» и уровнем ответственности, соответствующим определенному уровню компетенции.

**Цель исследования –** выделить наиболее подходящие и необходимые специфические компетенции для должности Аналитик торгового предприятия и предложить виденье модели компетенций для данной должности.

**Результаты исследования**. Основная задача аналитика, заключается в оперативном предоставлении надежной, актуальной и качественной информации, запрашиваемой руководством, касающейся текущего состоянии предприятия, его финансовых результатов, а также прогнозов его развития. Именно потому, что лицо, принимающее решение, основывается на предоставленных аналитиком данных, очень важно, чтобы данный сотрудник был компетентен.

Актуальным становится вопрос оценки данной должности: какими знаниями, опытом, навыками должен обладать сотрудник, какова желаемая форма его поведения с точки зрения компании. Для оценки степени соответствия аналитика определенному требованию нет надобности определять уровень его теоретической базы, ведь такой подход не даст объективного представления о квалификации сотрудника. Важно оценить умение выполнять работу так, чтобы соответствовать требованиям, интерпретировать оценку для определения опытности аналитика в использовании того или иного навыка. Следовательно, соответствие аналитика определенному требованию определяется уровнем развития навыка использования знаний и опыта применения навыка.

Набор требований к аналитику сформирован на основании бесед с менеджерами, анализа информационных ресурсов, а также анализа должностных инструкции. В результате предложены 12 ключевых компетенций для аналитика:

1. Аналитическое мышление.

2. Вариативность мышления.
3. Выявление и анализ требований.
4. Документирование и моделирование требований.
5. Коммуникации.
6. Обязательность и ответственность.
7. Предметная область:
- знание и использование терминологии;
- знание и использование стандартов/методик/правил/нормативов.
8. Ориентация на результат.
9. Самоорганизация.
10. Навыки использования технического инструментария.
11. Финансовая честность.
12. Способность быстро осваивать новые предметные области.

Для оценки предложенных компетенций могут быть использованы следующие методы и методики: проективные методики; тестирование; кейсы, письменные задания; справки, резюме, личные беседы, интервью; групповые дискуссии; деловые и ролевые игры и прочее.

Для оценки навыка использования аналитиком имеющихся знаний, проявлений, навыков предлагается выделение уровней компетенции (поведенческих индикаторов):

1) знает, свойственно – человек обладает знаниями, ему характерны рассматриваемые качества, однако нет возможности и опыта самостоятельно их использовать, т.е. требуется наставник или контролёр;

2) применяет, пользуется – человек может самостоятельно применять имеющиеся знания и навыки. Выполняет работу осознанно, понимает требования и знает, какие действия необходимо предпринять. Выбирает методы, принимает решения, в рамках выполняемой работы. Все еще требуется человек, который бы контролировал корректность и оперативность работы;

3) проявляет инициативу – оптимизирует использование имеющихся знаний, выбирает наиболее подходящие и результативные средства и методы. Успешно проявляет рассматриваемые качества, не нуждаясь в наставниках. На этом уровне человек способен полноценно решать поставленные задачи, предлагая к вниманию собственные идеи и предложения;

4) способен адаптироваться – на этом уровне человек является специалистом в своей области, адаптируется под конкретные условия, решает нетрадиционные ситуации.

**Выводы.** Предложенные в исследовании компетенции и уровни навыка использования знаний являются основой модели компетенции. После оценки оцениваемого можно отнести к тому или иному уровню квалификации (например, «чайник», «специалист», «эксперт» и т.д.). На основании определенного уровня квалификации можно присвоить уровень ответственности и размер вознаграждения.

# ВЫБОР МЕТОДА ИЗМЕРЕНИЯ ПАРАМЕТРОВ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

Высочина М.В.[1], Шкиндер М.В.[2]
[1]*доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н., доцент*
[2]*магистрант кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
vysochina.marina@yandex.ua

**Введение.** Для четкой работы организации, ею необходимо управлять системным образом. Это подразумевает строго упорядоченную, регламентированную в определенном объеме деятельность. Любая система должна состоять из процессов, нацеленных на выпуск качественной продукции. Процессная модель предприятия является основой для проведения анализа процессов, который часто приводит к выводам о необходимости измерения процессов для повышения эффективности функционирования организации в целом – увеличения прибыли, снижения издержек, повышения качества продукции, увеличения производственного потенциала и т.д. Процессами необходимо управлять, чего невозможно сделать без осуществления измерений определенных показателей (параметров) и надзора за их поведением. Таким образом, любой процесс для обеспечения его эффективности (качества) должен быть проанализирован, измерен, оценен и проконтролирован. Качество всех процессов измеряется, и многие методики измерения широко известны, но большинство этих методик трудно применить для измерения управленческих процессов.

**Цель исследования** – выявить методы измерения процессов, наиболее подходящие для измерения управленческих процессов с учетом их специфики.

**Результаты исследования.** Пункт 8.2.3 требований международного стандарта ИСО 9001 требует от организаций «применять подходящие методы мониторинга и, где это целесообразно, измерения процессов системы менеджмента качества». Во-первых, определимся, что значит измерить качество процесса? Обычно «измерить можно то, что можно измерить количественно». Качалов В.А. дает следующее определение: «Измерение – определять или устанавливать пространственную величину или количество (чего-нибудь). А. Гарин определяет измерение как «отображение эмпирической системы в числовую систему, сохраняющую порядок отношений между объектами». Лебединец В.А. рассматривает измерение процесса как «совокупность операций для установления значения величины параметров процессов». Колчков В.И. называет измерением «процесс нахождения значения физической величины опытным путем с помощью средств измерения». В данном исследовании под измерением мы будем понимать процесс получения количественной (качественной) оценки показателей (характеристик).

Существуют различные методики измерения процессов, они исходят из характера зависимости измеряемой величины от времени, вида уравнения измерений, условий, определяющих точность результата измерений и способов выражения этих результатов.

Управленческие процессы – это процессы, в ходе которых разрабатываются и принимаются решения, производится регулирование и координация хода производства, проводится контроль точности реализации программы, анализ и учет проведенной работы. Результаты осуществления управленческих функций не имеют конкретного внутреннего потребителя, поскольку они должны соответствовать поставленным целям менеджмента, а не требованиям персонала предприятия, которому эти результаты осуществления управленческих функций адресованы. Основные, вспомогательные и обслуживающие процессы принято относить к материальным процессам, а управленческие – к информационным. Последние всегда предшествуют материальным процессам и регламентируют их. Следовательно, качество процессов достигается через качественное управление процессами в организации. Поэтому необходимо развивать подходы к

измерению управленческих процессов в системе менеджмента качества.

Метод измерений – совокупность приемов использования принципов и средств измерений. Методы измерения должны демонстрировать способность процессов достигать запланированных результатов. Для выполнения этого требования следует определить измеряемые показатели качества процесса. Поэтому измерение процессов может быть проведено по трем группам: показатели результативности выполнения процесса; показатели результативности управления процессом; показатели эффективности процесса.

Шичков Н.А. в статье «Выбор методов измерения процессов в СМК» приводит наиболее распространенные методы измерения процессов: инструментальный, социологический, экспертный и расчетный. Самым объективным и точным является инструментальный метод, но применяется он только для основных (производственных) процессов. Социологический метод проводится посредством анкетирования и позволяет получить информацию о ключевых показателях результата процесса от его потребителей. Его целесообразно использовать для вспомогательных процессов. Экспертный метод предполагает получение оценок, основанных на использовании суждений группы специалистов. Он применяется, если нет возможности использовать первые два метода. При расчетном методе измерение осуществляется с помощью математической обработки массивов данных или выборок. Он применяется для представления обобщенных результатов измерений предыдущими методами на всех уровнях измерения процесса.

Для измерения параметров управленческих процессов лучше подойдет экспертный метод. С помощью экспертного метода можно определить наиболее подходящее управленческое решение, рассмотренное с разных точек зрения экспертов, которыми могут выступать руководители организации, лица, ответственные за процесс, исполнители процесса. Инструментом экспертного метода могут выступать также специальные программы, например, системы поддержки принятия решений «Выбор».

А. Гарин в статье «Инструменты и методы для анализа/измерения процессов» выделил наиболее часто используемые методы совершенствования процессов. Из них применимы для управленческих процессов следующие: картирование процессов (построение динамической модели процесса (карты), позволяет разбить процесс на простые составляющие); блок-схемы процессов (процесс представляется в виде изображений того, что происходит в процессе); анализ силового поля (методика для определения сил, которые могут способствовать или препятствовать достижению изменения или улучшения процесса); причинно-следственная диаграмма (отображение факторов, влияющих на качество процессов); метод мозгового штурма (используется для быстрого создания большого количества идей); анализ Парето (используется для определения нескольких жизненно важных проблем или причин возникновения этих проблем, которые оказывают наибольшее влияние на процесс); статистический контроль процессов (набор инструментов для управления процессами); листы сбора данных (способ организованного и структурированного сбора данных с целью сбора фактов наиболее эффективным способом); диаграмма рассеяния (показывает, как две переменные связаны между собой); матричный анализ (способ представления данных в прямоугольной сетке, где на пересечении линий устанавливаются связи между двумя наборами данных).

**Выводы.** Перед каждым предприятием стоит главная задача – произвести качественную продукцию или услугу. Для этого предназначена система менеджмента качества. Система менеджмента качества состоит из множества процессов, особое место среди которых занимают управленческие процессы. Управленческие процессы пронизывают всю организацию и поэтому являются важнейшими, так как от их качества зависит эффективность управления, а, следовательно, и эффективность работы организации. Однако они имеют свою специфику, что затрудняет их измерение. Из существующих известных методов измерения процессов нами были выбраны наиболее подходящие для измерения управленческих процессов. При этом вопросы развития подходов к измерению управленческих процессов остаются актуальными.

# СТРУКТУРЫ ИНТЕГРИРОВАННЫЕ, КЛАСТЕРНЫЕ, СЕТЕВЫЕ: СХОДСТВО И РАЗЛИЧИЕ

Ячменев Е.Ф.[1]
[1]*доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н., доцент*
evg@kafmen.ru

**Введение**. В современных условиях развитие экономических процессов непредсказуемо на всех уровнях. Это объясняется тем, что экономическая система любого государства тесно связана с его политикой. Кроме того, все процессы в экономике подвержены влиянию факторов внешней среды, природа которых неоднозначна, что и подтверждает ее неопределенность. Чтобы выжить в таких условиях и бизнес, и государство вынуждены заниматься поиском новых форм организационных структур. Эффективно противостоять агрессивному воздействию внешней среды способствуют интегрированные, кластерные и сетевые структуры. Практика показала, что в разных условиях результаты деятельности этих структур не одинаковые. Каждая из структур преследует собственные цели и решает разные задачи.

**Целью исследования** является выявление сходства интегрированных, кластерных и сетевых структур и определение различий на понятийном уровне и по критериям идентичности каждой из структур. Для этого необходимо решить ряд **задач**: выявить терминологические отличия; провести анализ характеристик интегрированной, кластерной и сетевой структур.

**Методика исследования**. Для решения поставленных задач, а именно, выявления терминологического отличия нами применен метод сравнения и аналогий, дополнительно использование аналитического метода позволило выявить отличительные характеристики интегрированной, кластерной и сетевой структур.

**Результаты исследования**. В зависимости от целей формирования и характера взаимодействия участников рынка используются интегрированные, кластерные и сетевые структуры. А.А. Дынкин, А.А. Соколов, А. Радыгин, Я. Паппэ, анализируют интегрированные, кластерные и сетевые структуры с точки зрения теории стратегического менеджмента. С точки зрения теории управления (М. Портер), эти структуры сохраняют основные функции: планирование, организацию, мотивацию и контроль. Теория региональной экономики в этих структурах реализуется на уровне развития субъектов рыночной экономики муниципального и регионального масштаба, а так же объектов инфраструктуры. Анализ интегрированной, кластерной и сетевой структур позволяет расширить классификацию организационных структур в рамках теории организации. Прежде чем говорить о сходстве и различиях этих структур необходимо однозначно определиться с понятиями.

По М. Портеру, кластер — это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга.

Что касается сетевых структур, то многие авторы определяют сеть, во-первых, как новую организационно-правовую форму, в рамках которой осуществляется взаимодействие и интеграция участников экономической деятельности; во-вторых, считают, что сеть является институтом, который определяет правила взаимодействия и интеграции экономических субъектов, разделяющих близкую систему ценностей.

По мнению Б. Клейнер, интегрированная структура — это некий хозяйствующий субъект, действующий в течение значительного периода времени, при этом соблюдая, созданные им, формальные и неформальные нормы, или систему норм, регулирующую принятие решений, деятельность и взаимодействие социально-экономических субъектов (участников) и их групп.

Сходство интегрированных, кластерных и сетевых структур:

во-первых, они способны сохранять свою целостность в условиях неопределенности внешней среды;

во-вторых, устойчивость их деятельности является динамичной и способствует развитию всех участников;

в-третьих, длительность их деятельности не ограничивается во времени и в пространстве;

в-четвертых, интересы каждого участника отстаиваются на всех уровнях, что позволяет сохранить идентичность каждого из них;

в-пятых, участие заинтересованных субъектов не ограничивается ни по имущественному, ни по юридическому, ни по финансовому критериям.

На понятийном уровне, представленные структуры отличаются друг от друга, но на практике мы часто сталкиваемся с подменой понятий, и только на уровне ключевых критериев мы можем выявить существенную разницу между ними.

По своей сути кластер должен отвечать следующим критериям:

– технологичности, то есть состоять из группы взаимосвязанных предприятий и организаций, способных обеспечить производство полного цикла;

– пространственности, то есть географической близости производств, оптимальности в логистике;

– инновационности, то есть способствовать внедрению инновационных процессов и развитию инноваций, формированию единого информационного пространства;

– социальности, то есть способствовать созданию рабочих мест, повышению покупательской способности, доверию участников кластера, лояльности потребителей;

– не имеет юридического адреса, является основой мегаполисов, заинтересован в развитии муниципальных территорий.

Сетевая структура отвечает следующим критериям:

– сетевая структура имеет имущественные взаимоотношения, то есть предусматривает совместное использование активов в интересах дела и для достижения общей цели, с последующей компенсацией;

– сетевая структура по своей сути является гетерархической, управляющим органом является совет, управляющим инструментом являются рыночные механизмы;

– интересы участников сетевой структуры защищены юридически, и базируются на принципах финансово-договорных отношений;

– сетевая структура не имеет конкретной территориальной привязки, но имеет юридический адрес, ориентирована на рынок сбыта.

Интегрированная структура отвечает следующим критериям:

– вырабатывает формальные и неформальные нормы, регулирующие ее деятельность;

– система норм регламентирует порядок принятия решений, осуществление производственной деятельности и взаимодействие участников;

– действия норм не имеют ограничений и базируются на принципах единоначалия, являются устойчивыми по отношению к политике поведения отдельных участников;

– интегрированная структура является основой создания моногородов, имеет юридический адрес, ориентирована на государственный заказ.

**Выводы.** Что касается сходства этих структур, то здесь имеют место ключевые критерии, к которым мы относим с одной стороны эмерджентные свойства структур – это их целостность и устойчивость, с другой стороны качественные характеристики жизненный цикл структуры, количество участников и учет их интересов. Анализ показал, что идентичность каждой из структур определяется соответствием конкретным критериям для кластеров (технологичности, инновационности, социальности, пространственности); для сетевых структур (гетерархичности, традиционности, справедливости); для интегрированных структур (нормированности, долгосрочности единоначалия).

# ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Ячменева В.М.[1]
[1]*профессор кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, д.э.н., профессор*
v_lev@kafmen.ru

**Введение**. Оценивая инвестиционный климат в субъектах Российской Федерации, мы чаще всего обращаем внимание на инвестиционные проекты или принимаемся за расчет ключевых показателей, если сам проект не вызывает сомнений, переходим к оценке субъекта рыночной экономики, который берет на себя ответственность по его реализации. Если две оценки не имеют большого разброса, проект получает положительное заключение и начинается процедура реализации. Результаты такой оценки не всегда оправдываются по ряду причин: во-первых, не всегда учитывается среда реализации проекта, то есть сам субъект Российской Федерации является не привлекательным в плане реализации инвестиционных проектов; во-вторых, не оцениваются последствия от реализации инвестиций в послеинвестиционном периоде; в-третьих, не всегда инвестиции являются спасительным источником финансирования, иногда они через определенный промежуток времени становятся долговыми обязательствами (вследствие их нецелевого использования).

Поэтому важно в нашем исследовании определить иерархию в понятиях; инвестиционная политика, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, инвестиционный потенциал, инвестиционная активность, а это в свою очередь, позволят определить иерархию в приоритетах привлекательности или их комплексности. Установить весомость каждого определения, как экономической категории, не только в формировании рейтинга региона, но и их значимости в получении конечного результата от реализации самого проекта. Исследование этих проблем в Республике Крым являются актуальными для ее экономики на этапе становления, как субъекта Российской Федерации.

**Целью исследования** является определение социальной значимости инвестиций и инвестиционных проектов в развитии территории. Для этого необходимо решить ряд **задач**: проанализировать понятийный аппарат; раскрыть сущность понятия инвестиционный климат.

**Методика исследования**. Для решения поставленных задач, следующие методы исследований, а именно: для раскрытия сущности понятия инвестиционный климат использовался аналитический и монографический методы; для анализа понятийного аппарата использовались методы сравнения и аналогий.

**Результаты исследования**. Мы уже затрагивали вопросы иерархии в исследовании инвестиций, инвестиционных проектов и инвесторов. Инвестиции как экономическая категория представляют собой по Б. А Райзбергу — размещение капитала с целью получения прибыли. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» определяет инвестиции как денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. Свое видение инвестиций представляют В.С. Савенок, В.С. Петров, Зви Боди, Алекс Кейн, Алан Маркус как вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. Инвестиции сами по себе выдвигают определенные требования к экономике региона. Такими требованиями выступают критерии соответствия уровням определенных характеристик региона: инвестиционной политики, инвестиционного климата, инвестиционной привлекательности, инвестиционного потенциала, инвестиционной активности. Важно отметить, что эти характеристики дуальны, так как относятся как к субъекту Российской Федерации, так и к субъекту рыночной экономики. Понятиями инвестиционная политика, инвестиционный

климат, чаще всего характеризуют субъекты Российской Федерации, инвестиционной потенциал, инвестиционная привлекательность, инвестиционная активность характеризуют как субъекты Российской Федерации, так и субъекты рыночной экономики. Ярким подтверждением того, что инвестиционный климат является характеристикой субъектов Российской Федерации, служат результаты Национального рейтинга состояния инвестиционного климата, в субъектах Российской Федерации проведенного с 2014 по 2016 годы. Целью такого рейтинга является оценка ключевых факторов по созданию благоприятного инвестиционного климата, т.е. эффективности усилий региональных властей по улучшению состояния инвестиционного климата региона.

Итак, инвестиционный климат определяется, прежде всего, экономическими условиями для освоения капитала, но значение имеют социальные и политические условия, в которых действует инвестор. Предпосылками формирования положительного инвестиционного климата выступают следующие факторы, а именно: предоставление гарантий инвесторам со стороны государства, в том числе и поддержка малого предпринимательства. При нынешнем состоянии экономики соответствующие возможности государства резко ограничены. Однако с учетом сложившихся обстоятельств, господдержка малого предпринимательства не исключает поддержки долгосрочных инвестиционных ресурсов зарубежных инвесторов безальтернативна; к числу факторов, способствующих формированию благоприятного инвестиционного климата, следует отнести развитие соответствующей правовой базы, что характеризует регуляторную среду. К этому следует добавить, что вступившая в действие первая часть Налогового кодекса РФ содержит положения, касающиеся обеспечения стабильности, прозрачности и предсказуемости налогообложения; к факторам инвестиционного климата можно также отнести: защищенность бизнеса, качественное информационное пространство, административная лояльность (важны для плодотворной работы в долгосрочном периоде); доступность и качество инфраструктуры, наличие трудовых, финансовых и природных ресурсов региона дополняют картину инвестиционного климата и дают возможность сформировать прозрачные отношения между администрацией региона и самим бизнесом. Именно эти факторы легли в основу выбранных направлений национального рейтинга 2014 2016 гг., проводимого Агентством Стратегических Инициатив (АСИ) при поддержке государства и различного уровня бизнес кругов. Национальный рейтинг призван оценить на текущий момент, состояние инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации и усилия региональных властей по созданию благоприятных условий ведения бизнеса, выявить лучшие практики. По мнению большинства экспертов, результаты Национального рейтинга стимулируют конкуренцию в борьбе за инвестиции на региональном уровне. Целью проведения такого рейтинга является оценка ключевых факторов создания благоприятного инвестиционного климата, т.е. эффективности усилий региональных властей по улучшению состояния инвестиционного климата региона. К сожалению, Республика Крым в рейтинге 2014 года не принимала участие, а в 2015 и 2016 годах только как неофициальный участник. По словам корпоративного директора агентства стратегических инициатив, (АСИ) Светланы Чупшевой, несколько регионов не вошли в рейтинг, в том числе и Республика Крым, по критериям методологии. Среди 45 показателей, определяющих состояния инвестиционного климата, самыми сложными для получения релевантной информации, для Республики Крым оказались 25 показателей, то есть большая их половина. По этим показателям информация об инвестиционном климате либо полностью отсутствовала, так как ни статистика, ни соответствующие структуры ее сбором не занимались ввиду отсутствия такой необходимости.

**Выводы.** Таким образом, экономика Республики Крым находится в перманентном состоянии, и для ее соответствия общероссийским требованиям необходимо реализовать ряд ключевых мероприятий, а именно: усилить контроль за работой единого центра регистрации бизнеса; активизировать функционирование свободной экономической зоны; активизировать официальные сайты (работать в режиме диалога) и т.д.

# СИСТЕМА УСЛУГ ГОСТИНИЧНОГО КОМПЛЕКСА: ОСОБЕННОСТИ И КЛАССИФИКАЦИЯ

Желанковская Л.А.[1]
[1]*ассистент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
zhelankovskaja@yandex.ru

**Введение.** На протяжении длительного периода времени гостиничному бизнесу не уделялось особого внимания. Т.к. оборот денежных средств в этой сфере деятельности был незначительным, и возникающие сопутствующие проблемы считались не сложными и не представляли собой что-то серьезное, следовательно, гостиничный бизнес как таковой не претендовал на самостоятельное теоретико-методологическое изучение.

На сегодняшний день все в корне изменилось: значительный рывок в научно-техническом прогрессе в сфере материального производства, увеличение социально-экономических потребностей человечества, углубление раздела труда, привело к тому, что развитие гостиничного бизнеса приобретает все большего значения, пристального внимания со стороны ученых и ведущих специалистов и естественно претендует на самостоятельное теоретико-методологическое изучение. Значимую роль в развитии гостиничного бизнеса играет система услуг гостиничного комплекса.

**Цели и задачи исследования.** Рассмотреть сущность понятия «система услуг гостиничного бизнеса», выявить основные черты системы услуг гостиничного комплекса, обозначить особенности системы услуг гостиничного комплекса.

**Результаты исследования.** Система услуг гостиничного комплекса – целенаправленная система, что объединяет совокупность обусловленных элементов и подсистем, образовывающие функциональное единство. Основной целью такой системы является удовлетворение личностных потребностей в условиях гостеприимства.

Правомерность отнесения системы услуг гостиничного комплекса к целенаправленным системам, основывается на том что, ее поведение подчинено достижению соответствующей цели – максимальному удовлетворению материальных и социально-культурных потребностей личности. Кроме того, система услуг гостиничного комплекса характеризуется самоорганизованностью, так как ей присуще свойство в процессе функционирования изменять свою структуру.

На основании проведенных исследований можно выделить следующие черты системы услуг гостиничного комплекса:

- единство целей всех элементов;
- многофункциональность;
- чрезвычайная адаптивность;
- динамизм.

Таким образом, результаты исследования позволяют утверждать, что по своей структуре система гостиничного комплекса – многомерная, так как включает разнородные по своему характеру подсистемы:

- организационную;
- функциональную;
- обеспечивающую;
- экономическую;
- технико-технологическую;
- обслуживающую;
- информационную;
- коммерческую;
- контрольно-учетную;

– социально-культурную.

Для системы услуг гостиничного хозяйства присущи следующие характеристики:

– целевые ориентиры, очерчивающие круг задач, на решение которых направленная деятельность предприятия, а в будущем его развитие;

– сфера деятельности, определяющая вид услуг, предлагаемых предприятием потребителям и непосредственно рынок реализации обозначенных услуг;

– философская концепция предприятия, что определяет приоритеты, ценности и принципы, в соответствии с которыми предприятие совершает свою деятельность;

– пути и способы деятельности предприятия, что предусматривают использование его конкурентных преимуществ и кардинальных различий от других предприятий при завоевании позиции на потребительском рынке (производственная технология, новейшее оборудование. Использование ноу-хау и т.д.).

Проведенные исследования позволили установить, что в процессе формировании системы услуг гостиничного комплекса, целесообразно акцентировать внимание на трех ее основных элементах:

– определение главного потребителя рынка для реализации услуг;

– определение основной услуги, что предоставляется предприятием;

– создание технологической схемы производства обозначенных услуг.

В соответствии к обозначенным особенностям формируется особенная сфера экономической деятельности - предоставление гостиничных услуг, определяется механизм функционирования субъектов этой сферы. Формирование системы гостиничных услуг как ведущего структурного подразделения гостиничного комплекса обусловлено следующими условиями:

– услуги имеют высокое социально - экономическое значение, т.к. способствуют удовлетворению спроса;

– этико-психологическое и моральное значение услуг заключается в том, что способствует развитию духовной культуры, так как сконцентрировано внимание к потребителю, стремление облегчить его быт;

– услуги в значительной степени влияют на результативные показатели деятельности гостиничного комплекса;

– способствуют образованию конкурентной среды в сфере гостиничного бизнеса и выступают средством получения им конкурентного преимущества за счет применения неценовых и ценовых методов конкурентной борьбы.

**Выводы.** Система услуг гостиничного комплекса - целенаправленная система, что объединяет совокупность обусловленных элементов и подсистем, образовывающие функциональное единство, целью которой является удовлетворение личностных потребностей в условиях гостеприимства. Проведенные исследования позволяют утверждать, что по своей структуре система гостиничного комплекса — многомерная, так как включает разнородные по своему характеру подсистемы.

# ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ИНДИКАТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ, ПРИНЯТЫЕ В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ

Зименкова Е. Н.[1]
[1]*ассистент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
eleniya@list.ru

**Введение.** Проблема адекватной оценки экономической безопасности в современном мире обладает особой остротой и актуальностью. Именно такая оценка является важным аналитическим инструментом и позволяет определить уровень экономического развития государства, выявить его социальные и политические приоритеты.

**Цель исследования:** теоретическая характеристика основных показателей и индикаторов экономической безопасности, принятых в мировой практике.

**Результаты исследования.** Необходимость в качественной и объективной информации для оценки экономической безопасности и формирования стратегии развития государства стимулирует изучение новых возможностей измерения благосостояния экономики. В настоящее время в мировой практике применяется множество систем, разработанных ООН, ЮНЕСКО, Всемирным банком и ведущими университетами мира. В этих системах приняты два подхода в области разработки индикаторов экономической безопасности. Первый подход тяготеет к интеграции на основе трех групп показателей: экологической, эколого-экономической, эколого-социально-экономической. Второй подход основан на совокупности показателей экологической, экономической, институциональной и социальной подсистем (рис.1).

Рис. 1. Индикаторы экономической безопасности

Индикаторы разбиты на основные группы: индикаторы социальных аспектов развития, индикаторы экономических аспектов развития, индикаторы экологических аспектов развития (рис. 2).

Рис. 2. Группы индикаторов экономической безопасности

Поскольку в основе данной методики лежит необходимость учета всех трех составляющих предложено оценивать уровень развития через индекс (*Iур*), который находится как сумма экономического (*Iэки*), экологического (*Iэи*) и социального (*Iси*) индексов. В связи с тем, что все перечисленные индексы измеряются в разных единицах и имеют различную интерпретацию, принято приведение к нормированной форме в диапазоне от 0 до 1, где максимальное значение индекса будет стремиться к 1.

Индекс экономического измерения включает индекс конкурентоспособности и индекс экономической свободы. Индекс конкурентоспособности ежегодно определяется для 117 государств мира и формируется на базе данных об уровне расходов страны на исследования, уровне независимости бизнеса от правительства, уровне коррупции в стране, уровне развития информационных технологий и т.п. Индекс экономической свободы формируется на основании 50 наборов данных экономического, финансового, административного и законодательного характера.

Индекс экологического измерения оценивается с помощью индекса ESI (Environmental Sustainability Index), рассчитанного для 146 стран мира в 2005 г. Индекс экологического измерения определяет возможность государства защищать свою окружающую природную среду как в долгосрочной перспективе, так и в настоящее время.

Индекс социального измерения формируется как среднее трех индексов: индекса качества и безопасности жизни, индекса человеческого развития, индекса общества, основанного на знаниях. Индекс качества и безопасности жизни учитывает ВВП на душу населения по паритету покупательской способности, рейтинг политической стабильности и безопасности страны и др. показатели. Индекс человеческого развития используется ООН и учитывает уровень образованности населения страны, стандарт жизни и среднюю

продолжительность жизни населения. Индекс общества, основанного на знаниях, определяется интеллектуальными активами общества, качеством и перспективностью его развития.

**Выводы.** В заключение следует отметить, что при исследовании экономической безопасности важно использовать системный подход, который включает в себя несколько методов оценки, что позволяет с большей степенью полноты и достоверности оценить уровень экономической безопасности.

## СЕКЦИЯ КАФЕДРЫ МАРКЕТИНГА, ТОРГОВОГО И ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА

(наименование секции)

# НАПРАВЛЕНИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Бобарыкина Е.Н.[1]

*[1]к.э.н., доцент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

elena_bobarykina@mail.ru

**Введение.** В современных постоянно меняющихся условиях хозяйствования, собственники и инвесторы торговых предприятий постоянно испытывают необходимость адекватно оценивать, как текущую деятельность своего предприятия, так и результаты его работы. Так как торговая деятельность является многоплановой, комплексной и социально-значимой, то и направления оценки эффективности функционирования торгового предприятия будут различными.

Оценке эффективности функционирования торгового предприятия посвящено немало работ, как отечественных, так и зарубежных авторов. При этом используются различные подходы к анализу торговой деятельности: как к процессу купли-продажи и удовлетворения спроса потребителей; как к хозяйственной деятельности; как к финансовой деятельности; как к деятельности, связанной с использованием трудовых ресурсов, как к социально-значимой деятельности. Перечисленные подходы обуславливают и различные подходы к оценке эффективности деятельности торгового предприятия.

**Целью исследования** является поиск оптимального подхода к оценке эффективности функционирования торгового предприятия.

**Результаты исследования**. Торговая деятельность представляет собой комплекс как последовательных, так и параллельных действий, и мероприятий по организации/осуществлению купли-продажи товаров для удовлетворения спроса различных категорий потребителей и получению прибыли (или других запланированных результатов) собственником торгового предприятия.

Таким образом, можно говорить о наборе/комплексе различных количественных и качественных показателей и данных, которые будут характеризовать те или иные аспекты функционирования торгового предприятия. Глубина анализа и «комплект» рассчитываемых показателей/предоставленных данных будут зависеть от того, для кого данный анализ проводится и кто выступает «потребителем» полученной информации.

Для собственников будут важны конечные/результирующие показатели, характеризующие эффективность использования вложенных активов, их рост и развитие. При этом полученные текущие результаты сравниваются с аналогичными предыдущими и выявляются факторы, повлиявшие на динамику показателей. Такая информация приобретает стратегическое значение при принятии решений собственниками о

расширении/диверсификации торгового бизнеса.

Для административно-управленческого персонала торгового предприятия важными будут текущие показатели эффективности использования материально-технической базы, основных и оборотных фондов торгового предприятия, показатели эффективности использования финансовых ресурсов, организации трудовых процессов и функционирования персонала.

Для инвесторов будут важны показатели финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности торгового предприятия, а также его рыночная доля и ее динамика, конкурентные преимущества.

Для государственных органов будут важными показатели и данные, характеризующие соответствие деятельности торгового предприятия установленным законам, правилам и нормативам, отраслевым критериям и индикаторам. Также будут востребованы данные о правильности расчета и своевременности уплаты обязательных взносов, платежей и налогов.

Для потребителей будут актуальны данные о наличии и ассортименте предлагаемых торговым предприятием товаров/товарных групп, уровне и динамике цен, качестве обслуживания и организации торгового процесса, торговых площадях и проводимых акциях.

Широкой общественностью будут востребованы данные о социально-ответственных действиях торгового предприятия в отношении людей с ограниченными возможностями, пенсионеров, несовершеннолетних, людей, оказавшихся в сложной жизненной ситуации.

При этом каждая из вышеперечисленных групп «потребителей» информации не будет ограничиваться только «своими» данными, но также будет интересоваться и дополнительными данными.

Большинство рассчитываемых показателей базируются на данных первичного бухгалтерского учета, финансовой и статистической отчетности.

Следует отметить, что помимо «внутренней» оценки эффективности функционирования торгового предприятия, основанной на анализе рассчитанных показателей и полученных данных, существует еще и «внешняя» оценка эффективности работы торгового предприятия.

Под «внешней» оценкой эффективности функционирования торгового предприятия мы понимаем мнение различных аудиторий, которые, не имея доступа к объективным данным деятельности торгового предприятия, выносят субъективное суждение о его работе на основе личных впечатлений, внешних эффектов и сформированного имиджа.

Данная оценка может быть востребована всеми вышеперечисленными группами «потребителей» информации. Однако, эта внешняя субъективная оценка эффективности деятельности торгового предприятия, может как «усиливать» объективные показатели, так и нивелировать их. Это будет влиять на комплексную рыночную оценку эффективности деятельности торгового предприятия. В мировой хозяйственной практике, при определении стоимости предприятия, помимо объективных экономических показателей обязательно учитывается и его имидж/популярность/узнаваемость (т.е. те самые субъективные оценки, которые формируют различные аудитории, контактирующие или взаимодействующие с торговым предприятием).

Поэтому, торговым предприятиям, их руководителям и собственникам следует всегда об этом помнить, и, по возможности, выделять ресурсы на популяризацию, продвижение, формирование положительного имиджа торгового предприятия в глазах широкой общественности и контактных аудиторий. Благожелательное отношение к торговому предприятию, доверие к его работе, положительная репутация будут фактором привлечения новых потребителей и удержания имеющихся. Их покупательская активность обязательно улучшит экономические и финансовые показатели деятельности торгового предприятия.

**Выводы**. Приступая к оценке эффективности функционирования торгового предприятия, следует понимать, что на комплекс объективных показателей и данных, характеризующих деятельность торгового предприятия (куда входят рассчитываемые традиционные экономические и финансовые показатели и фактические данные предприятия), будут влиять субъективные оценки различных групп и аудиторий, взаимодействующих с данным торговым

предприятием.

В зависимости от «заказчика» и «потребителя» информации, будет сформирован набор показателей и данных об эффективности деятельности торгового предприятия. Какие-то данные буду более детализированы, какие-то, наоборот, обобщены. Но при любых условиях проведения анализа и оценки эффективности функционирования торгового предприятия, всегда необходимо учитывать и «внешнюю» оценку торгового предприятия. Возможно, влияние «внешней» оценки на объективные показатели финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия, можно выразить с помощью некоего поправочного коэффициента, методика определения которого еще нуждается в разработке и обосновании.

# ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ СДВИГОВ В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА

Вельгош Н. З.[1]

*[1]к.э.н., доцент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела*

nvelgosh@mail.ru

*Работа выполнена в рамках гранта Государственного Совета Республики Крым молодым ученым Республики Крым*

**Введение**. В к. XX в. – н. XXI в. в системе государственного регулирования экономики и в экономической системе страны и ее регионов произошли существенные изменения, определяемые как трансформационные сдвиги. Их результаты рассматриваются учеными неоднозначно и, как достаточно противоречивые. Вопросы трансформационных и структурных сдвигов в российской экономике подняты и рассмотрены в научных работах Бессонова В. А., Исачкина В. С., Морозова И. В., а их определение на региональном уровне отдельных областей и республик – в трудах Елхиной И. А., Садыковой Э.Ц. и др. Тем не менее, несмотря на высокую изученность существующих теоретических воззрений о трансформациях и трансформационной экономике, возникает потребность в изучении и обосновании теоретических аспектов трансформационных сдвигов в социально-экономическом развитии территории на региональном уровне страны.

**Цель и задачи исследования**. Целью исследования является изучение теоретических аспектов трансформационных сдвигов в экономике региона. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- раскрыть сущность и содержание трансформационных сдвигов;
- определить место трансформационных сдвигов в социально-экономическом развитии на региональном уровне.

**Результаты исследования**. Вопросы исследования трансформационных сдвигов и структурных преобразований в российской экономике, определения предпосылок и системных факторов, влияющих на данные процессы, нельзя отнести к ряду новейших. Их изучением заинтересованы как отечественные, так и зарубежные ученые, в том числе в различных областях научных интересов: государственном и муниципальном управлении, философии, социологии и, конечно же, экономики. Ключевое место среди предпосылок и системных факторов, влияющих на возникновение структурных преобразований и трансформационных сдвигов в социально-экономическом развитии страны занимают изменения в институциональной среде. По мнению Исачкина В. С. и Морозова И. В., «структура экономики складывается в рамках институциональной среды конкретного государства. … Институциональная трансформация должна служить основой и предпосылкой структурных изменений» - в их работе «Системные факторы противодействия структурным преобразованиям российской экономики».

Институциональная среда в социально-экономическом развитии региона играет немало важную роль. Она непосредственно связана с институциональной средой страны в целом,

соседних регионов, регионов – экономических партнеров или регионов – побратимов, в частности. Сложившаяся институциональная среда, как совокупность легальных (формальных) и неформальных институтов, определяющих правила функционирования и устанавливающих условия развития субъектов хозяйствования региона, необходима для планирования и разработки стратегии социально-экономического развития территории, а также стратегии ее конкурентоспособности.

Важнейшей институциональной предпосылкой преобразований в экономике страны и ее регионов выступает само существование и функционирование государства. На практике проявлением функционирования институциональной среды региона является разработка и реализации государственной социально-экономической политики региона с учетом общенациональных целей и задачи развития, а также экономических интересов страны. Государственная социально-экономическая политика региона разрабатывается на основе экономической модели его развития, приемлемой в сложившихся условиях хозяйствования, и выражается через совокупность механизмов взаимодействия региональных органов государственной власти с экономическими агентами территории, инструментов влияния на их функционирование, а также непосредственных мероприятий в сфере производства, распределения, обмена и потребления материальных и нематериальных благ. Таким образом, влияние государства на трансформации в экономике страны и ее регионов всегда является базовым и ключевым, и выражается через инструменты реализации структурной и внешнеторговой, инвестиционной и инновационной, кредитно-финансовой и ценовой, социальной и молодежной политики.

Преобразования в сложившейся социально-экономической системе территории связаны не только с изменением экономических интересов региона, как субъекта хозяйственных взаимоотношений, а также его хозяйствующих субъектов, но происходят под воздействием трансформаций в его нормативно-правовой и институциональной среде. Иначе говоря, институциональные трансформации выступают основой последующих существенных изменений в системе хозяйственных связей, торговле, социально-культурной сфере; активизируют либо, наоборот, сдерживают рост инвестиционной и инновационной деятельности в регионе, отражаются на уровне его региональной конкурентоспособности; выступают неким локомотивом преобразований, результаты которых наблюдаем, как краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Преобразования данного рода могут носить как стимулирующий, так и сдерживающий характер, и приводить к положительным или отрицательным результатам соответственно. Существенный трансформационный спад или же, наоборот, трансформационный подъем в экономике региона, наблюдаемый и устанавливаемый по показателям макроэкономического развития, позволяет говорить об определении трансформационных сдвигов в экономике региона. Так, например, Бессонов В. А. в своей работе «О трансформационных структурных сдвигах российского промышленного производства» считает, что «… ярко выраженная неравномерность трансформационного спада позволяет говорить о феномене мощных трансформационных структурных сдвигов, без учета которых едва ли возможно сколько-нибудь адекватное описание переходного периода в российской экономике». С нашей точки зрения, мощный скачек в социально-экономическом развитии территории, рассматриваемый как трансформационный подъем, также позволяет говорить о выявлении существенных трансформационных сдвигов в экономике субъекта экономических отношений на макро- и мезоуровне. Причем в некоторых странах трансформационный подъем рассматривается как «экономическое чудо» в определенные периоды их развития.

**Выводы**. Безусловно, трансформационные сдвиги в экономике региона рассматриваются через призму определения структурных диспропорций, установления структурных преобразований в течение определенного (анализируемого) периода времени, а также через выявление в последующем уже состоявшихся или возможных структурных сдвигов в их территориально-отраслевом разрезе и во взаимосвязи с преобразованиями в социальной среде, в частности, в сфере занятости. Ключевая роль отводится структурным

сдвигам в промышленности региона и, как результат, в торговли: во взаимоотношениях между субъектами РФ и на международном рынке.

На практике во взаимоотношениях с другими субъектами страны, а также субъектами международных экономических отношений данные преобразования проявляются в установлении новых устойчивых конкурентных преимуществ, в изменении показателей региональной конкурентоспособности в разрезе ее социально-экономических и институционально-правовых элементов.

Таким образом, трансформационные сдвиги в экономике региона выражаются в преобразовании хозяйственного уклада, системы хозяйственных связей на межрегиональном и внешнеэкономическом уровнях, в изменениях территориально-отраслевых пропорций под воздействием факторов сложившейся или видоизмененной институциональной среды.

## К ВОПРОСУ ОБ ИНСТРУМЕНТАХ И МЕХАНИЗМАХ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

Реутов В.Е.[1]

[1]*д.э.н., профессор, заведующий кафедрой маркетинга, торгового и таможенного дела, заместитель директора по научно-исследовательской работе*

reutov@ieu.cfuv.ru

**Введение**. Современный мир представляет собой динамическую систему, формирующуюся из результатов деятельности субъектов в различных сферах жизни и связей между этими субъектами и сферами создания, распределения и управления совокупностью доступных материальных и нематериальных благ. Основные тенденции развития данной системы достигли общепланетарного характера и сформировали тот тип глобальной экономической системы, в которой каждый из субъектов реализует свои личные, общественные и национальные интересы. Основной чертой мировой экономической системы является динамизм, приводящий в сочетании с общепланетарным масштабом к формированию так называемых глобальных трансформаций, охватывающих стратегические изменения в характере глобальных социально-экономических отношений.

Роль регионов в современном глобализированном мире повышается, но проблемой является не столько уровень влияния глобальных сдвигов в экономике регионов, сколько разработка эффективных средств и методов управления устойчивым развитием территорий в условиях глобализации международных рынков факторов производства, товаров и услуг. Для обеспечения сбалансированного развития необходимо сформировать действенный механизм управления экономическими процессами в регионах, что позволит повысить эффективность их деятельности.

**Цель исследования**. Целью исследований является анализ и оценка инструментов и механизмов управления региональным развитием в условиях глобальных трансформаций. Для достижения поставленной цели необходимо:

- установить силу воздействия глобальных трансформаций на механизмы регионального развития;
- раскрыть основные инструменты и механизмы управления региональным развитием в сложившихся условиях международной экономической среды.

**Результаты исследования**. Глобальная тенденция к усилению процессов регионализации и повышения роли регионов в обеспечении конкурентных преимуществ государства приводят к изменению концепции управления региональным развитием в направлении активизации деятельности субъектов на всех уровнях с целью максимального раскрытия экономического потенциала территорий.

В течение первого десятилетия XXI века выявлены значительные сдвиги не только в

механизмах развития, но и в стратегических приоритетах устойчивого развития стран. Глобальные экономические трансформации вызвали значительные изменения в концепции региональной политики, среди которых выделяют расширение структуры общей политики, инструментария стратегии регионального развития, а также перенос акцентов в сторону обеспечения конкурентоспособности территорий, как прогрессивных субъектов международных экономических отношений.

Региональный экономический потенциал становится основой для формирования механизма реализации государственной региональной политики; он представлен системой конкретных экономических рычагов и организационно-экономических средств, с помощью которых осуществляется государственное воздействие на пространственную организацию производительных сил, обеспечивается социально-экономическое развитие регионов, совершенствуется структура их хозяйственных комплексов.

Для стимулирования регионального развития необходимо обеспечить внедрение мер по стимулированию и мобилизации внутренних и внешних резервов региона. К внутренним резервам следует отнести стимулирование внутреннего рынка, инвестиционной активности населения, импортозамещение, инфраструктурные проекты. Внешние резервы – рост объемов ПИИ, займы и гранты, перерасчеты гастарбайтеров, использование побратимских отношений, активизация деятельности торгово-промышленной палаты.

Управление регионом осуществляется через различные типы региональной исполнительной власти и механизмы управления. Первый тип выделяется по признаку функциональности, то есть создается сеть специальных агентств, независимых от местного политического давления. Второй тип проявляется в тех странах, где регионы не имеют развитой институциональной базы горизонтального и вертикального контроля со стороны правительства; регулирование и выполнения некоторых функций социальной политики осуществляют специальные комитеты, но, как правило, они нестабильны и со временем становятся основой для создания регионального правительства или совсем исчезают.

Механизмы управления региональным развитием проявляются в системе государственной региональной политики. Региональная экономическая политика охватывает следующие направления: налоговую (фискальную, регулирующую, социальную), бюджетно-финансовую, структурную, инновационно-инвестиционную, кадровую политику, которым соответствуют структурные элементы общего механизма управления региональным развитием. Данный механизм представлен такими составляющими, как организационно-правовой, бюджетно-финансовый, институциональный и рыночный механизмы реализации государственной экономической политики развития территорий.

Организационно-правовой механизм предусматривает внедрение мероприятий нормативного характера, осуществляемых через систему законов, постановлений высших органов законодательной и исполнительной власти. Организационный механизм развития региональной экономики формируется и реализуется на разных уровнях, требует согласования экономических интересов государственных и региональных органов власти.

Бюджетно-финансовый механизм управления региональным развитием нацелен на координацию финансовых и инвестиционных потоков, поступающих в регион и выходящих из него. Основными элементами данного механизма является финансовое планирование и прогнозирование социально-экономического развития регионов, особенности налоговой системы, финансовый мониторинг, контроль и аудит местных бюджетов, межбюджетные трансферты, финансовое выравнивание и бюджетное обеспечение регионов.

В рамках рыночного механизма регионального управления следует выделить три направления: во-первых, активизация экономической активности и взаимодействия субъектов хозяйственной деятельности в регионе, во-вторых, усиление конкурентных позиций среди регионов страны и активизация межрегионального разделения труда, в-третьих, активизация участия регионов во внешнеэкономической деятельности и расширение их сегмента на международных рынках.

Последний финансовый кризис доказал, что проблема несовершенства рыночных

механизмов управления глобальными процессами может быть решена за счет создания более эффективной институциональной системы, способной оперативно реагировать на вызовы глобального рыночной среды и предотвращать усиление негативных последствий на всех уровнях. Институциональная реструктуризация – создание новых форм взаимодействия субъектов экономической деятельности на различных уровнях – становится одним из важнейших аспектов механизма управления региональным развитием.

**Выводы**. Регионы вынуждены принимать жесткие требования международной конкуренции и использовать человеческий, финансовый и научный потенциал, чтобы удерживать и повышать свою конкурентную позицию на мировых рынках. Сбалансированное развитие регионов обеспечиваются с учетом исторических, социально-экономических, экологических, природно-географических особенностей. Учет большинства факторов воздействия является основой для создания и внедрения действенного механизма регионального экономического развития, в результате обеспечивающего достижение стратегических целей регионов на уровне страны и международного сообщества.

## МОНИТОРИНГ ИНТЕРНЕТ-САЙТОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ

Чудаков Д. В.[1]
[1]*старший преподаватель кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
marketing.2000@mail.ru

**Введение**. Интернет-сайты предприятий инфраструктуры туристских услуг (туроператоры и турагенты) играют ключевую роль в продвижении турпродуктов до конечного потребителя.

Сравнивая виртуальное пространство и реальность, специалисты считают конкуренцию в интернете намного выше, поскольку электронное пространство не накладывает никаких временных и географических ограничений.

**Цель и задачи исследования**. В связи с этим возникает необходимость в создании универсального шаблона для мониторинга интернет-сайтов. Для этого необходимо: изучить подходы к исследованию сайтов, определить параметры для оценки, разработать систему оценивания, определить алгоритм мониторинга.

**Методика исследования**. Анализ литературных источников, моделирование.

**Результаты исследований**. Существуют различные подходы к анализу и оценке интернет-сайтов. По нашему мнению, заслуживает внимания подход, который принимает во внимание как технические, так и маркетинговые составляющие сайта предприятия и оценивает их в рамках внутренней и внешней среды сайта. Для этого нами была составлена специальная таблица.

Таблица – Шаблон для комплексной оценки сайтов предприятий инфраструктуры туристских услуг

| Элементы оценки | Оценка сайтов предприятий инфраструктуры туристских услуг | | | | Средний балл по элементу оценки |
|---|---|---|---|---|---|
| | Предприятие «А» | Предприятие «Б» | Предприятие «В» | … | |
| *1.Оценка внутренней среды сайта* | | | | | |
| 1.1. Техническая оценка | | | | | |
| - оценка кода | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 |
| - оценка скорости загрузки | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| - оценка работы функционала | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 |
| - оценка правильности настройки откликов сервера | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 |
| - оценка на предмет дублей страниц | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 |
| - оценка безопасности | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 |
| 1.2. Seo-оценка | | | | | |
| - оценка robots.txt | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 |
| - оценка контента | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 |
| - оценка ключевых слов | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 |
| - оценка дизайна | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 |
| - оценка оптимизации | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 |
| - оценка структуры | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 |
| *2. Оценка внешней среды сайта* | | | | | |
| 2.1. Поисковая оценка | | | | | |
| - оценка позиций в поисковиках | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 |
| - оценка внешних ссылок на сайт | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 |
| 2.2. Маркетинговая оценка | | | | | |
| - оценка численности аудитории | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 |
| - оценка действий посетителей | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 |
| - оценка юзабилити | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 | 1..5 |
| Итоговая сумма баллов | 17-85 | 17-85 | 17-85 | 17-85 | - |

Источник: составлено автором

Для проведения мониторинга необходимо, чтобы данную таблицу заполнили эксперты (специалисты по созданию и продвижению сайтов). Эксперт будет выставлять от 1 до 5 баллов по каждому элементу оценки. Считаем необходимым для этого разработать собственную систему оценивания:

- «1 балл» выставляется элементу оценивания в случае полного или практически полного отсутствия информации для оценивания.
- «2 балла» эксперт выставляет элементу, выполненному с системными ошибками и (или) реализованному на уровне существенно ниже стандартного большинства сайтов, которые известны эксперту.
- «3 балла» эксперт выставляет элементу, выполненному с отдельными ошибками и (или) реализованному на уровне ниже стандартного большинства сайтов, которые известны эксперту.
- «4 балла» выставляется, когда элемент, взятый для оценивания, выполнен без ошибок, на уровне стандартного большинства сайтов, которые известны эксперту.

- «5 баллов» выставляется в случае, когда элемент оценивания выполнен безукоризненно, по характеру выполнения превосходит большинство сайтов, которые известны эксперту.

После проставления баллов по каждому элементу оценивания, подсчитывается сумма по каждому предприятию, которая в итоге будет в диапазоне от 17 до 85. В таблице также предусмотрена графа для расчёта среднего балла по каждому элементу оценки.

**Выводы**. Полученная итоговая числовая информация позволит провести анализ сайтов субъектов инфраструктуры туристских услуг, выявить закономерности и отличия. Поэтому необходимо регулярно проводить сравнительный анализ сайтов, следить за развитием конкурентной среды и оптимизировать сайт под новые реалии.

## РЕАЛИЗАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ ИНДИВИДУАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ АВИАПЕРЕВОЗОК

Калькова Н.Н.[1]

[1]*доцента кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н., доцент*

nkalkova@yandex.ru

**Введение.** Динамичное развитие мирового рынка пассажирских авиаперевозок предопределяется ежегодным увеличением глобального туристического потока, а также стремлением людей более эффективно расходовать временные ресурсы. Так, по оценкам Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA) в 2015 г. по сравнению с 2014 г. наблюдалась положительная (рост на 6,5%) динамика мировых пассажирских авиаперевозок, которая была характерна для всех регионов мира. При этом наибольший рост наблюдался в странах Ближнего Востока – 10,5%, в Латинской Америке – 9,3%, в Азиатско-Тихоокеанском регионе – 8,2%, в Европе – 5%. Наименьшие темпы роста показателя продемонстрировали страны Северной Америки и Африки – 3,2% и 3% соответственно. В то же время, по данным Росавиации, объем пассажирских перевозок внутри России в 2015 г. в годовом выражении сократился на 6%, а объем международных пассажирских авиаперевозок операторами РФ – на 16,4% по сравнению с показателями 2014 г. Негативная тенденция продолжилась и в 2016 г., в результате чего объем пассажирских перевозок за первое полугодие 2016 г. сократился по сравнению с аналогичным периодом 2015 г. на 5,5%. Несмотря на снижающийся спрос на авиаперелеты, обусловленный, в том числе, и снижением покупательной способности населения, вызванной общими негативными тенденциями в социально-экономической системе страны, все же наблюдается усиление борьбы за конечного потребителя, вследствие прекращения деятельности с 1 октября 2015 г. второй по величине компании в сфере авиаперевозок «Трансаэро» (за 9 мес. 2015 г. было перевезено 11,2 млн. чел.) и перераспределением пассажирских потоков между другими перевозчиками.

**Цель и задачи исследования.** Целью исследования являются вопросы тщательного изучения меняющихся предпочтений на рынке, что требует использование разнообразных инструментов маркетинга. Следует отметить, что одним из основных показателей эффективности функционирования системы пассажирских перевозок, помимо положительных финансовых результатов, является высокая степень удовлетворенности пассажиров комфортом и качеством предоставляемых услуг, а также безопасность перевозок, вследствие чего основной задачей, стоящей перед авиакомпаниями, является осуществление постоянного мониторинга потребительских тенденций с тем, чтобы наиболее полно удовлетворить даже самые экстравагантные требования, с целью удержания позиций на рынке.

**Результаты исследования.** Одной из наблюдающихся в последнее время глобальных тенденций также характерных и для России, является изменение пропорций и увеличение массы тела пассажиров. Так согласно данным Всемирной организации здоровья (ВОЗ),

опубликованным в информационным бюллетене за январь 2015 г. № 311 с 1980 г. число лиц во всем мире, страдающих ожирением более чем удвоилось и к 2015 г. составляло более 2,1 млрд. взрослых людей в возрасте 18 лет и старше, которые имели избыточный вес, из которых свыше 600 млн. человек страдали от ожирения, т.е. 13% населения планеты (11% мужчин и 13% женщин) страдали от ожирения, а 39% людей в возрасте 18 лет и старше имели избыточный вес (38% мужчин и 40% женщин). Также отмечается, что в настоящее время в большинстве стран Западной Европы ожирением (индекс массы тела (ИМТ)>30 кг/м2) страдают от 20 до 25% населения, в США – до 25%. Избыточную массу тела (ИМТ >25 кг/м2) в индустриально развитых странах, кроме Японии и Китая, имеют около половины населения. Расчеты экспертов ВОЗ предполагают, что к 2025 г. число больных ожирением в мире увеличится в 1,5 раза.

Согласно исследованиям Института по измерению показателей здоровья и оценке состояния здоровья (The Institute for Health Metrics and Evaluation), проведенных в 2015 г., наибольшее количество людей с лишним весом проживает в Соединенных Штатах Америки (США), в Китае и Индии. На четвертом месте оказалась Россия. Далее по убыванию в список стран с населением с избыточным весом вошли Бразилия, Мексика, Египет, Германия, Пакистан и Индонезия.

В России, по данным Института питания РАМН, ожирение и избыточная масса тела наблюдаются в среднем у 30 и у 25% городского трудоспособного населения соответственно.

Таким образом, данная проблема глобальна, присуща как развитым странам, так и развивающимся, при этом принятая Всемирной ассамблеей здравоохранения в 2004 г. Глобальная стратегия по питанию, физической активности и здоровью недостаточно эффективна с учетом сегодняшних и прогнозных показателей.

Учитывая данные тенденции, канадский производитель самолетов Bombardier Aerospace разработал в 2016 г. специальное воздушное судно (лайнер CS100) для крупных пассажиров, в котором сиденья в этом самолете будут больше, чем в аналогичных пассажирских лайнерах, вследствие чего их будет шесть в ряду по три с каждой стороны от прохода. Также окна, проход в салоне и отсеки для ручной клади у CS100 также будут больше, чем у других лайнеров. Так, например, ширина кресел у окон и у прохода составит 47 сантиметров, а еще одного между ними – более 48 см., для сравнения аналогичный параметр в Airbus A319 примерно равен 46 см., в Boeing 737 – почти 44 см. Следует отметить, что кресла в некоторых самолетах авиакомпаний Singapore Airlines и Qatar Airlines также более 47 см.

Для повышения комфортности авиаперелета компания Formation Design (США) в 2016 г. разработала дизайн кресла-кровати, которое предназначено для пассажиров первого и второго классов и может устанавливаться в любой пассажирский самолет. С помощью механизма сиденья-трансформера данное кресло способно превращаться в спальное место, при этом, в зависимости от места, при трансформации его часть может либо подниматься над другими пассажирами, либо откидываться, создавая лежачее место и.

Наряду с разработкой новых кресел, обеспечивающих более комфортный перелет пассажирам с избыточным весом, некоторые авиакомпании ужесточают требования к перелету таких людей. Так, авиакомпания Samoa Air ввела новые правила для пассажиров, которым, при покупке билета, необходимо указать свой вес и ориентировочный вес багажа, на основании данных которых рассчитывается стоимость билета, и пассажир вносит предоплату (от 1 до 4 долларов за кг.), которая затем корректируется при повторном взвешивании пассажира и багажа при регистрации, т.е. для пассажиров, вес которых, например 150 кг, стоимость перелета будет выше 80 кг. пассажиров.

Следует учитывать, что согласно международным правилам, пассажир, сидящий в кресле самолета, должен застегнуть ремень безопасности, сидя в кресле опустить свободно подлокотники и положить на них руки, и, если он не может этого сделать, с целью обеспечения комфорта рядом сидящих пассажиров, авиакомпаниями рекомендуется купить дополнительный билет рядом, либо приобрести билет в бизнес-классе. При этом

авиакомпания Air France предлагает 25% за второе место, авиакомпания Southwest Airlines предоставляет целых 35% за дополнительное место для комфорта. Авиакомпании Southwest, American Airlines, Alaska Airlines, Continental Airlines, Midwest, JetBlue, Delta предлагают купить дополнительное место, и возвратить деньги, если во время полета будут свободные места, на которые можно будет пересадить пассажира с избыточным весом и большими габаритами.

**Выводы.** Таким образом, российским авиапроизводителям и перевозчикам, с целью удержания позиций в конкурентной борьбе, необходимо учитывать индивидуальные особенности пассажиров, что позволит максимально полно удовлетворить специфические потребности данного сегмента рынка, учитывая возрастающий спрос на данный вид услуг.

## ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ В КОНТЕКСТЕ ОРГАНИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА

Митина Э.А.[1]
[1]*ассистент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
zhilina_ella@lis.ru

**Введение.** Вопросы обеспечения продовольственной безопасности в последнее время набирают свою актуальность, как в пределах нашей страны, так и на мировом уровне. Численность населения земного шара растет и требует соответственно большего количества продуктов питания. В настоящее время особо остро стоят проблемы не только обеспечения человечества продуктами питания, но и обеспечения качественными продуктами, экологически чистыми, произведенными в соответствии с международными стандартами. Именно поэтому одним из альтернативных путей формирования качественной продовольственной безопасности является ее экологизация за счет органического производства.

**Целью** нашего **исследования** является формирование системы продовольственной безопасности населения России в контексте органического производства.

**Методологической** основой изучения данной проблемы стали общенаучные методы сравнительного, функционального и процессного анализа, а также методы познания: индукция, дедукция и синтез.

**Результаты исследования.** Продовольственная безопасность предусматривает стабильное обеспечение жизненно важных интересов населения продуктами питания и гарантирует государством свободный доступ к ним. Она включает следующие составляющие: обеспечение объемов продовольствия в достаточном и необходимом количестве; ценовую и территориальную доступность продуктов питания для всех слоев населения.

Человечество должно быть обеспечено необходимым объемом и ассортиментом продуктов питания соответствующего качества. Качественная продукция характеризуется показателями ее безопасности и экологической чистоты. Экологическая чистота или экологичность, особенно сельскохозяйственной продукции, обеспечивается за счет органического производства.

Обеспечение продуктами питания может происходить за счет импорта или самостоятельного производства товаров-аналогов. Следует отметить, что полностью отказаться от импорта ни одной стране не представляется возможным, поскольку существуют группы товаров, которые нельзя изготовить или вырастить на определенной территории.

Итак, первоочередной задачей органического производства должно стать

удовлетворение потребностей потребителей и социума в целом, за счет повышения доходов и благосостояния населения. Территориальная доступность продуктов питания заключается в наличии для всех социальных и демографических групп населения основных продуктов питания в местах их потребления в определенных объемах, достаточном ассортименте и продукции соответствующего качества, необходимых для обеспечения рационального питания.

В течение последних десятилетий сельскохозяйственные земли использовались нерационально, что привело к неблагоприятной ситуации в сельском хозяйстве, которая обусловлена истощением почв, а так же засоренностью их чужеродными веществами (ядохимикатами, минеральными удобрениями и генетически модифицированным материалом). Так, за последние сорок лет в мире с целью повышения урожайности зерновых культур использование минеральных удобрений возросло более чем в десять раз, а пестицидов - многократно. Немало важным фактом является и то, что попытки правительства сбалансировать сельскохозяйственные рынки путем корректировки цен на продовольственные товары и материальные ресурсы имеют более серьезные последствия для почвы, водных ресурсов, здоровья человека и экосистемы в целом, чем аналогичные действия на рынках продукции других секторов .

Таким образом, в настоящее время международным сообществом большое внимание уделяется проблеме обеспечения не только продовольственной безопасности, но и экологической безопасности продуктов питания. В этом контексте были сформированы главные принципы решения данного вопроса, а именно:

- принцип устойчивого развития АПК (развитие должно осуществляться таким образом, чтобы наиболее полно удовлетворить потребности современного общества без угрозы будущему поколению в использовании природных ресурсов);
- принцип более чистого производства АПК (постоянное применение комплексных профилактических мероприятий в производстве продукции и услуг, которые способствуют повышению экономической, социальной, экологической эффективности и снижению рисков негативных изменений в окружающей среде);
- принцип экологизации АПК (активное внедрение положительных достижений научно-технического прогресса в агропромышленный сектор экономики и перенос его на эколого-экономические, экономико-организационные и эколого-технические отношения).

Обеспечение продовольственной безопасности в России в контексте органического производства должно базироваться не только на разработке современных стандартов, но и на обязательном их соблюдении. С целью стимулирования производства экологически чистой продукции необходимо использовать экономический механизм, который состоит из трех блоков: экономические рычаги повышения заинтересованности производителей в переходе с промышленного производства на органическое ведение хозяйства; экономические санкции в отношении загрязнителей окружающей среды; организационно-правовые меры обеспечения эффективного использования элементов экономического механизма.

**Выводы.** Производство органической продукции является перспективным направлением современного земледелия и животноводства, а также условием формирования системы продовольственной безопасности страны, обеспечения роста уровня и качества жизни населения России.

# ЛОГИСТИКА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Полюхович Е.А.[1],Сильченко Ю.О.[2]
[1]*доцент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н., доцент*
[2]*студентка 4-го курса, группы ТД-431-о Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
*elena_work3@mail.ru*

**Введение.** Конкуренция, как соперничество за лучшие условия, достижения наивысших выгод, встречается между всеми субъектами рыночных отношений. Маркетинг и логистика – это одни из важнейших инструментов, которые применяет фирма для повышения своей конкурентоспособности. Поскольку организация продаж и послепродажное обслуживание сливаются в единую систему, направленную на завоевание клиента. Логистика позволяет в бизнес-системе создать оптимальную ситуацию, в которой снабжение - производство – сбыт образуют беспрерывный целостный процесс, что позволяет повысить конкурентоспособность каждого предприятия.

**Цели и задачи исследований.** Целью исследований является использования логистики как фактора повышения конкурентноспособности предприятия. Исходя из цели были определены следующие задачи: анализ влияния логистики на эффективную работу бизнес-структур; изучение возможностей повышения конкурентноспособности предприятия путем осуществления эффективного логистического менеджмента.

**Методика исследований.** Для решения поставленных задач использованы методы анализа, синтеза, кабинетный и контент анализ, которые позволили обобщить теоретическую и проанализировать практическую информацию о развитии логистики и ее влиянии на развитии предприятий.

**Результаты исследований**. Конкурентоспособность предприятия это, прежде всего превосходство одного предприятия по отношению к другим. Данное превосходство может быть в рамках определенной отрасли, рынка сбыта. Известно, что 95-98% времени, в течение которого материал находится, на производственном предприятии приходится на выполнение погрузочно-разгрузочных и транспортно-складских работ. Этим обусловливается их значительная доля в себестоимости выпускаемой продукции.

Логистический подход к управлению материальными потоками на предприятии позволяет максимально оптимизировать выполнение комплекса логистических операций. По данным фирм «BOSCH-SIEMENS», «Mitsubishi», «Generals Motors» один процент сокращения расходов на выполнение логистических функций имел тот же эффект, что и увеличение на десять процентов объема сбыта.

Также исследования показали, что применение логистических подходов позволяет сократить время производства на 25%, снизить себестоимость производства продукции до 30%, сократить объемы материально-технических запасов от 30 до 70%. Рассмотрим интрументы логистики, которые любая фирма может применить для достижения таких результатов.

Управление движением материальных потоков и состоянием материальных запасов при логистическом подходе требует согласованности процессов перемещения и хранения продукции. Сокращение запасов при использовании логистики позволяет путем согласованных действий всех участников логистических процессов уменьшить себестоимость продукции, повысить оборотность капитала, а также использовать высвобожденные средства на другие цели.

Сокращение времени прохождения товаров по логистической цепи. В структуре общего времени на производство и реализацию товаров (начиная от формирования заказа на материалы и заканчивая реализацией конечному потребителю) сам процесс производства

занимает в среднем от 2 до 5 %. Таким образом, большинство времени товарооборота тратится на логистические операции. Сокращение этой составляющей позволит повысить оборотность капитала, и, соответственно, получить большую прибыль за единицу времени.

Снижение расходов на транспортировку. Эффект от оптимизации транспортных маршрутов, согласования графиков движения транспорта, благодаря которым сокращается холостой пробег автотранспорта, также приводит к уменьшению себестоимости продукции

Уменьшение затрат ручного труда. Использование однотипных операций, одинаковой тары, аналогичных приемов грузопереработки, во всех звеньях логистической цепи позволяет сократить затраты на ручной труд и расходы на операции с грузом.

Важную роль в каналах логистики играют инновационные технологии, позволяющие поднять уровень обслуживания клиентов. К ним, в первую очередь, относятся компьютерное обеспечение, экспертные системы, спутниковая связь и современное транспортное оборудование и средства. Используя спутниковую связь, предприятие в любой момент имеет информацию о местонахождении транспортных средств и груза, что способствует планированию работы и позволяет предоставить информацию клиентам.

Перечислим элементы, из которых складывается совокупный эффект в результате применения интрументов логистики на предприятии: производство ориентируется на рынок (становится возможным эффективный переход на малосерийное и индивидуальное производство); налаживаются партнерские отношения с поставщиками; сокращаются простои оборудования; оптимизируются запасы - одна из центральных проблем логистики; сокращается численность вспомогательных рабочих; повышается качество выпускаемой продукции; снижаются потери материалов; улучшается использование производственных и складских площадей.

Крупнейшая розничная сеть «Wal-Mart» является ярким примером, когда фирма завоевала рынок, благодаря применению эффективного логистического менеджмента. Магазины сети устанавливают достаточно низкие цены на все товары. Однако сеть добилась успеха в конкурентной борьбе не за счет цен, а именно за возможность их поддержания на низком уровне, благодаря уникальной системе логистики. Сеть закупает в таком размере товары, чтобы они всегда были постоянно в наличии на прилавках, но без излишних запасов. Это позволяет сети получать доход за удовлетворение запросов потребителя, не имея при этом затрат из-за складских излишков.

Уже, будучи успешно лидирующей сетью, «Wal-Mart» пошла дальше и объединила свою систему распределения и транспортировки с не менее успешной и достигшей высот в отношении эффективности логистики, компанией «Procter&Gamble». Этим обе компании, объединив свои усилия, достигли еще большего и окончательно закрепили свое лидерство, каждый на своем рынке.

**Выводы.** Таким образом, логистика как особый вид управленческой деятельности направляет свои усилия на исследование и оптимизацию процессов, связанных движением материальных и информационных потоков. При этом за счет осуществления методов логистики, происходит рост основных показателей деятельности предприятий.

Приведенный пример доказывает, что оптимизация системы логистики – процесс постоянный. И даже будучи лидером, не только в своем сегменте рынка, но и в компетентности логистики, необходимо идти далее – создавая дополнительные удобства для потребителей и формируя дополнительную прибыль акционерам, что будет способствовать повышению конкурентоспособности предприятия. Потому что успех – это не везенье, успех – это постоянная работа.

# К ПРОБЛЕМЕ ТОВАРНОГО АССОРТИМЕНТА САДОВОДСТВОДЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Полюхович Е.А.[1]
[1]*доцент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления КФУ им. В. И. Вернадского, к.э.н., доцент*
elena_work3@mail.ru

**Введение.** Крым всегда славился своими садами. Прекрасные плоды, выращиваемые крымскими садоводами, пользуются повышенным спросом не только в республике, но и далеко за ее пределами и служат важной статьей экспорта. Благоприятные природно-климатические условия региона позволяют выращивать здесь высококачественные десертные сорта этих культур, ценность которых заключается не только в непревзойденных вкусовых качествах, но и в больших возможностях потребления их в свежем виде в течение года. Плоды этих культур пользуются большим спросом у населения, который, к сожалению, удовлетворяется далеко не в полной мере.

**Цель и задачи исследований.** В качестве основной цели исследования выступает определение направлений формирования товарного ассортимента садоводческой продукции в Республике Крым в соответствии с требованиями рынка. Обоснованию породно-сортового состава садов и ягодников отводится первостепенная роль в устройстве и ведении высокоэффективного садоводства, что будет влиять на формирование товарного ассортимента каждого садоводческого предприятия.

**Методика исследований**. Методической базой исследования являются открытые данные официальной статистики сельского хозяйства и отдела многолетних насаждений Министерства сельского хозяйства Республики Крым, данные статистических и финансовых годовых отчетов садоводческих предприятий.

**Результаты исследований.** Товарный ассортимент - это динамический набор номенклатуры позиций (типоразмеров, марок, моделей) продукции, которая пользуется потенциальным спросом на рынке и обеспечивает успешное функционирование предприятия на перспективу.

Одна из самых сложных проблем управления ассортиментом заключается в определении, что должно входить в состав товарного ассортимента, необходимо определить и из каких товаров или модификаций должен он складываться. Очень сложно формировать товарный ассортимент садоводческим предприятиям.

Возделываемые плодовые и ягодные культуры и их сорта во многом отличаются не только потребительскими свойствами продукции, временем поступления её на стол потребителя, но и рядом других хозяйственных и технологических признаков, оказывающих непосредственное влияние на экономическую эффективность садоводства. Среди них особенно следует выделить время вступления насаждений в товарное плодоношение, объемы удельных капитальных вложений и затрат живого труда на создание садов и ягодников их урожайность и продолжительность продуктивного использования. К тому же в течение многих лет плодоношения каждая плодовая культура и их помологические сорта дают продукцию определенных свойств, известных уже при закладке насаждений.

В условиях возрождения садоводства в корне изменяются подходы к формированию товарного ассортимента садоводческой продукции в Республики Крым. Теперь на первое место выдвигается спрос на продукцию садоводства, учет емкости внутреннего рынка, возможность её экспорта. Существенное значение имеет не только объем денежных средств от реализации плодовой продукции, но и равномерность их поступления на протяжении года, что обеспечивает садоводческие предприятия собственными оборотными средствами.

Природные и экономические условия Крыма благоприятствуют производству всех основных видов садоводческой продукции в объемах, полностью удовлетворяющих потребности населения Республики Крым, а также большого количества отдыхающих в

регионе. При обосновании товарного ассортимента садоводческой продукции Республики Крым необходимо определить породно-сортовой состав плодовых насаждений с учетом потребности плодоперерабатывающих предприятий региона в сырье. Учитывая также предполагаемые объемы вывоза плодов за пределы региона, на перспективу определяется такой видовой состав продукции, выращиваемой во всех категориях хозяйств: плоды семечковых культур - 56,8%; косточковых - 32,6%, ореха - 4,8%, ягоды - 5,8%.

С учетом того, что Республика Крым рекреационная зона в структуре насаждений семечковых культур следует увеличить часть сортов яблони и груши летних (до 10%) и ранне-осенних (до 25%) сроков созревания. Увеличение площади данных культур, а также косточковых и ягодных, будет способствовать снижению уровня нагрузки при сборе плодов и более равномерному поступлению средств на протяжении года.

Снижение объемов производства яблони и увеличение груши зимних сроков созревания следует производить с учетом заполнения холодильных камер, реализации определенного количества (60тыс.т) за пределы региона непосредственно в период хранения.

Исследованиями установлено, при наборе сортов косточковых культур необходимо организовать сырьевой конвейер, обеспечивающий работу всех имеющихся мощностей консервных предприятий региона. Поступление продукции в данном конвейере будет следующим: июнь - земляника, черешня; июль - персик, черешня, абрикос, слива; август – персик, яблоня и груша, сентябрь -персик, яблоня и груша, октябрь – май - яблоня и груша.

Для повышения конкурентоспособности садоводческой продукции региона необходимо внедрять в производство экономически выгодные сорта, приспособленные для интенсивной технологии выращивания, имеющие высокую продуктивность и экологическую устойчивость к условиям региона. Проведенная нами экономическая оценка перспективных и районированных сортов яблони и груши показывает, что наиболее экономически выгодными являются следующие сорта яблони: Таврия, Аврора крымская, Предгорное, Крымское, Голден Делишес, Янтарное, Салют; груши: Мария, Изюминка Крыма, Якимовская, Изумрудная.

Для повышения эффективности отрасли в Республике Крым необходимо внедрение новых интенсивных, ресурсосберегающих технологий, совершенствование породно-сортового состава не только в масштабах региона, но и каждого отдельного предприятия. При этом следует учитывать, что в условиях адаптации размеров различных типов хозяйств к рыночной экономике совершенствование породно-сортового состава плодовых насаждений необходимо проводить путем сосредоточения их на выращивании видов и сортов плодов, исходя из структуры платежеспособного спроса.

Товарный ассортимент садоводческой продукции для предприятий различных направлений специализации определяется с учетом целевого назначения продукции. К примеру, породная структура плодовых насаждений в хозяйствах пригородных зон в соответствии с назначением продукции должна отличаться разнообразием. Необходимо учитывать основной принцип - выращивать в определенном соотношении все плодовые культуры, которые могут успешно произрастать в данных природных условиях. Нами обоснован породно-сортовой состав плодовых насаждений для садоводческих хозяйств Республики Крым, размещенных в пригородных зонах, в зонах плодоконсервных предприятий, для крестьянских садоводческих хозяйств.

**Выводы.** В условиях возрождения садоводства в корне изменяются подходы к формированию товарного ассортимента садоводческой продукции в Республике Крым. Теперь на первое место выдвигается спрос на продукцию садоводства, учет емкости внутреннего рынка, возможность её экспорта. Нами обоснован товарный ассортимент садоводческой продукции в целом по Республике Крым и конкретно для садоводческих предприятий различных направлений специализации.

Следует отметить, что совершенствование породно-сортовой структуры плодовых насаждений при уменьшении, а в дальнейшем стабилизации их площадей, следует рассматривать как одну из важнейших задач в развитии садоводства Республике Крым.

# СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ НА ОСНОВАХ МАРКЕТИНГА

Полюхович Е.А.[1], Моисеенко Д.Д.[2]
*[1]доцент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления КФУ им. В. И. Вернадского, к.э.н., доцент*
*[2]старший. преподаватель кафедры экономики АНО Университета экономики и управления*
elena_work3@mail.ru

**Введение.** На современном этапе развития экономики Республики Крым одной из приоритетных отраслей является сельское хозяйство. Специфика внешних факторов бизнес-среды для каждого сельскохозяйственного предприятия определяет необходимость эффективного управления деятельностью на основе маркетингового стратегического подхода. В частности, необходимым является разработка маркетинговой стратегии в целом на базе таких направлений, как анализ и оценка рыночных возможностей, изучение и выбор оптимальных целевых рынков, разработка эффективного комплекса маркетинга и реализация маркетинговых программ.

**Цель и задачи исследований.** В качестве основной цели исследования выступает определение направлений маркетинговой стратегии для сельскохозяйственных предприятий в современных условиях. Для реализации цели определены следующие задачи: 1) изучить и систематизировать теоретический материал по теме исследования; 2) обосновать необходимость разработки представленных направлений стратегического планирования на принципах маркетинга.

**Методика исследований**. Методической базой исследования являются открытые данные официальной статистики сельского хозяйства по Республике Крым и Министерства Финансов, данные статистических и финансовых годовых отчетов сельскохозяйственных предприятий РК.

**Результаты исследований.** По определению стратегическое маркетинговое планирование представляет собой комплекс мер, рассчитанных на установление, укрепление и поддержание оптимальных экономических связей с целевыми покупателями в соответствии с основными перспективными целями деятельности предприятия. Его основой для любого предприятия является деятельность по созданию и поддержанию конкурентных позиций на рынке.

Алгоритм разработки стратегического плана предприятия можно представить в виде следующих последовательных шагов: анализ рынка, изучение его конъюнктуры, формирование новой стратегии и тактики для данных внешних условий и внутренних возможностей, разработка и реализация собственно планов маркетинговой деятельности по каждому ее направлению, и, как результат, удовлетворение запросов целевых покупателей на более высоком уровне по сравнению с конкурентами.

Формирование стратегических целей – это важный основополагающий этап, с которого начинается стратегическое планирование. С точки зрения маркетинга в качестве целевых установок на перспективу могут быть использованы: установление определенного уровня прибыльности и эффективности деятельности, укрепление позиций на рынке и содержание выгодных обменов с целевыми покупателями, рост объемов сбыта и увеличение доли рынка и др.

Необходимость стратегического маркетингового планирования и основные его направления на сельскохозяйственных предприятиях были рассмотрены и обоснованы на примере деятельности КФХ «Импульс», специализирующемся на производстве сельскохозяйственной продукции. Процесс маркетингового стратегического планирования на данном предприятии можно представить, как последовательность совокупности шагов для

достижения поставленных целей.

В первую очередь, необходимым представляется всесторонний производственный анализ состояния и имеющихся возможностей предприятия и изучение степени их соответствия возрастающим требованиям потребительского спроса. Современная специфика, к сожалению, такова, что на большинстве сельскохозяйственных предприятий этот этап не реализуется.

Анализ рыночных возможностей был бы неполным без детального изучения конкурентной среды. Так, проведённый на основе анкетирования и интервьюирования сравнительный анализ КФХ «Импульс» с основными конкурентами, позволил выявить сильные и слабые позиции предприятия. Например, по техническим параметрам производства анализируемое предприятие уступает КФХ «Фрегат»; по качественным характеристикам кадрового состава КФХ «Импульс» превосходит СПК «Радуга»; по широте ассортимента также уступает конкурентам.

Выбор целевых рынков КФХ «Импульс» лежит в определении текущего перспективного спроса, нынешних и будущих объемов продаж товаров фирмы, сегментирование рынка, то есть его разделение на однородные части и выбор одного или нескольких сегментов для сбыта своей продукции. При этом важно позиционирование продукции, то есть определение ее особого места у потребителей.

Для выявления возможностей интенсивного и диверсификационного роста предприятия обычно используются методический подход, разработанный И. Ансоффом и известный как «Матрица возможностей по товарам / рынкам». Такая матрица указывает, прежде всего, на три основных стратегии интенсивного роста фирмы.

Стратегия маркетинга КФХ «Импульс» – это центральная граница между его целями и оперативными средствами действующего и реагирующего характера, то есть тактикой.

При составлении программы маркетинга эффективной реализации продукции КФХ «Импульс» необходимо учитывать наиболее важные элементы программы - комплекс производственных заданий, ассортимент продукции, система мероприятий в области спроса на эту продукцию, реклама, каналы реализации, продажные операции.

В стратегическом плане маркетинговой деятельности выделяем блок стратегии роста КФХ «Импульс» и определения основных направлений расширения деловой активности.

Исходя из проведенных маркетинговых исследований, предлагается четыре направления блока стратегического роста КФХ «Импульс»:

- расширение «вглубь» - сегментация существующего рынка с целью охвата своей продукцией новых потребителей с учетом их покупательской способности;
- расширение «вширь» - диверсификация производства, т. е. производство не только существующих видов продукции, но и производство овощной продукции;
- расширение активности выходом на новые рынки – более широкое завоевание местных, региональных рынков,
- количественный рост производства новой и наиболее конкурентоспособной продукции, пользующейся спросом потребителей и дающей прибыль.

Разработка стратегического маркетингового плана КФХ «Импульс» поможет устранить отрицательный эффект неопределенности и изменчивости среды функционирования хозяйства и подготовиться к необходимым внутренним переменам в производстве и при сбыте продукции.

**Выводы.** Существенные резервы повышения эффективности деятельности предприятия в современных условиях находятся в разработке стратегии его развития на основе маркетингового подхода. При этом необходимо четко представлять, что приведенные резервы определяют только ограниченные аспекты организационно-технических направлений совершенствования маркетинговой деятельности. В едином пространстве с ними существует и ряд других резервов совершенствования управления маркетингом, в частности материально-технические, экономические, правовые, социальные, организационно-управленческие.

# ИННОВАЦИИ В СЕНСОРНОМ МАРКЕТИНГЕ

Сергеев Б.И.[1]
[1]*профессор кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления КФУ им В.И. Вернадского, д.т.н., профессор*
sbi-41@mail.ru

**Введение.** Рекламой покупателей ничем не удивить. Приходится искать новые идеи, нужные подходы. Предлагается обратиться к своему подсознанию и сенсорике человека.

**Цель и задачи исследований**. Показать новые идеи и некоторые пути дальнейшего развития бизнеса с использованием подсознания и сенсорики человека.

**Методика исследований**. Анализ литературных источников и синтез полученной информации.

**Результаты исследований**. Идея сенсорного маркетинга и работа с подсознанием человека принадлежит Линдстрому – консультанту всемирно известных фирм, как «Mars», «Microsoft», «Pepsi» и многих других. Линдстром утверждает, что если использовать при покупке товара все пять органов чувств и подсознания человека, то это приведет к росту продаж. При этом подтверждает конкретными статистическими данными.

*Слух.* Приятная музыка, сопровождающая покупку, поднимает рост продаж на 64%. Если покупатель испытывает чувство комфорта, то он дольше задерживается в торговой точке, делает больше покупок и становится постоянным клиентом.

*Обоняние.* Вкусный запах товара – на 46%. По данным Европейского института мерчендайзинга использование аромафитотерапии в торговых залах увеличивает время пребывания клиентов и увеличивает долю импульсивных покупок, повышает настроение и готовность купить товар, улучшает восприятие предполагаемых товаров и услуг. Возникает желание повторно посетить магазин.

*Зрение*. Приятный цвет товара, окружающей среды радуют глаз, повышает рост продаж на 40%. Лучший колорист – это природа, наша среда обитания. Она гениальный архитектор, художник, который никогда не ошибается. Поэтому человек подсознательно в своем цветовом восприятии ориентируется на природные цветовые решения.

*Осязание*. Приятный на ощупь товар – на 26%. Осязание дает восприятие внешней среды, позволяет оценить форму, размеры, свойства поверхности, консистенцию, температуру, сухость или влажность, положение и перемещение в пространстве.

*Вкус*. Товар с приятным вкусом – на 23%. Вкус воспринимается через запах. Считается, что человек воспринимает четыре основных вкуса: сладкий, горький, соленый, кислый. Все остальное – комбинация вкуса и запаха.

*Подсознание* и энергия тонкого мира человека пока недостаточно используются им при покупке товара, при принятии любого жизненно важного решения. Подсознание – это особые психические процессы мозговой деятельности человека, не контролируемые и не управляемые нашим сознанием. Именно интуицию связывают с подсознанием человека. Многие ученые считают, что большая часть наших действий, привычек, предпочтений обусловлены подсознанием. Сознание и подсознание не могут существовать друг без друга. С помощью сознания люди контролируют и осмысливают свои поступки и действия.

Чтобы улучшить свою жизнь надо начать работу с подсознанием. Именно поэтому необходимо как можно меньше внимания останавливать на неприятностях, нужно жить на позитиве. Если все время говорить, что денег не хватает, их действительно всегда будет не хватать, что вы живете плохо – и вы будете плохо жить.

Очень важно понимать свои цели и задачи, раскрывать свой талант. Отлично помогает написание своих желаний на бумаге и многократное их повторение. Исключения из оборота общения частицу «не», так как мысли, полученные с ее помощью, подсознанием воспринимается в обратном направлении.

Сон один из способов связи внутреннего мира с людьми, он помогает понять самих

себя. Вытаскивать информацию из подсознания можно с помощью маятника (колечко или иголка на нити), биолокационной рамки (широко использовалась в средние века в Европе для поиска полезных ископаемых, пустот, водоносных жил и т.д.), получение ответов через тело (равновесие, ощущения), «признакам Мира» (анализируйте события, связанные с вашими вопросами). Если природа вам «вставляет палки в колеса», то, возможно, этим не стоит заниматься. Вспомните получение ответов во сне и многое другое. Подсознание – не познанный мир, которым нужно системно заниматься.

**Выводы.** Для развития своего бизнеса, который приносил бы положительный результат и жизнь была счастливой, нужно заглянуть в себя, подключить в работу свои пять органов чувств и свое подсознание, которые, к сожалению, недостаточно изучены, а работу с подсознанием некоторые называют колдовством.

## ИССЛЕДОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ КОММУНИКАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ УЧАСТНИКОВ ВЫСТАВКИ

Улановская О.Н.[1]
[1]*ассистент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
agalakova.ok@gmail.com

**Введение.** Выставки, по мнению различных авторов, в том числе, и практикующих специалистов, таких как: И.А. Акулич, Т.М. Цыганкова, Л.П. Петрашко, Т.В. Кальченко, Н.К. Розова, Е. Ромат, В.О. Пекар. представляют собой «эффективный симбиоз инструментов маркетинга». В этой связи, многие компании, чтобы одержать победу в конкурентной борьбе, прибегают именно к данному инструменту маркетинговых коммуникаций (МК). Но часто результат не оправдывает вложенных средств. Это связано, как правило, с тем, что экспоненты, не осуществляют рекламу своего участия в выставке, полагаясь во всем на организаторов мероприятия. Организаторы, в свою очередь, освещают выставочное мероприятие, не заботясь о привлечении клиентов к отдельно взятому стенду. В результате противоречие и отсутствие должного эффекта. Чтобы понять проблему с практической точки зрения, нами было проведено маркетинговое исследование.

**Цель исследования** – оценить степень коммуникационной активности экспонентов - участников выставки.

**Задачи исследования:** определить степень ответственности экспонентов при подготовке к выставочному мероприятию; определить рейтинг инструментов маркетинговых коммуникаций, используемых участниками выставки.

**Методика исследования.** В ходе нашего исследования нами были использованы методы сбора первичной информации.

**Результаты исследования.** Исследование проводилось методом массового опроса с 28 по 30 апреля 2016 года на выставке СтройКрым в городе Симферополе. Опросу подверглось 90 респондентов, находящихся на выставочной площадке в указанные выше сроки. В качестве инструмента использовался опросный лист, содержащий два полузакрытых вопроса. 1. За какой период времени Вы начинаете подготовку к выставочному мероприятию? (см. рис. 1). 2. Осуществляете ли Вы рекламу своего участия в выставке и посредством каких инструментов маркетинговых коммуникаций Вы это делаете? (см. рис. 2).

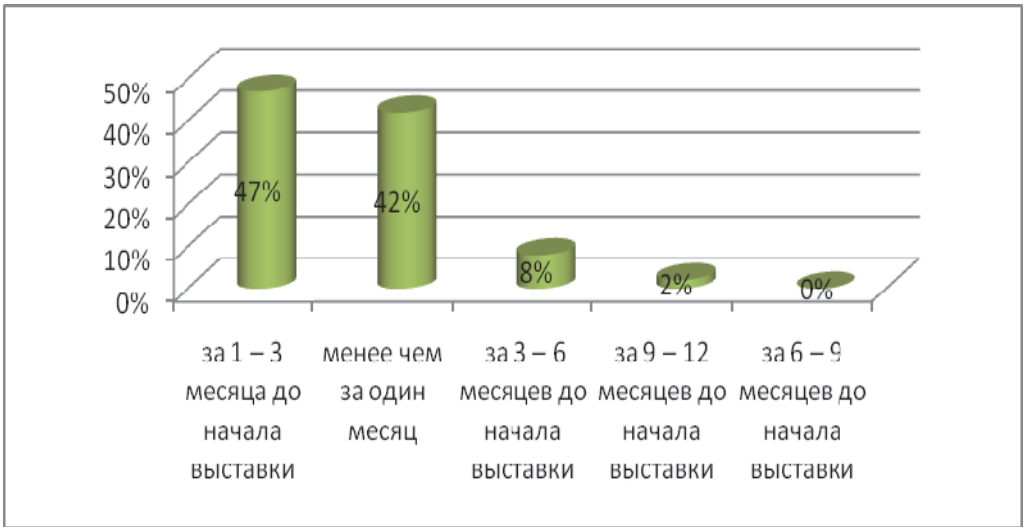



Рисунок 1. Период подготовки к выставочному мероприятию

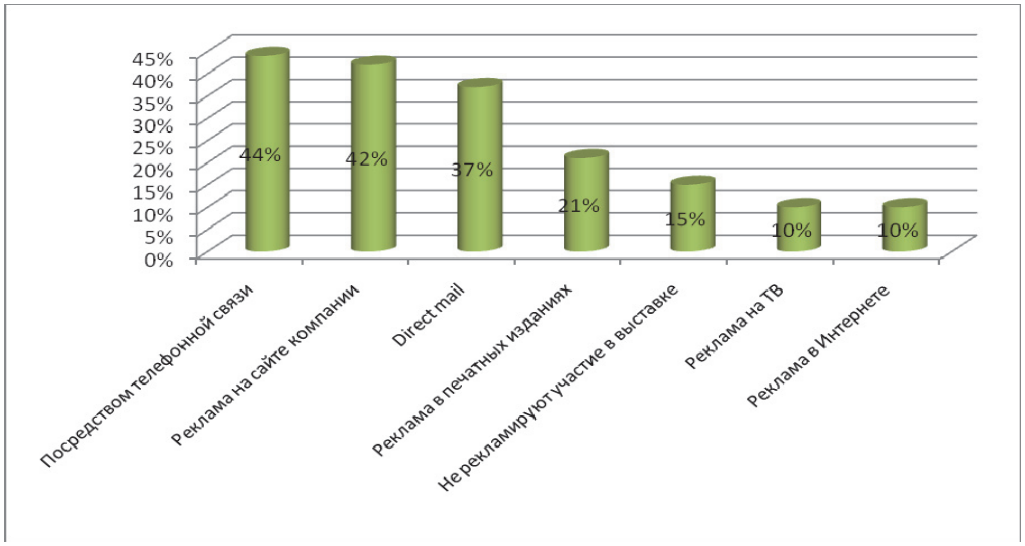



Рисунок 2. Реклама экспонентов своего участия в выставке посредством МК

Исследование показало, что 47% экспонентов готовятся к выставке за 1 - 3 месяца до ее начала, 42% менее чем за 1 месяц и лишь 8% - за полгода. Такие результаты говорят нам о спонтанности решений со стороны предприятий и об отсутствии каких-либо стратегических планов. Что касается рекламного оповещения и привлечения на выставочную площадку целевой аудитории, мы видим, что 15% участников проявляют полную пассивность в этом вопросе. Информируют своих клиентов посредством телефонной связи 44%. Рекламу на сайте своей компании размещают 42%, к прямому маркетингу прибегают 37% экспонентов и только 10 % опрошенных размещают информацию на телевидении и Интернет-порталах.

**Выводы.** Таким образом, мы видим слабую маркетинговую коммуникационную активность со стороны участников выставки, отказ от эффективных рекламных носителей, отсутствие концепций представления продукции посредством СМИ.

Для повышения эффективности участия в выставке компаниям необходимо:
- осуществлять подготовку своего участия к выставке за 9 - 12 месяцев;
- формировать маркетинговые планы;
- задействовать специализированные печатные издания и Интернет-ресурсы;
- тесно взаимодействовать с организаторами выставочного мероприятия;
- подготовить профессиональных стендистов и прибегнуть к помощи оформителей стенда;
- по итогам выставки продолжить взаимодействие с клиентами.

# КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ, КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Вечирко О.Н.[1], Павлуненко Л.Е.[2]
*[1]старший преподаватель кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
*[2]доцент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.т.н., доцент*
vechirko15@mail.ru

**Введение**. В новых условиях хозяйствования у торговых предприятий РК возникла необходимость в заполнении образовавшегося сектора поставщиков товаров народного потребления.

Сложившаяся ситуация должна была стать катализатором для развития местных предприятий-производителей. Однако спустя два года аналитиками установлено, что 90% товаров по-прежнему поступают на полуостров из других регионов Российской Федерации. В регионе отмечается повышение уровня конкуренции на товарном рынке, вызванное расширением хозяйственных связей и, как следствие, ассортимента завозимых товаров. Заметна монополизация отдельных товарных сегментов производителями Краснодарского края. Так, в Крыму, традиционно специализирующемся на выращивании и переработке сельскохозяйственной продукции, доля плодоовощной продукции местных производителей составляет всего 12,0%. Большинство специалистов отрасли сходятся во мнении – товары большинства перерабатывающих комбинатов Крыма характеризуются недостаточным уровнем конкурентоспособности, связанным с низким качеством производимой продукции.

Отмечается, что объективные логистические трудности, связанные со спецификой работы морского и воздушного транспорта, привели не только к повышению уровня цен, но и к нестабильности ассортимента торговых предприятий.

**Цель и задачи исследований** – установить причины низкой конкурентоспособности продукции крымских производителей и предложить направления совершенствования деятельности производственных предприятий Республики Крым

При проведении исследований нами использовались вторичные маркетинговые исследования, основанные на логических операциях анализа и синтеза информации полученной при изучении материалов статистической отчетности «Крымстат» РК, правовых и нормативных актов, литературных источников.

**Результаты исследований.** На основании анализа данных статистической отчетности, установлено, что прирост объемов производственных предприятий в регионе за период с марта 2015 года по март 2016 года составил всего 93%, при этом высвобождение данного сегмента от ухода украинских производителей достигло уровня в 300,0 %.

Общее количество производственных предприятий в Республике Крым увеличилось на 93,0%, составив 3687 единиц. При этом их удельный вес в общей структуре предприятий, функционирующих на территории полуострова, снизился с 13,7% до 13,0%. Наибольший удельный вес в структуре производственных предприятий приходится на обрабатывающие предприятия (47,4%), осуществляющие производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий (26%), химической и нефтехимической продукции (20%), машиностроения (10%).

В целом товарный рынок республики характеризуется значительной нехваткой производственных предприятий, осуществляющих производство мясомолочной продукции, переработанной сельскохозяйственной продукции, строительных товаров, материалов и др.

Анализируя сложившуюся обстановку на продуктовом рынке региона нами установлено, что на 10 реализованных упаковок сока «Сады Кубани», производства Краснодарского края приходится 1 упаковка сока производства Нижнегорского консервного завода. Потребительские предпочтения формируются кубанским производителем за счет

вкусовых достоинств продукта, использованием более эргономичной упаковки (Tetra Brik, Tetra Rex, Tetra Gemina Aseptic, Tetra Top), а также широким диапазоном объема расфасовки (от 100 до 2000 мл).

Безопасность и качество выпускаемой продукции в значительной мере определяются правомерностью использования нормативных документов, применяемых при ее моделировании (проектировании и конструировании), производстве, контроле качества. Стандартизация призвана обеспечить выпуск высокотехнологичной, экономичной и безопасной для здоровья человека и окружающей среды продукции, предупредить действия, вводящие в заблуждение потребителей, добросовестную конкуренцию.

Некоторые производители региона продолжают выпускать продукцию в соответствии с разработанными предприятием Техническим условиям. Изложенные в названном документе требования к продукции не в полной мере соответствуют требованиям Технических регламентов.

В государствах – членах ВТО обязательные для применения требования к продукции устанавливаются в Технических регламентах, утверждаемых органами власти. При этом национальные стандарты являются добровольными для применения и используются как доказательная база для подтверждения соответствия продукции требованиям технического регламента.

Следует отметить, что при проведении государственной политики в области стандартизации приоритетной задачей является повышение качества и безопасности отечественной продукции и ее конкурентоспособности на мировом рынке. Выполнение этой задачи должно базироваться на повышении требований к потребительским характеристикам товаров.

В ходе проведенных исследований установлено, что крымскими производителями в основном выпускается продукция для регионального потребления. Число производителей, которые реализуют свою продукцию за пределами республики, в том числе и в странах Таможенного Союза, невелико. К таким предприятиям относятся: завод виноградных вин «Массандра», производственное предприятие ООО «Крым-Роза», мясоперерабатывающие комбинаты «Скворцово» и «Дружба Народов», крупнейший из региональных производителей молочной продукции – ООО «ДМ «Новатор», ПАО «Крымский содовый завод», ПО «Крымпласт» и др.

Товары названных производителей пользуются спросом у потребителей благодаря соответствующему качеству продукции, широте ассортимента и доступности цен. Перспективы дальнейшего развития и повышения экономической эффективности обеспечиваются за счет высокой конкурентоспособности выпускаемой продукции. Освоение же новых рынков сбыта расценивается как повышение уровня экономического благополучия предприятия.

**Выводы.** Таким образом, для обеспечения конкурентоспособности продукции, выпускаемой региональными предприятиями-производителями необходимо направить усилия на наиболее полное удовлетворение покупательского спроса за счет ориентации на перспективные потребности с учетом развития научно-технического прогресса, а также за счет повышения ее качества и безопасности. Реализации поставленной цели будут способствовать:

- широкое внедрение системы управления качеством на производстве;
- использование современного оборудования и технологий;
- повышение квалификации, уровня ответственности и заинтересованности сотрудников;
- внедрение информационной системы, предоставляющей информацию по качеству производимой и реализуемой в регионе продукции.
- совершенствование работы системы сбыта.

# ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Доможилкина Ж.В.[1]
[1]*доцент кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н., доцент*
zna_dom_0712an@mail.ru

**Введение.** Трансформационные процессы в российской экономике, прежде всего, сказались на управлении хозяйственно-экономической деятельностью предприятий агропромышленного комплекса, что обусловило необходимость научного осмысления и теоретического обоснования этих процессов, определения путей адаптации организационно-экономического механизма к новым условиям, формирование нового, более эффективного механизма управления деятельностью предприятий АПК, разработки направлений практической их реализации в современных экономико-правовых условиях.

На сегодняшний день обеспечение не только развития, но даже сохранение показателей деятельности предприятий АПК на прежнем уровне чрезвычайно сложно без постановки цели, задач, определения методик и стратегий достижения поставленных целей. Формирование организационно-экономического механизма управления агропромышленным предприятием является одним из методов мобилизации его собственных ресурсов и повышения конкурентоспособности. В современных условиях требуется особый подход к формированию, внедрения и оценки эффективности механизма управления предприятием, поскольку вопрос разработки отдельных методик формирования механизма управления недостаточно исследованы.

**Цель и задачи исследований.** Целью исследования является изучение теоретических основ и практических аспектов формирования организационно-экономического механизма управления агропромышленным предприятием, его элементов, разработка практических рекомендаций по их внедрению на предприятиях в современных условиях.

**Результаты исследований.** В условиях рыночной экономики одним из актуальных вопросов для руководителей предприятий АПК является формирование организационно-экономического механизма управления предприятием, способного обеспечить эффективность управления и его конкурентоспособность.

Механизм управления состоит из определенных элементов и рассматривается как составная часть системы управления, обеспечивающая действенное влияние на факторы, состояние которых предопределяет результат деятельности объекта управления.

Основными видами механизмов управления выступают: организационные, экономические, структурные механизмы, механизмы организации управления, технические и административные, информационные механизмы и прочие.

Организационно-экономический механизм управления предприятием - это совокупность организационных и экономических рычагов (каждому из которых присущи собственные формы управленческого воздействия), оказывающих влияние на организационные и экономические параметры системы управления предприятием, способствующих формированию и усилению организационно-экономического потенциала, получению конкурентных преимуществ и эффективности деятельности предприятия в целом. В структуре организационно-экономического механизма следует выделять три системы: систему обеспечения, функциональную систему, целевую систему.

Система обеспечения организационно-экономического механизма состоит из

подсистем правового, материально-технического, финансового, кадрового, нормативно-методического, технико-технологического, информационного обеспечения управления предприятием.

Функциональная подсистема механизма включает: планирование, организацию, мотивацию и стимулирование, коммуникации, координацию, контроль и регулирование.

Целевая система организационно-экономического механизма содержит в себе цели и основные результаты деятельности (эффективное функционирование предприятия АПК), а также критерии выбора и оценки достижения определенных целей и результатов деятельности предприятия (увеличение величины прибавочной стоимости предприятий АПК).

Данный механизм должен функционировать на основании принципов комплексности, системности, адекватности, гибкости, открытости, стабильности, непрерывности, динамичности, соотносительности, преемственности, инновационной направленности, обратной связи и основываться на таких подходах, как системный, функциональный, предметный, комплексный, интеграционный, процессный, ситуационный.

Для формирования механизма эффективного управления предприятием нами предложено выделять следующие основные инструменты:

– экономические (финансовая стабилизация предприятия; рациональный выбор источников финансирования расходов на подготовку и производство продукции; повышение качества и конкурентоспособности продукции; рост производительности труда; наличие материальной заинтересованности работников в объеме выпускаемой продукции; наличие резервных фонда на производство новых видов продукции; прогрессивность и сбалансированность экономических норм и нормативов, оптимизация затрат на производство продукции; снижение срока окупаемости капитальных вложений);

– организационные (совершенствование организации производственного процесса, рабочих мест и условий труда, уровня гибкости производства; повышение уровня загрузки производственных мощностей; организации ремонтных подразделений, хранения и глубокой переработки на местах);

– экологические (применение мероприятий по защите окружающей среды; соблюдение производственной санитарии, снижение производственного шума; оснащение производственных подразделений гигиеническими средствами);

– правовые (формирование системы внутренних нормативных документов; соблюдение прав потребителей продукции; документальное обеспечение соответствия продукции установленным стандартам; регламентация взаимоотношений производителей, продавцов и потребителей; правовое регулирование деятельности организации);

– социально-психологические (повышение уровня квалификации работников предприятия; действенная система мотивации; создание атмосферы творческого сотрудничества и психологического климата в коллективе; организация бытового обслуживания и общественного питания);

– технико-технологические (повышение научно-технического уровня предприятия; повышение уровня прогрессивности технологии; введение в производство инноваций; наличие действенной технологически оснащенной службы контроля качества продукции);

– маркетинговые (выбор оптимальных вариантов развития предприятия с учетом изменений среды функционирования; рациональная организация ценовой, товарной и рекламной политики предприятия; внедрение риск-менеджмента; обеспечение сервисных и постсервисных услуг);

– информационные (организация процессов накопления и обмена информацией между органами управления и работниками предприятия; осуществления функции стратегического мониторинга «среды интересов»; формирование системы защиты информации; разработка регламентов пользования инсайдерской информации).

**Выводы.** Таким образом, в качестве организационно-экономического механизма следует рассматривать комплексную систему, состоящую из системы обеспечения

функциональной и целевой системы, содержащие определенную совокупность организационных и экономических рычагов, влияющих на организационные и экономические параметры системы управления предприятием с целью обеспечения эффективности управления и получения конкурентных преимуществ.

# ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ОСНОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ РЕГИОНА

Кузьмина О.М.[1]
[1]*доцент кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.г.н., доцент*
kuzmina-tnu@ukr.net

**Введение.** Современные хозяйственные комплексы регионов стран постсоветского пространства, являясь наследием реализации теорий и практик размещения производительных сил советского периода освоения территории, в «переходные периоды» испытывают определенные трудности связанные прежде всего с разрывом экономических связей с регионами, на которые замыкалось их ресурсное обеспечение и сбыт продукции. Особенно эта задача является актуальной для производственного комплекса Республики Крым, имеющего в настоящее время определенно неустойчивое состояние. Необходимость определения производственной специализации региона в новых условиях является одной из первостепенных задач на пути трансформации хозяйственного комплекса региона. Этой проблемой с теоретической и практической точки зрения занимаются давно и как показывает проведенное исследование совершенству нет предела.

**Цель и задачи исследования** – исследование теоретико-методологических основ определения производственной специализации региона для практического использования результатов в последующем анализе хозяйственного комплекса Республики Крым.

**Методика исследования** носила аналитический и описательный характер.

**Результаты исследования**. Теоретические основы производственной специализации регионов и межрегиональной торговли формально были впервые исследованы в рамках теорий международной (межрегиональной) торговли представителями классической экономической школы в XVIII - XIX вв. (теория разделения труда и теория абсолютного преимущества А.Смита; теория сравнительного преимущества Д.Рикардо), продолжены в первой половине XX века в «неоклассических теориях» Э.Хекшером и Б.Олином (теория о факторах производства); П.Столпером и В.Самуэльсоном (теорема о влиянии внешней торговли на межстрановые различия в ценах факторов); В.Леонтьевым («парадокс Леонтьева») и Т.Рыбчинским (теорема «голландская болезнь»), и во второй половине XX века развитие получили «новые» направления в рамках теорий П.Крюгмана и К.Ланкастера (теория снижающих издержек «эффекта масштаба»), и М.Портера (теория конкурентных преимуществ), выводы которых представляют интерес для определения смысла специализации отраслей региона страны. В современной экономике страны (регионы) уже не специализируются в целом в соответствии с какой-либо одной теорией, специализируются отдельные отрасли и отдельные фирмы в конкретном регионе каждой страны.

Теоретические исследования в рамках проблем размещения производительных сил и отраслевой специализации регионов стали проводить с XIX века Й. Тюнен, В. Лаунхардт, в XX веке продолжили А. Вебер, В. Кристаллер, А. Лёш, Х. Хотеллинг, О. Энглендер, Г. Ритчль, Т. Паландер, Л. Вальрас, У. Изард(Айзард) и другие экономисты-регионалисты и экономико-географы зарубежных стран. В дореволюционной России также проводились исследования проблем размещения производства. Но на сегодняшний региональных хозяйственный комплекс России и других стран постсоветского пространства наиболее

существенное влияние оказали теоретические исследования и практические разработки в масштабах народнохозяйственного комплекса Советского Союза, которые были отражены в теориях размещения производительных сил, экономического районирования и регионального развития многими экономико-географами (Н.Н. Баранский, Н.Н. Колосовский, А.Т. Хрущев, Ю.Г. Саушин, В.А. Анучин, Б. Алисов, Я.Г. Машбиц и другие) и экономистами-регионалистами (Н.Н. Некрасов, И.Г. Алексадров, М.К. Бандман, А.Г. Гранберг и другие).

В науке и практике для решения межрайонных и внутрирайонных проблем, а также для количественного определения уровня специализации экономических районов, используют методы коэффициентов, предложенные в разные периоды экономистами-регионалистами и экономико-географами из разных стран. По мнению исследователей данного вопроса, впервые метод коэффициентов был разработан А.Н. Челинцевым в 1910-1918 гг., в конце 30-х годов XX столетия использован и развит английскими экономистами П.С. Флоренсом и А.Дж. Уинсли, а также нашел дальнейшее развитие и наиболее полное использование в 60-е годы в работах У. Изарда (Айзарда), особенно «Методы регионального анализа». В Советском Союзе в 1968 г. В.В. Кистанов разработал коэффициенты специализации для экономических районов СССР, а также коэффициенты их межрайонных связей. В начале XXI века в связи с неустойчивостью экономик регионов стран постсоветского пространства среди современных исследователей проблем региональных производственных комплексов стало довольно популярным использование методов коэффициентов для определения отраслевой специализации (коэффициенты локализации, специализации, уровня развития отрасли, душевого производства, межрайонной товарности). В работах А.В. Голяшева и А.Н. Васильева указывается на необходимость ввода корректирующих показателей в методы коэффициентов при определении отраслей специализации регионов, что действительно соответствует реальности.

В работах экономико-географов и экономистов-регионалистов встречается рекомендация использовать «метод районно-отраслевых рядов», предложенный В.В. Кистановым, для последовательного улучшения состава регионального хозяйственного комплекса, для правильного обоснования структуры хозяйства региона, его специализации и комплексности. Однако, в современной учебной литературе этот метод только приводится как оптимизационный для размещения производительных сил в регионе, но в научной литературе не встречались варианты расчета на его основе. Проблема может заключаться в отсутствии необходимой для расчетов статистической базы данных по регионам.

**Выводы.** Проведенное исследование позволило проследить развитие основных теоретико-методологических направлений в определении производственной специализации региона и его место в развитии регионального производственного комплекса, что дает возможность использовать существующие методы определения производственной специализации для последующего анализа производственного комплекса Республики Крым. В целом, несмотря на противоречивые взгляды по некоторым вопросам применения количественных или качественных методов определения производственной специализации регионов, лучшим является их сочетание при наличии достаточно разнообразных и полноценных статистических данных по регионам Российской Федерации, причем последнее представляет определенную проблему. И тем не менее, регулярность, своевременность и комплексность проводимых теоретических и практических исследований, особенно в кризисные периоды, когда изменяется ситуация на мировом, межрегиональном или внутрирегиональном рынках, носит актуальный характер.

# УПРАВЛЕНИЕ КАЙДЗЕН: ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИИ

Ляшенко Т.В.[1]
[1]*ассистент кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
tanya.lyashenko.71@mail.ru

**Введение.** Открытость национальной экономики наряду с усилением интеграционных процессов в мировой экономике сопровождается обострением конкуренции на рынках, появляется необходимость поиска эффективных путей развития отечественного производства. Поэтому для того чтобы отечественные предприятия оставались конкурентоспособными возникает необходимость менять философию менеджмента.

**Цель:** выделить основные элементы японского опыта управления производством, которые имеют практическую ценность для повышения конкурентоспособности российских предприятий.

**Задача исследования:** рассмотреть японскую систему «кайдзен» применительно к российским предприятиям.

**Методологическую основу** исследования составил комплексный и системный подходы, анализ литературных источников, обобщение полученных результатов.

**Результаты исследования.** Впервые концепция кайдзен была системно осмыслена и изложена в 1986 году в книге Масааки Имаи «Kaizen: ключ к успеху японских компаний».

«Кайдзен» в переводе с японского означает «улучшение, совершенствование маленькими шагами» (от «кай» - изменение и «зен» (цен) - хорошо). В широком смысле, кайдзен -это концепция обеспечения постоянных улучшений во всех аспектах деятельности организаций или ее отдельных подразделений с помощью внутренних резервов, без привлечения крупных инвестиций извне.

Система японского менеджмента подразумевает достижение таких конкретных целей, как: повышение степени удовлетворенности потребителей; устранение потерь (временных, финансовых, материальных и др.); повышение качества (товаров, услуг, взаимоотношений, процессов, выполняемых задач и др.); снижение затрат на разработку, производство, содержание запасов и распространение.

В основе управления кайдзен образуют две главные функции: поддержание и совершенствование. Поддержание - это действия, направленные на обеспечение имеющихся технологических, организационных и операционных стандартов и их поддержку за счет обучения сотрудников и трудовой дисциплины. Совершенствование – это мероприятия по улучшению существующих стандартов. Итак, представление об управлении в системе японского менеджмента сводится к поддержанию и улучшению стандартов деятельности предприятий. Согласно концепции кайдзен, изменения должны быть системными и подвергаться постоянному пересмотру.

Внедрение системы «Кайдзен» основывается на трех правилах:

1. Поддержание порядка - обязательный элемент эффективного менеджмента. Благодаря образцовому порядку сотрудники приобретают и развивают навыки самодисциплины, без которой они не способны создать продукцию или оказать потребителю услугу высокого качества.

2. Устранение муда (с япон. «Потерь») является наиболее рентабельным способом увеличения производительности труда и снижения производственных затрат. Устранение потерь на рабочем месте предоставляет возможность добавить ценность.

3. Стандартизация. Стандарты следует применять к каждой продукции или услуге с целью достижения высокого качества.

«Кайдзен» базируются на десяти принципах. Из этих десяти принципов пять (5-10) имеют отношение к обучению и развитию людей:

1. Концентрация на клиентах — продукция/услуга предприятия должна удовлетворять

потребностям клиентов.

2. Непрерывные изменения — непрерывные малые изменения во всех сферах организации — снабжении, производстве, сбыте, личностных взаимоотношений и так далее.

3. Открытое признание проблем. Жалобу следует рассматривать как подарок – так вы узнаете о проблеме и получаете шанс улучшить качество товара/услуги. Все проблемы открыто выносятся на обсуждение.

4. Пропаганда открытости в предприятии.

5. Создание рабочих команд — каждый работник становится членом рабочей команды и соответствующего кружка качества.

6. Управление проектами при помощи межфункциональных команд — ни одна команда не будет работать эффективно, если она действует только в одной функциональной группе. С этим принципом тесно связана присущая японскому менеджменту ротация.

7. Формирование «поддерживающих взаимоотношений» — для предприятия важна вовлечённость работников в ее деятельность и хорошие взаимоотношения между сотрудниками, поскольку это приведет предприятие к высоким результатам.

8. Развитие самодисциплины — умение контролировать себя и уважать как самого себя, так и других работников и предприятие в целом.

9. Информирование каждого сотрудника — весь персонал должен быть полностью информирован о своем предприятии.

10. Делегирование полномочий каждому сотруднику — передача определенного объёма полномочий каждому сотруднику.

Применение «Кайдзен» имеет положительные стороны для предприятия, поскольку, повышает рентабельность и конкурентоспособность бизнеса без значительных капиталовложений.

В Японии система «Кайдзен» сначала применялась только в производственных предприятиях, а впоследствии стала применятся в торговом и сервисном бизнесе.

Сегодня «Кайдзен» используют такие ведущие компании как: Toyota, Nissan, Canon, Honda и др. В России данную систему первыми начали применять крупные предприятия, такие как ГАЗ, РУСАЛ, «Алкоа Металлург Рус», ОАО «Ростсельмаш» и ставропольский концерн «Энергомера» и др.

Опыт ведущих компаний мира доказывает, что наибольшей эффективности можно достичь, учитывая организационный аспект развития. Организационное обучение, адаптация персонала к изменениям, совершенствования процессов управления позволяют создать предприятие будущего, ценности которого отвечают требованиям современной конкурентной среды.

На сегодняшний день российские предприятия все чаще стараются внедрить систему «Кайдзен», которая решает такие проблемы как: рационализация производства и рабочего места, сокращение расходов, повышение эффективности работника и стимулирование работников к генерации новых идей. Для большинства российских предприятий особенно ценно положения концепции кайдзен, где делается акцент на человеческий фактор, на то, что люди постоянно должны находить возможности для улучшения своей деятельности.

**Выводы.** Кайдзен предлагает качественно новую для российских предприятий философию менеджмента, которая акцентируется на человеческом факторе.

Внедрение системы кайдзен позволяет без значительных капитальных затрат наладить производство, снизить нерациональные расходы, повысить производительность труда. Систему следует рассматривать как способ наращивания долгосрочного конкурентного потенциала в будущем.

Сегодня российские предприятия все чаще внедряют данную систему, однако для применения «Кайдзен» необходимо правильное понимание сути данной методики, и при необходимости подстроить ее под себя и своих работников таким образом, чтобы избежать различных казусов.

# СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Майданевич Ю. П.[1]
[1]*заведующая кафедрой менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, д.э.н., доцент*
maidanevich@rambler.ru

**Введение.** Сельское хозяйство является важной составляющей национальной экономики любой страны, от его развития зависит благосостояние нации и продовольственная безопасность страны. Не исключением является и такой регион Российской Федерации как Республика Крым.

**Цель и задачи исследования.** Определение направлений по совершенствованию системы государственной поддержки развития агропромышленного комплекса Республики Крым.

**Методика исследования.** При проведении исследования использовались теоретические и эмпирические методы.

**Результаты исследования.** Агропромышленный комплекс региона – это комплекс отраслей, которые находятся на территории отдельного субъекта РФ, обладающего общностью природных, социально-экономических, национально-культурных и иных условий, и имеют тесные экономические и производственные взаимосвязи, и специализирующиеся на производстве сельскохозяйственной продукции, ее переработке, хранении и доведении до потребителя, а также обеспечивающие сельское хозяйство и перерабатывающую промышленность средствами производства.

Главная задача агропромышленного комплекса заключается в максимальном обеспечении потребности населения в продуктах питания и товарах народного потребления. В состав агропромышленного комплекса входят только отрасли технологически и экономически связанные между собой и непосредственно принимающие участие как в процессе производства, так и в доведении конечной продукции до потребителя.

Развитие агропромышленного комплекса региона не возможно без соответствующей государственной поддержки. При выработке аграрной политики, формировании системы государственного регулирования и механизма государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей необходимо учитывать специфические особенности агропроизводства.

Анализ сельского хозяйства Республики Крым показал, что в отрасли продолжаются кризисные явления. В 2014 г. производство продукции по отдельным ее видам резко сокращается, что связано в основном с прекращением подачи воды с территории Украины. Так в растениеводстве происходит сокращение производства в виноградарстве, плодоводстве, овощеводстве, эфиромасличном производстве. Недостаток воды заставил производителей сельскохозяйственной продукции перейти на выращивание засухоустойчивых растений, что повлияло на изменение структуры кормов для отрасли животноводства.

В сложившейся ситуации производители самостоятельно не могут выйти из сложившейся ситуации.

С целью поддержки сельскохозпроизводителей Республики Крым Министерством сельского хозяйства Республики Крым была разработана Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Крым на 2015-2017 годы. Реализация программы позволит более глубоко развить сельскохозяйственные виды деятельности, расширить рынок труда, развить процессы самоуправления, кооперирования хозяйств населения, фермерских и личных подсобных хозяйств, будет способствовать повышению стандартов жизни населения сельской местности.

Но несмотря на поддержку со стороны государства в аграрном секторе Республики Крым наблюдается достаточно сложная ситуация, которая требует новых усилий и общества, и государства в области развития аграрной сферы, так как без сохранения и развития села невозможно гармоничное развитие региона, повышение его привлекательности. Разрушение сельского уклада не только отрицательно сказывается на продовольственной безопасности, но и оборачивается потерей культурных традиций, усиливает проблемы городов в связи с притоком малообеспеченных слоев.

Одним из рычагов устранения отрицательных тенденций в аграрной сфере Республики Крым, обеспечения успеха в долгосрочной перспективе может быть государственная поддержка развития.

Формирование эффективной стратегии является необходимым условием для эффективного функционирования АПК. В настоящий момент в качестве основной стратегии можно выделить Государственную программу развития сельских территорий на 2015 -2017 года. Несмотря на то, что данная стратегия учитывает недостатки предыдущих программ, охватывает значительные цели и ставит высокие результаты, пути и средства их достижения, мягко говоря, являются чисто теоретическими. Особенно немыслимыми являются способы и источники финансирования, объемы средств не просто «зашкаливают», но в некоторых случаях представляют собой немыслимые цифры в сложившейся социально-экономической ситуации, при этом большой упор делается на местные источники финансирования, в то время, как местные бюджеты практически не имеют существенных источников дохода. Также в данной стратегии не совсем учитывается такая особенность сельского хозяйства как зависимость от погодных условий, социально-экономической ситуации в стране, условий на международных рынках. Практически нерешенной остается проблема, связанная с погодными условиями и природными катаклизмами. АПК в силу своей специфики во многом зависит от данных факторов, которые напрямую оказывают влияние на развитие и функционирование важнейших отраслей сельского хозяйства. Именно из-за этих факторов могут быть не выполнены запланированные объемы сельскохозяйственной продукции. Кроме того, игнорируется факт сильного износа сельскохозяйственной техники и оборудования, что препятствует производству конкурентоспособной продукции, а значит - уменьшает экспортный потенциал страны. А конкурентоспособное агропромышленное производство - это, прежде всего, новая техника и технологии.

Для решения имеющихся проблем, по-нашему мнению, необходимо принять ряд мер, в качестве важнейших из которых: более полный анализ уровня развития АПК на определенном этапе времени; учет всех особенностей сельского хозяйства, которые могут повлиять на эффективность выполнения стратегии; установление показателей на минимально допустимом и максимальном уровне, а также построение стратегии развития АПК должно базироваться на четырех основных вариантах реформирования сельхозпредприятий: объединение убыточных организаций за счет привлечения кредитных средств. Но количество таких предприятий должно быть ограничено, так как в них нужно вкладывать огромные средства; объединение хозяйств с интегратором, в качестве которого может выступать высокоэффективно работающий сельскохозяйственный комплекс. К нему присоединяются убыточные или отстающие хозяйства, при этом часть своих средств во вновь создаваемое предприятие вкладывает и интегратор; подъем и развитие, так называемых, маяков в сельском хозяйстве - аналогов интеграторов, крупных хозяйств. К ним могут быть присоединены и более мелкие предприятия; развитие мелких хозяйств, которые хорошо и рентабельно работают.

**Выводы.** Таким образом, совершенствование государственной поддержки развития АПК будет способствовать улучшению его отраслевой и территориальной структуры, более рациональному размещению производства, комплексному и эффективному использованию ресурсов, улучшению конечных результатов его функционирования, обеспечению продовольственной безопасности страны.

# ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Онищенко К.Н.[1]
[1]*профессор кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, д.э.н., профессор*
okn1986@gmail.com

**Введение.** Специфичность агропромышленного комплекса Крыма определяется двумя основными факторами.

Во-первых, природный комплекс полуострова обладает высоким биопотенциалом, что создает благоприятные условия для выращивания широкого набора культур с высокими требованиями к условиям окружающей среды.

Во-вторых, регион обладает уникальным курортно-рекреационным комплексом, который должен быть поставлен на службу восстановления здоровья населения не только нашей страны, но и всего восточноевропейского и западно-азиатского региона. Задачи аграрной отрасли республики, вытекающие их этого обстоятельства, сводятся к обеспечению бесперебойного снабжения населения Крыма и гостей полуострова диетическими, экологически чистыми продуктами питания.

Исходя из этого, **целью** статьи является выявление особенностей формирования и развития агропромышленного комплекса Республики Крым.

**Результаты исследования.** Социально-экономический статус региона вносит свой вклад при формировании приоритетов в структуре агропромышленного комплекса. Крымский полуостров обладает уникальными природно-климатическими условиями, поэтому он относится к особым территориям. Сочетание климатических и ландшафтных ресурсов, морского и горного воздуха, теплого моря (наличие песчаных и галечных пляжей общей протяженностью 621 км, способные разместить более 2,5 млн. человек единовременно), наличие рапных озер, лечебных оздоровительных грязей (26 месторождений), которые обладают разнообразными лечебными свойствами и не имеющие аналогов в мире, и минеральных лечебных вод (с потенциальным дебитом 14 тыс. м$^3$ в сутки) формирует на его территории уникальные бальнеоклиматические условия, благотворно действующие на организм человека. Приезжая в Крым отдыхающие получают лечение от многих болезней и в короткий срок восстанавливают свои силы и трудоспособность. Эти уникальные условия способствуют тому, что бы Крым оставался важной курортно-рекреационной зоной восточно-европейского и западно-азиатского регионов. Экономическая эффективность курортно-рекреационного комплекса доказана мировой практикой, а страны, где он развит, являются наиболее материально благополучными – Испания, Португалия, Франция, Италия, Греция и т. д.

В 80-х годах в Крым на отдых и лечение ежегодно приезжало 8 – 10 млн. человек. Однако, эти цифры не исчерпывают полностью рекреационный потенциал полуострова. По мнению специалистов Министерства курортов и туризма Республики Крым, решение всех социальных, экономических, инфраструктурных проблем позволит региону принимать на отдых и лечение до 10 млн. человек с безопасной нагрузкой на его территорию.

Таким образом, благосостояние Крыма будет определяться связями полуострова с регионами России, Белоруссией, Республикой Казахстан, а также странами Восточной и Северной Европы, а курортно-рекреационная отрасль должна стать основным источником его доходов. Черное море у берегов Крыма – самое близкое, а значит путешествие к нему по стоимости самое дешевое для жителей этих регионов. Полноценный отдых и эффективное лечение определяется не только наличием уникального климата, теплого моря и чистого воздуха. Необходимо обеспечить всех приезжих полноценным и сбалансированным питанием, в основе которого должны быть диетические, экологически чистые продукты – мясо, молоко, яйца, в большом количестве овощи, фрукты, виноград, ягоды и, конечно же,

крымские вина. Все эти продукты должны производиться в Крыму, так как при длительной транспортировке они теряют многие свои качества.

Кроме приезжающих в Крым на отдых и лечение агропромышленному комплексу необходимо обеспечить продуктами питания население республики, которое по данным Росстата к 2030 г. может составить около 2,1 млн. человек.

Очевидно, среднемесячная цифра, характеризующая количество отдыхающих – 50 тысяч человек, не отражает объективного положения дел с количеством приезжающих в Крым на отдых. Эта цифра складывается под влиянием многих факторов и имеет четко выраженный сезонный характер. Поздней осенью, зимой и ранней весной в Крыму мало отдыхающих – 200 – 300 тысяч человек в месяц. С мая эта цифра начинает стремительно увеличиваться, достигая максимума в августе, когда количество приехавших на отдых практически сравнивается с количеством жителей полуострова, что создает значительные трудности с их размещением и обеспечением всем необходимым. Агропромышленный комплекс должен учитывать этот фактор сезонности количества приезжающих на отдых и лечение и научиться преодолевать возникающие при этом трудности в снабжении своей продукцией.

**Выводы.** Ориентирование развития агропромышленного комплекса Республики Крым на максимально возможное удовлетворение потребности населения и отдыхающих в диетических продуктах питания будет способствовать обеспечению надежного сбыта произведенной продукции на месте, без длительных перевозок, что является важнейшим условием всякого рыночного производства и гарантированным источником финансирования сельскохозяйственного производства.

## НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОБИЗНЕСА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Острик В.Ю.[1]
[1]*доцент кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н.*
i19832@rambler.ru

**Введение.** Успешное развитие предприятий агробизнеса Республики Крым в составе Российской Федерации в направлении мировых стандартов качества можно обеспечить только рациональным использованием ресурсного потенциала предприятий, составной частью которого является менеджмент.

Приблизить управление во всех сферах человеческой деятельности к уровню современных достижений мирового менеджмента принадлежит новому поколению управленцев-профессионалов, формирование которых началось еще во времена становления рыночных отношений в современном экономическом пространстве и вступило в новую фазу адаптации к новым требованиям современного бизнеса и агробизнеса, как субъект Российской Федерации.

**Целью исследования** является разработка направлений совершенствования современного менеджмента в предприятиях агробизнеса. В соответствии с поставленной целью были определены следующие **задачи исследования**: проанализировать современное состояние и итоговые показатели деятельности предприятий АПК, выявить возможные направления совершенствования современного менеджмента и определить первоочередные.

Методикой исследования является комплекс научных методов, среди которых: монографический, статистический, эмпирический, метод экспертных оценок и др.

**Результаты исследования.** Уровень сельскохозяйственного производства обусловлен рядом факторов, среди которых немаловажную роль играют агроклиматические условия сезона. 2014 год сложился более благоприятно для выращивания отдельных

сельскохозяйственных культур, что повлекло за собой повышение урожайности и позволило несколько увеличить производство продукции растениеводства в сравнении с 2013г., при этом объем продукции животноводства сократился.

Хозяйствами всех категорий в 2014г. произведено сельскохозяйственной продукции (в фактических ценах) на сумму 47095,9 млн.руб. в т.ч. продукции растениеводства – 25645,3 млн.руб., животноводства – 21450,6 млн.руб. По сравнению с 2013г. производство растениеводческой продукции возросло на 0,4%, животноводческой – сократилось на 5,2%.

В целом, для отрасли растениеводства истекший год сложился достаточно благоприятным. Собранный урожай зерновых культур в сравнении с 2013г. увеличился на 44,1%. Это позволило несколько нарастить объемы продукции растениеводства, составившие 100,4% уровня 2013г. При этом хозяйства населения увеличили производство растениеводческой продукции на 2,7%, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели – на 34,0%, сельскохозяйственные организации – сократили на 6,5%.

В общем объеме сельскохозяйственной продукции в 2014г. доля продукции животноводства составила 45,5% (в 2013г. – 46,0%). По сравнению с 2013г. объем производства продукции животноводства уменьшился на 5,2%, в т.ч. в сельскохозяйственных организациях – увеличился на 0,9%, в хозяйствах населения – уменьшился на 7,8%. В целом за 2014г. произведено продукции животноводства на сумму 21450,6 млн.руб. (в фактических ценах), в т.ч. сельскохозяйственными организациями – 5998,7 млн.руб., хозяйствами населения – 15365,2 млн.руб.

Анализируя деятельность предприятий агробизнеса Республики Крым можно сделать вывод, о том, что даже незначительный рост некоторых показателей в 2014 году (при сегодняшнем росте уровня цен и росте уровня инфляции) не отражает позитивную динамику и является скорее отрицательным, чем положительным, уменьшение показателей отрасли животноводства в сложившихся условиях отражает просто критическое состояние данного направления хозяйствования и вызывает необходимость немедленного реагирования и принятия мер.

По нашему мнению, важнейшим направлением при повышении эффективности деятельности предприятий агробизнеса является создание мощного организационно-управленческого механизма, обеспечивающего в будущем рост основных экономических показателей и повышение эффективности деятельности предприятий агробизнеса.

На современном этапе деятельности предприятий в сложившихся условиях на смену традиционного (классического) менеджмента приходит новый, более сложный управленческий процесс, необходимость возникновения которого вызвано пониманием, что без эффективной внутренней политики в организационно-правовом формировании его дальнейшее функционирование будет обречено на провал. Без адаптивного, оптимизационного процесса выработки, принятия и реализации управленческих решений с учетом происходящих изменений в конкурентной рыночно-маркетинговой среде невозможно сохранение своих позиций и тем более сфер влияния, которые должны постоянно расширяться, чтобы соответствовать требованиям ведения современного предпринимательства и бизнеса в любой сфере общественного производства.

Включение новых функций менеджмента должно обеспечить современное функционирование предприятий на современном этапе развития и повысить эффективность их деятельности, как в сфере агробизнеса, так и других производственных процессов. Нами представлена взаимосвязь традиционных функций менеджмента с новыми в системе современного управления организациями. К новым функциям менеджмента необходимо отнести: корректировку стратегии предприятия; обеспечивающая функция менеджмента; инновационность, как принятие менеджером новых интеллектульных методов и технологий; обеспечение положителдьного имиджа предприятия и выпускаемой продукции.

Научно доказано, что организационно-управленческие рычаги, формирующие механизм управления предприятием способствуют оптимизации хозяйственных процессов к

современным условиям рынка и позволит плавно и адаптивно перейти к новым условиям производственной деятельности предприятий агробизнеса.

Аграрная сфера общественного производства всегда была особенной и имела повышенную социальную значимость, однако на сегодняшний день, многие предприятия ставя перед собой цель только получение прибыли, отстранились, от того, что предприятие в первую очередь, является социальной системой и эффективность ее зависит от главного ресурса – человека (работника).

Результаты экспертной оценки свидетельствуют о первозначимости следующих составляющие адаптивного организационно-управленческого механизма предприятий: корректировка стратегии (15,82%), ситуационный подход при принятии управленческих решений (14,12%), система стратегического управления на перспективу (12,62%), формирование положительного имиджа субъекта хозяйствования (11,49%), расширение коммуникационных связей (9,75%), ситуационный подход при принятии управленческих решений (6,69%).По мнению экспертов, участвующих в парном сравнении среди составляющих адаптивного организационно-управленческого механизма предприятий малозначимыми являются: создание портрета реального лидера, а не формального (3,43%), повышение организационной культуры предприятия (3,63%), создание системы социальной ответственности (4,81%).

**Выводы.** Предложенные составляющие и мероприятия позволят предприятиям агробизнеса РК выйти на новый качественно новый уровень менеджмента, что крайне необходимо, ведь большинство предприятий аграрного сектора заведомо ведут убыточную деятельность из-за отсутствия эффективного организационно-управленческого адаптивного механизма. К сожалению, внедрение предложенных мероприятий в управленческий процесс повлечет за собой ряд сложностей на всех уровнях управления организацией, однако в итоге это обеспечит иной качественно новый уровень конкурентоспособности и эффективности деятельности.

## СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ ВЫБОРА МЕТОДА ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Пегушина А.А.[1]
[1]*старший преподаватель кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н.*
kameliya1983@mail.ru

**Введение.** Конкурентоспособность является одной из важнейших интегральных характеристик, используемых для анализа конкурентных позиций на рынке. Оценка конкурентоспособности является исходным элементом для производственно-хозяйственной деятельности предприятий, важность которой обусловлена необходимостью своевременного принятия управленческих решений относительно стратегических альтернатив развития предприятия в условиях рыночной экономики.

Методический аппарат анализа конкурентоспособности предприятия достаточно разнообразен, выбор конкретного метода зависит от целей оценки конкурентоспособности предприятия.

**Цель и задачи исследований.** Целью исследования является обоснование выбора метода оценки конкурентоспособности предприятия. Для достижения поставленной цели определены задачи исследования: охарактеризовать инструментарий оценки конкурентоспособности предприятия непосредственно с учетом цели стратегического анализа; выделить преимущества и недостатки практического применения методов оценки конкурентоспособности предприятия.

В ходе исследования использовался системный подход, метод логического анализа.

**Результаты исследований.** Целевым ориентиром для выбора инструментария оценки конкурентоспособности предприятия может выступать необходимость определения уровня ресурсной базы предприятия, благодаря которой субъект хозяйствования способен или не способен достичь желаемого уровня конкурентных преимуществ. В современных условиях приоритетное значение имеет возможность создания устойчивого конкурентного преимущества, что непосредственно связано с формированием и реализацией потенциала.

Объективной оценкой конкурентоспособности потенциала может стать система разработки качественных и количественных показателей, а также условий их реализации. Выбор параметров оценки во многом зависит от сферы деятельности, поэтому при создании методики оценки конкурентных показателей необходима конкретизация сферы их применения.

Оценка конкурентоспособности предприятия, построенная на основе оценки его конкурентного потенциала, должна быть дополнена маркетинговыми исследованиями факторов внешней среды предприятия, влияющих на выработку стратегических альтернатив развития предприятия: конкурентоспособность страны функционирования предприятия; организация входных материальных, финансовых и информационных потоков предприятия; факторов, определяющих конкурентный рынок; уровень развития конкуренции. Проведенная таким образом оценка конкурентоспособности предприятия позволит выбрать и обосновать конкурентную стратегию функционирования и развития предприятия.

Все большее распространение получает методика оценки конкурентоспособности предприятия на основе ключевых факторов успеха, поскольку данная методика предполагает не только сравнение конкурентов, но и оценивает их перспективную способность к достижению успеха в конкретной отрасли.

Недостатком данного метода является высокий уровень субъективизма, основанием которого является применение экспертных оценок как для определения ключевых факторов успеха и удельного веса каждого фактора, так и позиции конкурента.

Достаточно новым в определении уровня конкурентоспособности предприятий является подход на основе научного и практического направления - бенчмаркинга.

На наш взгляд, данный метод может принести значительный эффект в практической деятельности предприятия. Подход имеет преимущества, поскольку предполагает выбор эталона для сравнения не только среди прямых конкурентов, но и предприятий, относящихся к другим отраслям, что значительно расширяет возможности получения знаний и опыта предпринимательской деятельности, методов функционирования предприятия. При наличии достоверной информации подход имеет высокую практическую значимость, поскольку представляет не только результаты оценки, но и сведения о ведении бизнеса, эффективных инструментах обеспечения конкурентоспособности предприятия.

Объектом исследования может быть не только деятельность предприятия в целом, но и отдельные функциональные и обеспечивающие подсистемы управления предприятием, а также определяющие их процессы, методы и подходы. В зависимости от поставленных целей, предприятие выбирает определенный вид бенчмаркинга:

1) внутренний бенчмаркинг используется для выявления резервов путем сопоставления между собой деятельности дочерних фирм или отделений;

2) внешний (конкурентный) бенчмаркинг предполагает сравнение предприятия с конкурентами, как правило, фирмами-лидерами в рамках одной отраслевой направленности;

3) функциональный бенчмаркинг предполагает сопоставление одной или нескольких функций фирмы с аналогичными функциями лидирующего предприятия;

4) общий бенчмаркинг предполагает сравнение фирмы с непрямыми конкурентами по выбранным направлениям.

Сложность практического применения метода может заключаться в выборе эталона сравнения, ограниченном доступе к необходимой информации и отсутствии заинтересованности руководства предприятий-лидеров отрасли в сотрудничестве.

Рейтинговая оценка используется при целевом сравнении предприятий отрасли или

региона. В основе отбора релевантных показателей для сравнения – их способность отражать существенные аспекты хозяйственной деятельности предприятия и его финансовое состояние, а также возможность расчета экономических показателей на основе имеющейся информации о хозяйственной деятельности предприятия. Для каждой критериальной группы показателей экспертным путем устанавливается коэффициент предпочтительности, характеризующий ценность показателя для целевого назначения оценки конкурентоспособности предприятия.

Преимуществом метода является простота в использовании и доступность в восприятии. На основе полученного результата оценки возможно определение конкурентной позиции предприятия и его дальнейшее развитие. Узость рейтингового подхода заключается в том, что итоговый балл зачастую ограничивается количественными показателями, в основном отражающими финансовое – экономическое положение предприятия, а также субъективизм в определении ценности показателя для целевого назначения.

При исследовании требований рынка и определении степени удовлетворения запросов потребителей применительно к какому-либо продукту в сравнении с идеальным продуктом для потребителя может применяться подход к оценке конкурентоспособности предприятия на основании характеристик качества продукции или метод «профилей». Данный метод базируется на положениях теории маркетинга, но характеризует в основном конкурентоспособность продукта на конкретном рынке и не позволяет оценить ресурсы предприятия, необходимые для его производства, поэтому может быть дополнен, например, расчетом интегрального показателя.

**Выводы.** Таким образом, методы оценки конкурентоспособности предприятий разнообразны и выбор конкретного метода обусловлен целью оценки конкурентоспособности предприятия, доступом к необходимой информации и ее достоверностью, наличием специально подготовленных специалистов для проведения расчетов.

## УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ ТРУДА

Станкевич А.А.[1]
[1]*старший преподаватель кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н.*
stnast82@mail.ru

**Введение.** Нормирование труда является средством роста эффективности производства на основе его интенсификации и повышения организационно-технического уровня, важным фактором увеличения производительности труда. Прогрессивные нормы затрат труда позволяют объективно определять вклад работников в общие результаты труда. Выступая в качестве меры затрат труда, рабочее время исполнителя имеет сложную организационную структуру.

Актуальность проблемы, ее теоретическая значимость и практическая ценность обусловили структуру работы, а именно, в определении затрат времени, которые являются необходимыми и должны включаться в норму, определении эффективности использования фондов рабочего времени работников, оборудования.

Вопросам экономической эффективности по использованию фонда рабочего времени работников и оборудования в сельском хозяйстве посвящены исследования многих ученых, среди которых: Бойко И.П., Валдайцев А.И., Славута О.И., Шваб Л.И. и другие. Некоторые теоретические аспекты нормирования труда исследованы недостаточно. Среди них дискуссионным остается вопрос о факторах увеличения производительности труда.

**Цель и задачи исследований**. Целью данного исследования является систематическое изучение затрат рабочего времени и использование материалов наблюдения для повышения

эффективности производственного процесса на предприятии, исходя из классификаций затрат рабочего времени.

Основной задачей данного исследования является изучение и систематизация затрат рабочего времени для повышения эффективности производственного процесса на предприятии, а также анализ фонда рабочего времени работников на предприятии.

В данном исследовании проанализированы нормативы по труду и определена их длительность. Были использованы методы наблюдение и нормирование труда.

**Результаты исследований.** Первым шагом по пути к успеху в деле экономии и рационального использования рабочего времени является его «инвентаризация», осуществляемая с помощью хронометража и фотографирования. Для проведения хронометража используют обычную или графическую форму хронокарты. Перед проведением хронометража необходимо проинформировать работника и рассказать о задачах и целях предстоящего хронометража, постараться снять напряжение с работника. Более подробно это можно увидеть в алгоритме, построенном авторами Бойко И.П., Валдайцевым С.В.:

1. Установить цель хронометража
2. Подготовить хронометраж
3. Выбор между прогрессивным и единичным замерами
   3.1.Да – провести хронометраж в соответствии с прибором
   3.2.Нет – выбрать измерительный прибор
4. Выбрать формуляры хронометража
5. Описать рабочее задание
6. Ответить на вопрос: содержит ли процесс циклическое повторение?
   6.1.Да – разделить процесс на этапы и описать их; определить относительные величины; провести хронометраж
   6.2.Нет – провести хронометраж
7. Оценить хронометраж.

Вторым, не менее важным документом, является «фотография» рабочего дня, которая представляет собой временную регистрацию всех совершенных работником трудовых действий в течение одного трудового дня: режим труда, время отдыха, вынужденная остановка работы и т.д.

Все полученные данные фиксируются в специальном бланке «Организация рабочего места», по которому в дальнейшем строится график, отражающий чередование работы и отдыха в процессе рабочего дня, соотношение функций и времени, требуемого для выполнения этих функций.

На предприятиях, где режим работы задается технологией, основой более рационального использования времени и преодолении его потерь является нормирование, то есть определение норм и нормативов его расходования.

На основе теоретического обоснования и проведенного ранее анализа фотографии рабочего дня, разработаем практические предложения по улучшению заданного показателя – повышения эффективности использования рабочего времени. Для начала составляется план мероприятий по повышению эффективности рабочего времени. На основании плана мероприятий делают сводку по фотографии рабочего дня.

Для анализа использования рабочего времени в результате проведенных мероприятий, рассчитаем следующие показатели (в нашем исследовании):

1. Коэффициент эффективного использования рабочего времени (41,1%);
2. Фактическое и нормативное время на оперативную работу коэффициенты использования оперативного времени (48,1%);
3. Коэффициент потерь рабочего времени по не зависящим от рабочего причинам (41,3%);
4. Коэффициент потерь рабочего времени, зависящих от рабочего (9,5%);
5. Коэффициент скрытых потерь рабочего времени (7,8%);
6. Суммарный коэффициент потерь рабочего времени (102%).

Сумма коэффициента эффективного использования рабочего времени и суммарного коэффициента потерь составила 100 %. Возможное повышение производительности труда при устранении потерь рабочего времени, зависящих от водителя, составило 6,15 %. Общее повышение производительности труда составило 67,22 %.

**Выводы.** Совершенствование трудового процесса предполагает рациональное сочетание во времени всех элементов труда, а также установление взаимосвязи участников производства. В результате исследования листков наблюдения были определены средние затраты рабочего времени, которые составили 446 минут. В результате проведенных расчетов эффективности рабочего времени, были определены следующие показатели:

– фактическое время на подготовительно-заготовительную работу, которое превышает нормативное время на 43,85 минут;

– фактическое время на оперативную работу, которое превысило 58,3 минуты;

– фактическое время на перерывы на отдых, которое превысило нормативное на 24,51 минуту, а также время на обслуживание рабочего места по сравнению с нормативом, которое составило 4,49 минуты;

– общее отклонение фактического времени, которое превысило нормативное на 122,17 минуты.

В результате проведенных расчетов, превышение фактического времени уменьшится на 8,43 минуты, а коэффициент потерь рабочего времени составит 9,5 %.

## ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Твердохлебов Н.И.[1]

*[1]доцент кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.и.н.*

tverdohlebov-nikolay@rambler.ru

**Введение.** Определение факторов, обеспечивающих устойчивое развитие региональной социально-экономической системы, а также обоснование критериев и показателей, которые позволяют оценить степень ее устойчивости является важнейшей методологической задачей. Изучение существующих на современном этапе подходов к решению этой задачи показало, что единой, общепринятой методики российской наукой до сих пор не выработано.

**Целью** данной работы является анализ методов оценки устойчивости развития регионов России, предложенных в отечественной научной литературе. **Задачи** – выявить группировки показателей устойчивого развития, а также рассмотреть основные методические подходы их использования.

**Результаты исследований.** Наиболее часто в работах, посвященных оценке уровня устойчивости развития регионов, применяются три группы индикаторов – социальные, экономические и экологические. Такой подход на государственном уровне был определен в «Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию», утвержденной Указом Президента РФ от 1 апреля 1996 г.

В том же году Комиссия ООН по устойчивому развитию предложила четвертую группу показателей – институциональных. Хотя индикаторы этой группы изначально предназначались для сравнительного анализа устойчивости развития отдельных стран, они могут применяться и на региональном уровне, в том числе в составе общего социально-институционального индекса.

Ряд российских авторов предлагают использовать индикаторы инновационного развития региона, включающие до шести различных показателей, а также кадрового и инфраструктурного развития. Иногда в особую группу выделяют демографические показатели, но большинство работ включают их в состав социального индикатора. В

качестве отдельной группы рассматривают также финансовые показатели. В последнее время активизировалось изучения влияния социокультурных факторов на экономический рост и устойчивое развитие территориальных единиц. Этой проблематикой активно занимается коллектив Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики».

Далеко не полный обзор публикаций российской научной литературы свидетельствует о том, что в настоящее время не сложилась общепринятая система индикаторов устойчивого развития регионов. Еще большее разнообразие существует в отношении выбора конкретных показателей и их количества. В некоторых исследованиях число показателей доходит до сотни, в других не превышает десяти.

В настоящее время существует два наиболее распространенных в теории и практике методических подхода к оценке устойчивого развития региона. С одной стороны, предлагается некая общая система индикаторов, разделенная на группы показателей. С другой стороны, делается попытка поиска интегральных индикаторов и даже единого индикатора, на основе которого можно было бы судить о степени устойчивости социально-эколого-экономического развития.

Первый подход, ориентированный на построение многоуровневой системы, изобилует чрезвычайно большим числом показателей. Это затрудняет их определение во многих случаях из-за отсутствия необходимой информации и статистических данных. На практике по такому количеству показателей сложно судить о степени устойчивости и тем более принимать эффективные решения. К недостаткам данной системы можно отнести сложность самих расчетов, а также методологические трудности в сопоставлении натуральных и стоимостных, количественных и качественных показателей.

Второй подход основан на поиске агрегированного (интегрального) индикатора, обеспечивающего соединение отдельных частных показателей в единый общий. Однако, в силу методологических и статистических проблем, сложностей расчета общепризнанного интегрального индикатора до сих пор не разработано.

Системы, построенные на расчёте интегрального показателя, позволяют проследить влияние всех оцениваемых факторов, а также сравнить уровень устойчивости развития различных регионов, приняв за эталонные показатели региона-лидера. Такая методика, предложенная Т. В. Усковой в монографии «Управление устойчивым развитием региона», получила широкое распространение в российских исследованиях устойчивости региональных социально-экономических систем.

Факторы устойчивости региональной социально-экономической системы и индикаторы для расчета интегрального показателя Т. В. Ускова делит на три блока (группы), характеризующие экономическое, социальное и экологическое развитие. Всего предлагается использовать двадцать четыре индикатора – десять экономических, девять социальных и пять экологических.

**Выводы.** Для оценки устойчивости региональных социально-экономических систем до сих пор не разработано общепринятой методологии. Большинство методов имеют ряд недостатков, но они вполне могут стать базой для обоснования системы показателей и разработки эффективной методики.

Наиболее часто в работах теоретического и практического характера присутствуют три группы показателей – экономические, социальные и экологические. Ряд авторов предлагают дополнить их такими индикаторами как институциональные, инновационные, кадровые, инфраструктурные, демографические, финансовые, социокультурные. Большое разнообразие существует в отношении выбора конкретных показателей и их количества. В настоящее время существует два методических подхода к оценке устойчивого развития региона. С одной стороны, предлагается некая общая система индикаторов, разделенная на группы показателей. С другой стороны, делается попытка создания интегрального индикатора.

Положительную оценку в российских исследованиях устойчивости региональных социально-экономических систем получила методика, предложенная Т. В. Усковой в

монографии «Управление устойчивым развитием региона». Устойчивость региона оценивается по двадцати четырем показателям с применением многомерного сравнительного анализа, что позволяет учитывать не только абсолютные величины показателей каждого региона, но и степень их близости (дальности) к показателю-эталону.

## ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СТРУКТУР

Василенко В.А.
*профессор кафедры менеджмента устойчивого развития института экономики и управления КФУ*
valentin-vasilenko@yandex.ru

**Введени**е. Объективная необходимость развития социально-экономических систем (СЭС) диктуется законами диалектики, закономерностями и принципами теории организации, тогда как субъективность такого развития зависит в первую очередь от возможностей человека, его профессионализма, компетенции, умственных и физических способностей принимать адекватные решения. В то же время управление устойчивостью экономических структур (предприятий, компаний) должны базироваться на подходах к организациям на основе имеющихся парадигм естественного (эволюционного), искусственного и институционального происхождения. Синтез этих подходов требует учета воздействия законов развития, их цикличности, влияния динамики энтропии и синергии, других законов и закономерностей, а также самосохранения, саморазвития и самоуправления организаций на основе устойчивости. При этом отсутствует единое общепринятое понимание сущности устойчивости тех или иных экономических структур. Больше того, отдельные авторы часто подменяют или смешивают такие понятия как устойчивость и надежность – близких по определению, но совершенно разных дефиниций (к примеру, можно говорить о надежности и устойчивости системы, но никак нельзя сказать «устойчивый утюг, друг» или «надежная погода»). Еще сложнее говорить об устойчивости развития компании, системной её устойчивости и, тем более об увязке или неразрывности видов устойчивости и надежности функционирования (развития) каких либо экономических объектов с эффективностью. Отсюда возникает интерес и потребность к исследованию сущности и конкретизации затронутых понятий, а также **цель исследования,** которая заключается в конкретизации проблем управления системной устойчивостью компании, ибо выявленная и обозначенная проблема – половина успеха в её разрешении.

**Результаты исследования.** Из общей теории устойчивости систем известны следующие ее формы: инертность, упругость и пластичность, которые характеризуют поведение рассматриваемой системы, т.е. степень ее сопротивляемости внешним воздействиям и её положение после снятия нагрузок. Если инертность характеризует некое кратковременное состояние (поведение) неизменяемым, а пластичность проявляется в переходе из одного состояния в другое, то упругость (восстанавливаемость) системы позволяет ей возвращаться в исходное положение (состояние, поведение, траекторию развития) после прекращения внешнего воздействия. Такая система должна обладать такой же способностью к изменчивости и такой же скоростью, что и среда (принцип Эшби) иначе она не сможет успешно восстановиться, неминуемо окажется в неустойчивом состоянии и может разрушиться. Все эти моменты должны найти отражение уточненной трактовке понятия устойчивость, так же как и широко применяемое понятие «устойчивое развитие» в привязке к динамике СЭС.

С ростом сложности экономических систем (например, при их интеграции) упрощенный подход к терминологии устойчивости требует уточнения и конкретизации. В интегрируемом образовании усложняются структура и взаимосвязи, растет иерархичность и

функциональность, резко возрастает динамичность, нелинейность системы и взаимосвязанность ее подсистем, проявляются иные новые свойства. Одна и та же СЭС может демонстрировать в разных ситуациях различные виды устойчивости – структурную, информационно-связевую, ресурсную, процессную (организационно-технологическую), функциональную, каждая из которых всецело зависят друг от друга, среды и системы менеджмента, определяемой надежностью и качеством управления. Иначе говоря, устойчивость приобретает взаимоувязанный комплексный или системный характер с признаками полиморфизма. В таких случаях целесообразно использовать такое понятие, как системная устойчивость вновь образованной или другой крупномасштабной СЭС на основе синтеза этих представлений. Для реализации подобного синтеза особое значение имеет углубление представлений о различии масштабов времени, в качестве которого выступает не физическое время, а внутреннее время объекта – ритмика его функционирования и развития. При этом развитие, предполагает разумное вмешательство менеджмента в процесс становления и функционирования СЭС, т.е. внутреннее вмешательство, находящееся в самой системе. В таком случае процесс ее изменений становится важным и непрерывным, поддерживающим системную устойчивость на основе самоорганизации и, что важно, – искомая система становится самообучающейся.

Существенные изменения и отличия могут превращаться в противоположности, которые, противопоставляя друг другу, перерастают в противоречие. Любое развитие – это возникновение противоречий, а их разрешение приводит к возникновению новых противоречий. Иначе говоря, конечной причиной развития любой конкретной системы является взаимодействие противоречий между разными сторонами как внутри изучаемого объекта, так и внешне, между отдельными объектами.

Подобным критерием может служить повышение или понижение уровня организации в процессе развития, что является самым сложным из трансформационных процессов, влияющим на системную устойчивость. При этом надо учитывать то обстоятельство, что устойчивость составляющих подсистем в нелинейных процессах чаще нарушается при меньшей величине флуктуации, нежели целостная система – организация (объединение). Это происходит потому, что подсистемы структурно менее устойчивы, которые в соответствии с теорией синергетики чаще подвергаются бифуркациям.

Исследования показали, что некоторые специалисты считают необходимым выделять внешнюю устойчивость, которая достигается за счет управления извне и внутреннюю, – присущую системе, управление которой осуществляется по принципу обратной связи. При этом многие сторонники «информационного подхода» считают, что система управления является, по сути, не чем иным, как системой формирования управляющей информации, благодаря которой обеспечивается должная реакция компании на изменения условий. Это позволяет сохранять запланированные показатели в допустимых пределах даже в том случае, когда внешние условия не позволяют производственным процессам быть экономически эффективными. Отсюда вытекает тезис: СЭС может быть какое время эффективной, но не всегда устойчивой, тогда как устойчивая система – всегда эффективна или ведет к эффективности.

**Выводы.** Таким образом, приведенные подходы и другие аспекты к изучению проблем системной устойчивости СЭС и управления ею требуют дополнительных исследований:

1) по качественной трактовке понятия «системная устойчивость СЭС» и конкретизации дефиниции «устойчивое развитие экономических систем»;

2) по разработке методологии (методике) количественной оценки экономической (системной) устойчивости развития СЭС;

С другой стороны обеспечение устойчивости осуществляется на основе самоорганизации СЭС, зависит от вектора поведения субъекта управления данной системы и требует определенных затрат, объем которых зависит от качества управления, конкретных условий и степени обеспечения устойчивости, следовательно, возникают следующие укрупненные задачи:

1) разработки методологии по определению количественной характеристики, а также разумных границ этой устойчивости с оптимальными объёмами затрат на эту устойчивость;

2) выявление взаимосвязей (закономерностей) между системной устойчивостью, надежностью управления и эффективностью функционирования и развития крупномасштабных интегрированных СЭС;

3) оценка системной экономической устойчивости интегрированных структур (кластеров) и управления объектами кластеризации с распределением ресурсов компаний;

4) оценка экономической устойчивости хозяйственной системы региона и инновационной активности хозяйственных систем;

5) определения границ системной устойчивости для различных категорий СЭС.

## МЕТОДЫ И ПРОЦЕСС ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ТУРИЗМЕ

Вязовик С.М.[1]

[1]*доцент кафедры менеджмента устойчивого развития Институт экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н., доцент*

vsm-crimea@mail.ru

**Введение.** Туристский бизнес представляет собой сложную экономическую систему, состоящую из множества элементов, объединенных функциональными связями. Процесс управления подобной системой затруднен из-за наличия таких факторов, как неопределенность информации о внешней и внутренней среде, разная степень ее точности и достоверности. Принимать решение, в условиях неоднозначного выбора единственной альтернативы из числа возможных вариантов достаточно сложно. Как следствие этого, в таких условиях практической деятельности ухудшается качество принимаемых решений. Передача информации очень важна для непрерывного функционирования туристской отрасли.

**Результаты исследования.** Устройство туристской индустрии очень похоже на организацию любой другой экономической сферы деятельности. Система информационных технологий, используемых в туризме, состоит, в свою очередь, из компьютерной системы резервирования, системы проведения телеконференций, электронных информационных систем авиалиний, системы электронной пересылки денег, телефонных сетей, подвижных средств сообщения и информационных систем управления. Использование в каждом сегменте туризма системы информационных технологий имеет значение для всех остальных, следовательно, такую систему необходимо рассматривать как интегрированную.

Отдельные компоненты туристской индустрии достаточно взаимосвязаны, ведь многие производители туристских услуг вовлечены в деятельность друг друга. Все это позволяет рассматривать туризм как высокоинтегрированную услугу, восприимчивую к информационным технологиям в организации и управлении.

В каждой туристской фирме процесс разработки и принятия управленческих решений имеет свои особенности. Они определяются спецификой деятельности турфирмы, ее структурой, организационной культурой, опытом руководителей и управленческого персонала. Однако существует общая технология процесса принятия решений - процесс принятия управленческих решений в туризме состоит из двух фаз, а именно: подготовки управленческого решения и его реализации, которые могут включать следующие последовательные этапы:

– анализ управленческой ситуации для выявления конкретных проблем;
– идентификация выявленной проблемы;
– разработка критериев выбора, то есть тех показателей, на основании которых будут

оцениваться, и сопоставляться разработанные варианты решения проблемы;
– разработка возможных альтернатив решения проблемы;
– рассмотрение проектов на основании установленных критериев и выбор наиболее оптимального проекта;
– согласование и утверждение выбранного проекта;
– реализация проекта;
– контроль выполнения проекта и оценка его результативности.

Информация, полученная на восьмом этапе, является основой для анализа дальнейшей управленческой ситуации, т.е. первого этапа подготовки, принятия и реализации следующего управленческого решения.

Существует множество методов принятия управленческих решений, среди которых следует выделить:
– аналитические методы обоснования управленческих решений (методы научных исследований; традиционные методы экономического анализа; математические методы в экономическом анализе; многоплановые аналитические методы; деловые игры и анализ финансового состояния фирмы с позиции конкурентоспособности);
– методы прогнозирования управленческих решений (методы экстраполяции; параметрические методы; экспертные методы и эвристические методы);
– методы экономического обоснования управленческих решений (методики экономического обоснования управленческих решений и оценки эффективности инвестиционного проекта).

Управленческое решение охватывает всю совокупность операций, является сочетанием интеллектуальной деятельности в управляющей системе с организационно-практической деятельностью в управляемой системе. Это важнейшее звено отношений управления, связывающий фактор этих двух систем.

Факторы, влияющие на процесс принятия решений в процессе оперативного управления включают:
– среда принятия решения;
– особенности оценки руководителя, которые определяются его индивидуальной системой ценностей, влияет на способ принятия решения и на его характер (креативный менеджер может предложить тур с насыщенной программой развлечений и отдыха: дайвинг, парашютный спорт; менеджер с консервативным стилем работы, чтобы избежать недовольства клиентов, предложит стандартный туристский пакет).

Качество управленческого решения является главным фактором эффективности системы менеджмента. Реализация некачественных решений приводит к огромным потерям на всех этапах жизненного цикла объекта. Основными факторами, влияющими на качество управленческого решения, являются: использование научных подходов и принципов, методов моделирования, автоматизация управления, мотивация качественного решения и другие.

Условия, при которых достигается качественное управленческое решение, следующие:
– применение к разработке управленческого решения научных подходов классического менеджмента;
– учет влияния экономических законов на эффективность управленческого решения;
– своевременное обеспечение лица, принимающего решения, достоверной информацией;
– использование методов функционально-системного анализа, прогнозирования, моделирования и экономического обоснования;
– структуризация проблемы и построение дерева целей;
– обеспечение многовариантности решений (разработка не менее трех организационно-технических вариантов выполнения той же функции по достижению цели);
– обеспечение возможности сопоставлять варианты решения;
– правовое обоснование принимаемого решения;
– автоматизация процессов сбора и обработки информации;

– формирование и функционирование системы ответственности и мотивации принятия качественного и эффективного решения;
– обеспечение механизмов реализации решения.

**Выводы.** Выполнение всех перечисленных выше действий требует значительных затрат средств, времени и уместно только для разработки рациональных управленческих решений для дорогих проектов (например, строительство гостиничного комплекса).

Вместе с тем, конкуренция объективно вынуждает каждого, кто принимает управленческие решения, повышать их качество и эффективность. Поэтому в настоящее время наблюдается тенденция к росту количества условий, которые учитываются на основе автоматизации процессов системы менеджмента. Некоторые условия выполняются при разработке любых управленческих решений.

## ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Жаворонкова О.Р.[1]
*[1]доцент кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н., доцент*
olga-zhavor@mail.ru

**Введение**. Современная Российская экономика определяется как «инновационная экономика», главными факторами формирования и развития которой, становятся знания и человеческий капитал.

На современном этапе развития России, перед ней стоят сложные, многогранные цели: устойчивое развитие регионов, установление и поддержания высокого уровня жизни населения, закрепление позиции России на мировой арене в списках ведущих стран. Для эффективного достижения поставленных целей необходимо развитие российской экономики в инновационном ключе развития страны.

**Цель и задачи исследования.** Цель исследования – определение направлений развития инновационной экономики России. Задачами исследования является анализ современного состояния инновационного развития экономики России, выявление проблем, препятствующих развитию инновационной экономики страны.

**Методика исследования** в работе используются общие формально-логические методы, а именно методы анализа, синтеза и аналогий.

**Результаты исследования.** На современном этапе развития общества в государствах, правительствах резко возросло внимание к научному и инновационному лидерству. За последние годы в России создан серьёзный задел для выполнения масштабных научных проектов, восстанавливается и укрепляется инфраструктура науки, её кадровый потенциал. Так, значительно возросло число молодых учёных, прежде всего в организациях, которые занимаются прикладными и ориентированными на конкретную задачу фундаментальными исследованиями. По отдельным направлениям доля специалистов до 39 лет превышает 50 процентов. Отечественное высшее образование возвращает свои высокие позиции на мировом рынке.

Вместе с тем, согласно отчету по проведённому в Петербурге Совету ООН в 2016 г. во «всём мире наблюдается рост научной сферы, за которым Россия отстает. Рост отечественных публикаций за 15 лет составил всего 12 процентов – против десятикратного роста в Китае и трёхкратного в Индии. При этом по количеству статей Китай обогнал Россию в 1997 г., Индия – в 2005 г., а Бразилия – в 2007 г.».

Важнейшим показателем восприимчивости экономики к новым достижениям является инновационная активность предприятий, которая напрямую зависит от условий инновационного развития, создаваемых государством. Одним из таких условий является

уровень ассигнований. В настоящее время в России в формировании ассигнований на инновационное развитие участвует преимущественно государство. Пассивность частных инвесторов, отражает их слабую заинтересованность и мотивированность в создании конкурентоспособных продуктов. Подобная ситуация вызвана несколькими факторами, во-первых, слабый уровень развития малого бизнеса, который более адаптивен к венчурным инновационным нововведениям; во-вторых, отсутствие нормативно-правовых механизмов, позволяющих сократить инновационные риски.

Несмотря на существующие проблемы, Россия обладает значительным научно-техническим потенциалом в области фундаментальных научных исследований. «По данным Института научной информации США (Institute for Scientific Information), Россия экспортирует знаний почти в 1,5 раза больше, чем их импортирует (что проявляется, например, в зарубежных публикациях российских ученых по фундаментальным научным проблемам)». Однако сохраняется временной разрыв между крупными научными открытиями и их реализацией в форме объектов интеллектуальной, промышленной собственности. В вопросах прикладных научных исследований ситуация выглядит значительно хуже. Между полученным новшеством и инновацией, как нового продукта сохраняется разрыв - "долина смерти", которая приводит к потере актуальности результатов прикладних научных исследований. Для преодоления данного разрыва необходимо объединить совместные усилия и интересы бизнеса и науки, создать благоприятные условия, необходимые для преодоления различных факторов риска.

Низкий уровень капитализации интеллектуального потенциала страны, сравнительно низкое бюджетное финансирование, по сравнению с технологически развитыми странами, не позволяют стране выйти на кардинально новый уровень инновационного развития.

**Выводы.** Таким образом, в России сохраняется целый ряд нерешенных проблем, связанных с созданием необходимых институциональных и нормативно-правовых условий осуществления инновационной деятельности, механизма ее стимулирования, защиты интеллектуальной собственности, сертификации инновационной продукции, создания соответствующего инвестиционного механизма, страхования рисков и подготовки инновационной инфраструктуры:

- низкий уровень развития малого бизнеса;
- низкая мотивация участия предпринимательства в инновационной деятельности;
- недостаточное бюджетное финансирование научно-исследовательских разработок, отсутствие финансовой поддержки НИОКР со стороны предпринимательства;
- отсутствие инвестиционной основы финансирования научно-исследовательских работ;
- слабая нормативно-правовая защита интеллектуальной собственности;
- низкий уровень капитализации интеллектуального капитала;
- отсутствие эффективного механизма подготовки квалифицированных специалистов, отвечающих требованиям рынка и способных участвовать в инновационной политике страны.

Выявленные проблемы могут быть решены лишь при наличии государственной поддержки, разработки нормативно-правовой базы, механизмов, направленных на поддержание инновационного развития.

**Выводы.** В заключении необходимо отметить, что инновационное развитие имеет перспективы в том случае, когда инновационная составляющая является определяющей в экономическом развитии страны и охватывает все компоненты хозяйствования. Современный инновационный путь развития приходится осуществлять в условиях увеличения масштабов внешних и внутренних вызовов, с которыми сталкивается Россия. Сложившиеся условия требуют еще большей интенсификации усилий по решению накопленных в российской экономике и инновационной системе проблем.

# ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ МИНЕРАЛЬНЫМИ ПРОДУКТАМИ

Буценко И.Н.[1]
[1]*доцент кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н., доцент*
butsenkoirina@mail.ru

**Введение.** Развитие экономики Российской Федерации и мирового хозяйства в целом во многом зависит от того, насколько полно удовлетворяются их потребности в исходном сырье. Это обусловлено тем, что в большинстве отраслей материального производства главную субстанцию производимой продукции составляет сырье, либо потребляемое в виде вспомогательных материалов, либо обеспечивающее протекание самого производственного процесса. В последние десятилетия в связи с вступлением ряда стран в стадию инновационного развития потребности в сырье и материалах сокращаются в пользу роста в национальном продукте доли отраслей, производящих знания и информационные продукты, все же в масштабах мирового хозяйства роль сырьевого фактора остается весьма существенной.

**Цель и задачи исследования.** Цель – исследование состояния и динамики внешней торговли Российской Федерации минеральными продуктами. Для решения поставленной цели использованы методы системного анализа, статистического анализа, аналогий и другие методы.

**Результаты исследований.** В международной торговле минеральными продуктами Россия выступает нетто-экспортером в результате существенного преобладания объемов экспорта над импортом – более чем в 45 раз. Во внешней торговле данными товарами страна имеет стабильно положительное сальдо, которое в 2014 г. составило 343,4 млрд. долл. США (таблица 1).

Таблица 1 – Основные показатели внешней торговли Российской Федерации минеральными продуктами, 2010-2014 гг.

| Показатель | 2010 г. | | 2011 г. | | 2012 г. | | 2013 г. | | 2014 г. | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | млрд. долл. США | Тпр, % | млрд. долл. США | Тпр, % | млрд. долл. США | Тпр, % | млрд. долл. США | Тпр, % | млрд. долл. США | Тпр, % |
| Товарооборот | 268,1 | - | 377,5 | 40,8 | 382,5 | 1,3 | 382,7 | 0,1 | 358,2 | -6,4 |
| Экспорт | 262,3 | - | 367,6 | 40,1 | 375,1 | 2,0 | 375,8 | 0,2 | 350,8 | -6,7 |
| Импорт | 5,8 | - | 9,9 | 70,7 | 7,4 | -25,3 | 6,9 | -6,8 | 7,4 | 7,2 |
| Сальдо | 256,5 | - | 357,7 | 39,5 | 367,7 | 2,8 | 368,9 | 0,3 | 343,4 | -6,9 |

Источник: рассчитано и составлено автором на основе данных: http://www.gks.ru

Сальдо внешней торговли России минеральными продуктами на протяжении 2010-2014г. имело положительную динамику и выросло за данный период на 33,9% за счет увеличения объемов экспорта на 33,7%. Товарооборот минеральными продуктами за последние пять лет увеличился на 33,6% до 358,2 млрд. долл. США.

Основные потоки минеральных продуктов России направлены в страны дальнего зарубежья, доля которых в отечественном экспорте в 2014 г. составила 91,8% или 321,9 млрд. долл. США. За период 2005-2014 гг. доля стран дальнего зарубежья в экспорте Россией минеральных продуктов выросла на 1,4 процентных пункта. Одновременно доля СНГ уменьшилась на 1,4 процентных пункта до 8,2%. Наибольший удельный вес страны СНГ

составляли в 2012 г. – 11,8 %.

Среди стран СНГ основные поставки российского каменного угля направляются в Украину (в 2014 г. 9812 тыс. т), Беларусь (550 тыс. т) и Казахстан (172 тыс. т). Нефть преимущественно экспортируется в Азербайджан (24,1 млн. т) и Казахстан (23,3 млн. т). Природный газ импортируют Беларусь (20 млрд. $м^3$), Украина (14,5 млрд. $м^3$), Казахстан (8,6 млрд. $м^3$).

Россия импортирует минеральные продукты преимущественно из стран СНГ, доля которых в общем итоге в 2014 г. составила 70,8%. Однако за период 2005-2014 гг. их удельных вес снизился на 4,7 процентных пункта. Минимальное значение фиксировалось в 2012 г. – 62,7%.

Доля стран дальнего зарубежья в импорте Россией минеральных продуктов выросла за период 2005-2014 гг. с 24,5% до 29,2%. В 2012 г. достигнут максимум за исследуемый период – 37,3% в общем итоге.

Наиболее сильные позиции России на мировом рынке топлива. По данным Федеральной службы государственной статистики, около 54% товарного экспорта страны составляют нефть и нефтепродукты. Однако в товарном экспорте России доля сырой нефти с 2012 г. начала снижаться, удельный вес сократился за последние три года с 34,5% до 30,9%. Снижение позиций в международной торговле нефтью обусловлено более высокими издержками и более сложными условиями ее добычи, чем в странах Ближнего Востока. Кроме того, в результате высокой зависимости национальной экономики от экспорта данной продукции Россия не может свободно манипулировать объемами производства и торговли нефти. Важной статьей товарного экспорта России является также природный газ, доля которого в 2014 г. составила 11,1%, но его удельный вес за период 2000-2014 г. снизился на 5 процентных пункта. Снижение доли природного газа в экспорте России обусловлено не только увеличением объемов вывоза других товарных групп, но и сокращением количественных показателей данного вида топлива

Во внешней торговле РФ газом одна из центральных проблем заключается в его транзите, поскольку идущие с территории России газопроводы пересекают территории многих стран. Для выполнения своей роли как надежного поставщика страна пытается создать объединения с центрально-азиатскими экспортерами газа.

Помимо торговли нефтью и газом перспективные возможности открываются для России в сфере энергосбережения, развития атомной энергетики, а также использования возобновляемых и других альтернативных источников энергии. Благоприятные перспективы России стать одной из ведущих стран в области атомной энергетики связаны с наличием опыта сооружения АЭС за рубежом.

Основной причиной специализации России на экспорте минеральных продуктов считают отсталость в технико-экономическом отношении. С другой стороны, преобладание в структуре экспорта минерального сырья может свидетельствовать как о чрезмерном развитии добывающего сектора, так и существенном отставании обрабатывающих отраслей, лишь подтверждающем необходимость их ускоренной модернизации. В перспективе, даже при условии ухода от сырьевой модели развития экономики, топливно-сырьевые товары останутся важной статьей отечественного экспорта. С ростом уровня жизни будет увеличиваться и потребление энергии, металлов и других полезных ископаемых.

**Выводы.** Минерально-сырьевая база остается естественным конкурентным преимуществом народного хозяйства и промышленного сектора России. Она обеспечивает развитие национальной экономики и ее переход на новый технологический уклад. Российская Федерация занимает весомое место среди стран-экспортеров минеральных продуктов, оказывая определенное влияние на конъюнктуру мирового рынка. Наиболее сильные позиции Российской Федерации на мировом рынке топлива. Показатели результативности внешней торговли России минеральными продуктами за анализируемый период оставались практически неизменными, что свидетельствует о стабильных позициях отечественного минерально-сырьевого комплекса. Для повышения эффективности внешней

торговли России минеральным сырьем необходимо принятие государственной долговременной концепции, учитывающей взвешенное соотношение запасов стратегических минеральных ресурсов, внутреннюю современную и перспективную потребность в них и конъюнктуру внешнего рынка.

## РОССИЙСКИЕ ГАЗОВЫЕ ТНК НА МИРОВОМ РЫНКЕ

Криворотько И.А.[1]
[1]*доцент кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н., доцент*
krivorotko-inna@mail.ru

**Введение.** Газовая промышленность Российской Федерации является крупнейшим элементом энергообеспечения в мире. На сегодняшний день, на мировом рынке энергоресурсов происходят глобальные изменения, которые обуславливают усиление проблемы обеспечения энергетической безопасности. Ежегодно разрабатываются и осваиваются многие газовые месторождения, происходит модернизация и строительство газотранспортной системы и увеличивается объем продаж российского газа за границу. На сегодняшний день тема дипломной работы требует более детального рассмотрения, так как ежедневно происходят значительные изменения на мировом газовом рынке.

**Цель исследования** заключается в выделении основных аспектов функционирования российских газовых ТНК на мировом рынке, а также разработать меры по устранению проблем деятельности отечественных газовых компаний на мировом рынке. Исходя из цели, можно поставить следующие **задачи**: проанализировать состояние российской газовой отрасли; обобщить направления развития «Газпром».

**Методика исследования**. Метод системного подхода – в изучении сущности и понятия ТНК; статистические методы исследования – анализ современного состояния мирового рынка природного газа, основных экспортеров и импортеров, а также анализ статистических данных мировой добычи и запасах природного газа; метод моделирования – в решении проблем развития российских газовых ТНК на мировом газовом рынке.

**Результаты исследования.** Развитие транснациональных корпораций происходило с большой корреляцией от развивающихся стран. Развитые государства используют транснациональные корпорации в своих интересах, для максимизации своего влияния на мировом рынке. ТНК при расширении сферы своего влияния на зарубежных рынках, могут пренебрегать интересами государств. Корпорации используют рынки с наиболее благоприятными условиями для осуществления деятельности. Как правило, такие условия заключаются в льготном налоговом режиме.

Мировая добыча за последние пять лет имеет тенденцию к увеличению. В 2014 году она составила 3505 млрд. куб. м. По сравнению с 2010 годом добыча увеличилась на 7,1%. Росту мировой добычи газа способствует выход на мировой рынок новых игроков с большими запасами природного газа. Ведущими странами добывается около 67% от общего мирового объема добычи природного газа. Эти страны являются основными экспортерами на мировом газовом рынке.

Потребление природного газа мало отличается от его объемов производства. Причиной этому служит то, что почти весь добытый газ сразу же направляется в газораспределительные сети как для внутреннего обеспечения потребностей стран, так и на экспорт. Низкое потребление природного газа в 2010 году – 3321 млрд. куб. м – связано с недостаточно развитой инфраструктурой некоторых стран. Увеличение потребления природного газа странами мира в 2014 году на 5,5% зависит от развития промышленности в этих странах, а также от увеличения населения. Рассмотрим основные страны-покупатели российского природного газа на рисунке 1.

В число стран, которые являются лидерами по покупке российского газа, входят Украина, Германия, Турция, Беларусь и Италия. Эти страны получают природный газ по более низкой цене. Это может быть вызвано, не только развитой газовой инфраструктурой в стране и сотрудничеством с российской газовой компанией (Германия, Италия), а и с тем, что страны находятся поблизости (Беларусь, Украина, Турция).

Рис. 1. Доля основных стран-покупателей российского природного газа

В последнее время происходит снижение выручки от продаж российского газа. В 2014 году экспорт газа из России составил 55,24 млрд. рублей, что на 16,26% меньше, чем в 2013 году и на 15,71% больше, чем в 2010 году. Снижение экспорта российского природного газа вызвано сокращением импорта Европой.

Российская газовая компания сотрудничает со многими иностранными организациями. Основными целями такого сотрудничества являются: увеличение поставок природного газа, реализацию долгосрочных проектов, как на территории страны, так и в третьих странах. Несмотря на санкции, которые были введены против «Газпрома», компания продолжает активно развиваться и осваивать новые рынки. Помимо сотрудничества между странами в газовой отрасли, на сегодняшний день наблюдается жесткая борьба за газовые ресурсы.

Ситуация на мировом газовом рынке для России характеризуется рядом проблем, а именно: снижение цен на российский природный газ, уменьшение доли на европейском рынке, выход на мировой рынок новых игроков, недостаточное количество инвестиций в газовую отрасль, санкции и государственная зависимость компаний.

**Выводы.** Перспективы газовой отрасли Российской Федерации имеют тенденцию к повышению спроса на природный газ со стороны стран АТР. Так как эти страны имеют достаточно быстрое экономическое развитие, потребности в газе будут только возрастать. В газовой отрасли Российской Федерации наблюдается динамичное развитие. Ежегодно увеличивается объем добычи и потребления газа. Это связано с освоением новых месторождений и развитием газовой инфраструктуры. В прогнозах развития газовой отрасли России предполагается рост поставок газа на европейский рынок. Однако недостаточный объем иностранных инвестиций сдерживает развитие газовой отрасли.

Что касается российской газовой корпорации «Газпром», то на сегодняшний день у компании наблюдается развитие технологий добычи и переработки природного газа. В перспективах компании в ближайшее время наблюдается наращивание доли на рынках стран АТР. Это даст возможность компенсировать издержки, связанные с поставками природного газа на европейский рынок. Главными направлениями развития компании «Газпром» являются: выход на газовый рынок АТР и привлечение азиатских инвестиций в отрасль, развитие СПГ - проектов, формирование конкуренции внутри страны, которая будет содействовать улучшению отечественной газовой отрасли.

# ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК В УСЛОВИЯХ УСИЛЕНИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Илясова Ю.В.[1]
[1]*доцент кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н., доцент*
ilyasovajuli@mail.ru

**Введение.** Глобализационные процессы двояко влияют на экономики государств, давая больше преимуществ развитым индустриальным странам и меньше развивающимся. Так как глобализация является комплексным и сложным процессом, неизбежно возникают проблемы, связанные с контролированием деятельности международных банков и компаний, которые функционируют на обширных территориях и значительно влияют на развитие мирохозяйственной системы.

**Цель и задачи исследования.** Целью исследования является определение проблем и перспектив функционирования национальных экономик в условиях глобализационных процессов.

**Результаты исследования.** Проанализировав работы исследователей на тему регулирования деятельности транснациональных корпораций и банков, были выявлены следующие проблемы в регулировании ТНК и ТНБ:

- Проблема выделения ТНК как самостоятельного субъекта экономических отношений. Большинство ТНК функционируют на территории стран в виде группы компаний разных юридических форм от простых ООО до достаточно структурированных ОАО, поэтому нельзя однозначно сказать, является та или иная компания структурой ТНК или самостоятельным предприятием. С этой целью ТНК активно используют длинные цепи учредителей, которые могут быть проведены через оффшорные компании;
- Ситуация, когда правительства стран, будучи заинтересованными в экономическом развитии своего государства, стремятся либо переместить большинство мощностей ТНК на территорию своей страны, либо повысить присваиваемую долю от прибылей ТНК. Однако последние, обладая большой финансовой мощью, способны противостоять покушениям на свои интересы при помощи силового давления на страны;
- Образование внутри ТНК закрытых внутрикорпорационных систем планирования распределения позволяет ТНК по своему усмотрению распределять ресурсы, сосредотачивая прибыли в одном государстве, а убытки – в другом. Часто ТНК размещает в странах пребывания экологически вредные производства, в том числе которые запрещены в государствах, где размещаются головные компании;
- Отсутствие наднационального центра регулирования ТНК и ТНБ, а также слабая эффективность нормативно-правовых документов, регулирующих деятельность ТНК. Множество актов так и не были приняты, например, Кодекс поведения транснациональных корпораций, который уже разрабатывался, но не был принят по причине утраты актуальности в 80-е годы прошлого столетия;
- Несовершенство налогового законодательства, из-за чего возникает сложность в определении ТНК как объекта налогообложения, что даёт возможность ТНК и ТНБ снижать свои налоговые выплаты;
- Корпорации способны получать прибыли и в кризисные времена, получая прибыль от «расшатывания» рыночной конъюнктуры благодаря инфляции, усилению колебаний курсов национальных валют и ценных бумаг, из-за чего возникают опасения насчёт того, не будут ли компании искусственно их провоцировать и поддерживать.

Обозначенные проблемы требуют скорейшего решения, поскольку транснациональные корпорации и банки с каждым годов увеличиваются в количествах и размерах, наращивая своё влияние на экономики стран, а эффективных мер, позволяющих регулировать их деятельность, немного. Попытки разрешить некоторые из этих проблем предпринимаются

правительствами стран. Так, государства Евросоюза отказались от некоторых своих суверенных прав в пользу правительства ЕС и приняли определённые нормы, которые позволяют любому пострадавшему от европейской ТНК лицу подать на неё иск независимо от его места проживания и гражданства, а в США закон «О правонарушениях в отношении иностранных граждан» позволяет рассматривать в американских судах дела, в которых обе стороны даже не имеют очевидных связей с США, но их действия влияют на внутренние дела Америки.

Существуют и попытки создания наднационального органа регулирования деятельности ТНК. Примером может послужить система Национальных контактных пунктов, существующая в ОЭСР, которая консультирует лиц, чьи интересы были затронуты транснациональными корпорациями или банками.

Для решения изложенных выше проблем можно предложить следующие методы, которые помогут национальным экономикам в мире усиления финансовой глобализации сохранить свои позиции:

1. Поддерживать национальных производителей, предоставляя им определённые привилегии и льготы, благодаря которым они смогут конкурировать с ТНК на внутреннем рынке;
2. Участвовать в принятии международных нормативно-правовых актов и наднациональных образований, регулирующих деятельность ТНК;
3. Ограничить участие ТНК и ТНБ во внутренней политической жизни страны, например, путём введения запрета финансирования партий и кандидатов из бюджетов корпораций;
4. Усовершенствовать национальное законодательство в сфере управления ТНК с целью получения возможности влиять не только на части ТНК, а на всю ТНК в целом (пример: США);
5. Ограничить и контролировать долю иностранных активов в банковской системе национальных экономик с целью недопущения превышения безопасных границ этого показателя, потому что это приведёт к бесконтрольному вмешательству иностранных агентов в финансовую сферу государства.

**Выводы.** Все вышеперечисленные проблемы регуляции транснациональных предприятий в рамках быстро глобализирующегося мирового пространства характерны и для России. Однако, существуют и проблемы, которые явно проявляются именно в отечественной экономике.

Во-первых, это проблема отсутствия хорошо налаженных и эффективных методов страхования ПИИ, выдачи кредитов для совместных проектов зарубежных и местных ТНК и передачи в лизинг отечественным компаниям добывающей и обрабатывающей отраслей техники и технологий от иностранных партнёров. Это замедляет приток ПИИ в страну и не позволяет российским ТНК заимствовать передовые зарубежные технологии.

Во-вторых, недостаточная подготовленность национальной экономики к деятельности на международных рынках в рамках постоянного усиления конкуренции. Материальная база большинства предприятий России безнадёжно устарела и требует срочной замены и обновления.

На современном этапе развития экономической системы России возник новый способ контроля государства за влиянием экономической и финансовой глобализации на национальную экономику – это государственно-частное партнёрство (ГЧП). На сегодня ГЧП является наиболее результативным и перспективным способом взаимодействия государства и частного сектора в виде транснациональных корпораций и банков.

Учитывая современные глобализационные тенденции, наиболее интересны два вида такого сотрудничества: первый вид является привлечением иностранных инвестиций в рамках ГЧП во внутренние инвестиционные проекты государства, а второй сосредоточен на создании организаций ГЧП, занимающихся операциями на внешнем рынке.

Создание ГЧП является важным способом регулирования государством функционирования как местных, так и зарубежных корпораций и позволит стимулировать развитие необходимых стране отраслей, а также привлекать в них инвестиции.

# ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ПОДХОД В АНАЛИЗЕ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН РОССИИ

Осадчий Е. И.[1]
[1]*доцент кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.г.н., доцент*
evgivanovich2407@mail.ru

**Введение.** В условиях динамично меняющейся рыночной среды обеспечение стабильности и устойчивости функционирования хозяйственных территорий традиционно зависит от двух факторов: налаженного механизма регулирования предпринимательской деятельности и стабильного притока инвестиций. Комплексно-хозяйственные возможности территорий существенно возрастают с использованием такого механизма с особым регламентированным режимом деятельности, как свободная экономическая зона и особая экономическая зона (в дальнейшем – СЭЗ и ОЭЗ). Теоретическое обоснование предназначения СЭЗ различных типов разработано в трудах С. Бутлера, П. Халла, С. Хоува и других зарубежных исследователей. Изучению роли СЭЗ посвящены работы В. Игнатова, В. Баронова, Л. Гурнева, М. Прозорова и других российских исследователей. Большинство авторов сходятся во мнении, что СЭЗ – интегрированный инструмент государственной политики экономического развития, имеющий четкую правовую основу и одновременно опирающийся на наработанный опыт функционирования. В этой связи актуально использование и эволюционного подхода в исследовании российских СЭЗ.

**Цель и задачи исследования**. Цель настоящего исследования заключается в предметном изучении этапности формирования и функционирования СЭЗ в экономике России. Поставлена главная задача – на основе эволюционного подхода выявить изменение взглядов на использование СЭЗ в практике национального хозяйствования.

**Методика исследования**. В процессе работы над темой наиболее приемлемыми и конструктивными оказались исторический и сравнительно-аналитический методы исследования.

**Результаты исследования.** Переходя к анализу отечественного опыта создания и функционирования СЭЗ отметим, что эволюция их деятельности охватывает три периода.

В первый, период планового регулирования экономики, длительное время отвергалась и теоретическая, и хозяйственная возможность использования СЭЗ, как одного из эффективных экономических инструментов. Первые ограниченные шаги по их созданию были предприняты в конце 1980-х годов, в период перестройки экономики. За короткий период в стране было создано порядка 20-ти таких образований. Пространственно каждая такая зона представляла собой ограниченную территорию с особым юридическим статусом и льготными экономическими условиями для национальных и иностранных предпринимателей, которую государство создавало для привлечения отечественных и зарубежных инвесторов в приоритетные для СССР и его регионов сферы деятельности.

На этом этапе происходило зарождение самой идеи зонирования. Была разработана единая государственная концепция СЭЗ, были созданы специализированные рабочие группы при Госплане СССР для проработки и реализации данного механизма. СЭЗ должны были стать компактными территориями с высокой концентрацией предприятий с иностранным участием. В 1984 году Правительством СССР было принято постановление о создании трех СЭЗ: в городах Выборг, Находка и в Калининградской области. Все они использовали выгоды географического положения. К концу этого периода в Госплан Союза поступило порядка 350 предложений о создании СЭЗ, однако для реализации было отобрано лишь 60 проектов. При этом процесс создания СЭЗ к началу 90-х годов характеризовался двумя чертами. Во-первых, единой, но не вполне проработанной законодательной базой по регламентации механизма формирования и функционирования СЭЗ. Во-вторых, нечетким пониманием реальных целей и задач СЭЗ на всех уровнях хозяйствования.

Определенное регулирующее воздействие на деятельность таких образований оказало введение Закона «Об иностранных инвестициях в РСФСР», содержащего специальную главу о деятельности СЭЗ. В ней определялись условия хозяйственной деятельности иностранных инвесторов и предприятий с иностранными инвестициями в СЭЗ. При всей важности этого закона он не мог служить полноценной законодательной базой для создания и функционирования СЭЗ, так как касался только одного из аспектов их деятельности, а именно – привлечения иностранных инвестиций.

Этот недостаток был ликвидирован уже на втором этапе, когда Российская экономика вошла в полосу радикальных рыночных трансформаций и реформ. Правовой основой функционирования СЭЗ стал Указ Президента РФ «О некоторый мерах по развитию свободных экономических зон на территории России». Принятый в 1992 году Закон придал новый импульс процессу формирования таких образований. Зонами свободного предпринимательства были объявлены 11 регионов страны. Вместе с тем, в начале 90-х годов практика создания СЭЗ в России приобрела, по сути, беспорядочный характер и сводилась к бесконтрольной раздаче льгот и привилегий отдельным регионам страны. В результате, к 1993 году на долю формально созданных СЭЗ приходилось более трети территории России. В таких условиях было принято правительственное решение, что любые льготы могут предоставляться регионам только в законодательном порядке, что привело к правовому дроблению в виде принятия законов о конкретных СЭЗ.

Фактически многие зоны либо не функционировали, либо не приносили желаемых результатов и не решали тех задач, которые были перед ними поставлены. В такой ситуации Правительство РФ разработало и представило механизмы формирования микрозон – особой разновидности СЭЗ. В основу формирования таких зон был положен принцип сочетания выгод их положения и минимизации затрат на их инфраструктурное обустройство.

Рубежным для развития СЭЗ стал 2005 год, когда был принят Федеральный Закон «Об особых экономических зонах РФ». В отличие от прежних, новые зоны могли иметь только локальные размеры (не более 100 кв.км.). Был разработан полный запрет на проживание населения на территории зон, а также таможенное обустройство границ зон.

Само принятие Закона и поправки к нему определили переход к новому понятию: термин «СЭЗ» был законодательно заменен на «ОЭЗ». В целом это было связано с декларированием кардинально новых целей создания и деятельности экономических зон.

На территории ОЭЗ стал действовать особый и одновременно единый режим осуществления предпринимательской деятельности. В соответствии с этим режимом: 1) инвесторы получают созданную за счет государственных средств инфраструктуру для развития бизнеса, что позволило снизить первичные издержки производства; 2) резиденты получают значительные таможенные льготы; 3) предоставляется ряд налоговых преференций; 4) система администрирования «одно окно» позволила упростить взаимодействие с государственными регулирующими органами. В целом это дало возможность к началу третьего десятилетия рыночных реформ, создать на территории России 22 ОЭЗ шести типов. Создан прецедент создания и функционирования СЭЗ Крымском регионе.

**Выводы.** Использование СЭЗ прочно вошло в мировую и страновую хозяйственную практику. При этом цели их создания и функционирования зависят от задач и условий развития конкретной экономики. Российская экономическая практика накопила определенный опыт по созданию и функционированию таких форм, как зон совместного предпринимательства для достижения тактических и стратегических целей развития.

Несмотря на заметные позитивные сдвиги в развитии такого механизма деятельности, как ОЭЗ, отдельные вопросы их правового регулирования требуют дальнейшей доработки, а хозяйственный инструментарий более детальной проработки. В целом опыт функционирования СЭЗ и их разновидности – ОЭЗ в нашей стране далеко не однозначен. Он имеет ряд проблем, в результате чего процесс создания таких хозяйственных форм имеет селективное применение, что подтверждается историей их развития.

# СОЦИАЛЬНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ

Айрапетян С.С.[1]
[1]*магистрант кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУим.В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Ганиева А.К.
ag77@bk.ru

**Введение.**Социальные обязательства современных компаний реализуются через механизмы взаимодействия субъектов и объектов социальной политики. Эффективность такого взаимодействия, адекватное определение функций каждого субъекта социальных обязательств, выполнение им свойственных только ему задач, рациональное разграничение полномочий и обязанности, определение причин участия в реализации социальных программ, позволяет наиболее рационально использовать ресурсы, направляемые на решение актуальных задач общества.

**Цель и задачи исследований**. Противоречия в существующих научных подходах, а также недостаточность изучения и, особенно, практической реализации функций новых субъектов социальных обязательств дают основания актуальности дальнейшего исследования проблемы. В статье сконцентрируем внимание на задачах и функциях традиционных и новых субъектов социальных обязательств российских компаний в условиях динамично меняющейся экономической системы.

**Методика исследований.** Проблема формирования социальных обязательств компаний достаточно активно исследуется экономистами. В частности, Волков В.И., ЮргановаЛ.А. предлагают анализ субъектов управления социальной сферой бизнеса, Шарков Ф.И. выделяет особенности социальной политики в российских регионах, Бобков В.Н., Разумов А.А., Маликов А.А. анализируют взаимозависимость социальных обязательств и уровня жизни населения регионов, Шаронов А., Ильин И. исследуют формирование системы государственных социальных стандартов. Однако, в представленных работах присутствует ряд разногласий по поводу выделения функций определенных социальных институтов.

**Результаты исследований.** Под субъектом социальной политики в самом широком смысле следует понимать все социальные институты, организации, учреждения, которые принимают участие или финансируют программы в рамках социальной политики государства. Традиционно к субъектам социальной политики принято относить:государство,профсоюзы, предприятия различных форм собственности, общественные движения, политические партии, религиозные организации, общественные фонды. Анализ опыта стран с рыночной экономикой показывает целесообразность построения системы социальной защиты на основе многосторонней ответственности: на фоне государства, коммерческих структур, организаций третьего сектора.

Негосударственные субъекты, заинтересованные в стабильном функционировании экономики и общества в целом, способствуют расширению традиционных мер социальной политики, более полному и всестороннему учету региональных потребностей населения в социальной поддержке. Социальная деятельность негосударственных субъектов, в том числе на уровне предприятий, может быть обусловлена и их собственными экономическими интересами. Например, социальные программы рассматриваются многими предпринимателями как элемент трудовой мотивации, способствующий более эффективному использованию трудовых ресурсов.

Развитие социальной инфраструктуры компаниями негосударственных форм собственности может осуществляться и целях поддержания необходимого уровня обеспеченности трудовыми ресурсами, снижения их текучести в неблагоприятных для жизнедеятельности районах. Возможности расширения социальных функций негосударственных структур возрастают по мере укрепления их экономического положения и правового статуса. Для стимулирования их участия в поддержании социальной стабильности, а значит, и дальнейшего продвижения структурных преобразований, могут быть приняты как прямые законодательные меры, обязывающие предпринимателей выполнять определенные условия, связанные с трудовым процессом (установление минимальной заработной платы, страхование производственного травматизма, страхование на случай безработицы и др.), так и косвенные, например, налоговые льготы предпринимателям, внедряющим социальные программы на своих предприятиях.

Коммерческий сектор как новый субъект социальной политики современного российского общества призван решать проблемы в рамках ответственности за сохранение социальной стабильности общества. К числу решаемых с его помощью социальных проблем можно отнести: поддержание нормальных трудовых отношений на производстве; решение широкого круга социально-экологических проблем, связанных с такими особенностями, как эргономичность производственной среды, техническая безопасность производства, загрязнение окружающей среды и целый ряд иных факторов. В условиях рыночного хозяйства удовлетворение ряда социальных потребностей и производство общественных благ берет на себя некоммерческий сектор экономики, который в мировой практике получил название третьего сектора (после государственного и коммерческого секторов) Третий сектор может рассматриваться как «негосударственный» субъект социальной политики, хотя прерогатива проведения последней – это несомненно функция государства. Этот сектор решает проблемы, которые не могут быть решены государством из-за отсутствия соответствующих мотиваций. К третьему сектору мы относим все организации и учреждения, которые являются негосударственными, некоммерческими, имеют социальную миссию. Основные усилия неприбыльных организаций сосредоточены на производстве общественных благ, что роднит их с государственным сектором экономики. В то же время, учреждениям некоммерческого сектора в меньшей мере присущ уравнительный характер распределения благ вследствие преимущественно адресного характера их распределения.

**Выводы** Процесс модернизации социальной политики России предполагает поэтапное вхождение в социально-ориентированную рыночную экономику. Каждый этап имеет свои особенности. На первом этапе, на стадии шокового осуществления реформирования экономической системы, основной упор был сделан на всемерную поддержку населения и, особенно, незащищенной ее части. Основным субъектом, ответственным за реализацию этого этапа являлось государство. На втором этапе основную тяжесть по социальной защите населения можно постепенно переносить на негосударственные структуры, функционирующие в рамках коммерческого, сектора, так и на неприбыльные организации. Однако государство не устраняется от решения наиболее существенных социальных проблем, которые затрагивают большинство социально незащищенной части населения. Наконец, на третьем этапе должна быть сформирована система социальной поддержки различных слоев населения, соответствующая рыночнойэкономике, которая по мере необходимости может дополняться и уточняться в различные периоды. На этом этапе должна быть создана система субъектов социальной политики и четко разработаны механизмы их взаимодействия и распределения функций, система стимулов и гарантий для негосударственных участников социальной политики, вкладывающих свои ресурсы в социальные программы.

# ВЗАИМОСВЯЗЬ ПОНЯТИЙ МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Аметова Э.И.[1], Серебренникова Н.Д.[2]
*[1]к.э.н., доцент кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
*[2] студентка кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
elmazamet@rambler.ru

**Введение.** Одними из основополагающих составляющих процесса управленческой деятельности являются мотивация и стимулирование труда. При правильном построении эффективной системы стимулирования и мотивации производительность и результаты труда повышаются и соответствуют общей стратегии развития предприятия. Изучение понятий «стимулирование» и «мотивация» требуют глубокого анализа в разрезе процессов управленческой деятельности.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что мотивация и стимулирования являются главными задачами и проблемами, стоящими перед руководителем. Желание персонала продуктивно и качественно выполнять свои должностные обязанности – показатель эффективной системы стимулирования и мотивации, а значит правильного подхода руководителя к данной задаче управленческой деятельности.

Путь к эффективному управлению лежит через понимание и разделение понятий стимулирование и мотивация.

**Цель исследования** заключается в рассмотрении взаимосвязи понятий «мотивация» и «стимулирование» через актуализацию исходных им. Раскрытию цели будет способствовать решение следующих задач: изучение позиций ученых в отношении рассматриваемых понятий, выявление основных различий понятий «мотивация» и «стимулирование» для более эффективного их применения в практике управления.

**Результаты исследования.** Отечественные и зарубежные ученые уделяют большее внимание определению данных понятий, но вопрос их взаимосвязи недостаточно раскрыт. Поскольку в специальной литературе существуют расхождения во взглядах по поводу содержания, вкладываемого в понятия «стимул», «стимулирование», «мотив», «мотивация», то данный вопрос требует особого рассмотрения.

Кибанов А.Я. настаивает на том, что учет индивидуальных, личностных качеств работников изменил содержание процесса стимулирования, который стал основываться не только на нормировании и организации труда, но и на анализе востребованности персоналом предлагаемых системой управления стимулов, с учетом их актуальности для удовлетворения возрастающих потребностей работающего. Таким образом, стимулирование более зримо вышло непосредственно на мотивы человека. Процесс, происходящий в результате "встречи" тех стимулов, которые оказались адекватными и достижимыми для персонала, с теми актуальными мотивами, которые были приведены в движение этими стимулами, в конкретных условиях развития организации, и является мотивацией. Этот процесс стал результатом индивидуально ориентированного стимулирования труда персонала. Стимулирование осуществляется администрацией организации. Мотивация - это реакция персонала на действия администрации организации. Итак, стимулирование связано с действиями администрации организации. Мотивация - с действиями персонала, т.е. его реакцией на действия администрации организации.

В свою очередь, В.И. Долголев утверждает, что стимул формирует мотив, а значит, мотив способствует (провоцирует) формированию нового стимула. Такое взаимодействие (взаимное подтягивание друг друга до степени созревания) стимула и мотива приводит к созданию мотивационного ядра персонала организации.

Стимулы невозможно применять без учета мотивов сотрудников, в противном случае

стимулирование будет неэффективным. К примеру, при мотиве получения материальных благ неотрывно затрагиваются стимулы: заработная плата, индексация оплаты труда в связи с инфляцией, участие в прибылях, оплата проезда (в том числе компенсация бензина для сотрудников, имеющих личный транспорт), кредитование, оказание помощи в предоставлении жилья, оплата питания. В том случае, если мотивом является жизненное самоопределение, то стимулами выступают: обогащение труда, предоставление возможностей для обучения, доступ к новой информации и технологиям, поощрение творчества и новаторства.

Таким образом, мотивация может быть представлена как глубокое внутреннее осознание работником потребности в самореализации посредством следования собственным убеждениям (и направленное вовне) в процессе реализации трудовой деятельности. В то время как стимулирование – это материально-вещественное отображение достижений работника в реальной либо гипотетической формах.

**Выводы.** Подводя итог, в качестве вывода определим основные отличия мотивации и стимулирования:

1. Мотивация – это индивидуальная внутренняя заинтересованность, свойственная конкретному человеку, стимулирование – внешнее воздействие, направленное на круг субъектов.
2. По своему содержанию стимулирование является позитивным или негативным толчком к действию, мотивация может носить только позитивный характер.
3. По срокам существования стимулирование более краткосрочно (используется до того момента, пока оно не отменено), мотивация – до тех пор, пока она не реализована.
4. Целью мотивации является удовлетворение внутренней потребности, а стимулирования – поиск эффективного способа воздействия на человека.

Данные понятия являются процессами воздействия на личность человека, с помощью которых можно спрограммировать его действия и отношения. Однако мотивация свойственна конкретной личности и является внутренне осознанным побуждением к действию, в то время как стимулирование – воздействие внешнее. Различие является фундаментальным для целого ряда наук, в числе которых – психология и маркетинг.

## ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННЫХ МОТИВАЦИОННЫХ КОНЦЕПЦИЯХ

Аверкиева Ф.М.[1]
[1]*магистрант кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Ганиева А.К.
ag77@bk.ru

**Введение.** Немецкий философ Артур Шопенгауер (1788—1860) в статье «Четыре принципа достаточной причины» впервые употребил термин «мотивация», после его начали применять для объяснения причин поведения людей. Мотивация - результат влияния на личность внутренних и внешних движущих сил, побуждающих ее к деятельности, задающих границы и формы деятельности и направляющих эту деятельность на достижение определенных целей.

**Цели и задачи исследования**. Целью работы является рассмотреть подходы мотивационных концепций в исторической ретроспективе и представить изменения в них с учетом современных вызовов. Для достижения поставленной цели необходимо решение задач: представить теоретические походы мотивации в менеджменте и оценить их с точки зрения современных условий реализации, а также предложить перспективные направления повышения эффективности системы мотивации предприятия.

**Результаты исследования.** В менеджменте это психологическое явление используют для выявления рычагов влияния на поведение работников, то есть с целью осуществления их мотивирования. Мотивирование - вид управленческой деятельности, направленный на побуждение себя и других работников организации к деятельности, обеспечивающей достижение определенных целей.

Сущность мотивации раскрывают с помощью категорий «мотив», «потребность», «стимул», «вознаграждение». Мотив - побудительная причина действий и поступков людей. Основой мотивов являются потребности человека. Потребность - физиологичное или психологическое ощущение недостатка чего-либо.

Желаемого результата можно достичь под воздействием стимулов.

Стимулы - побуждения к действию, вызванные внешними факторами.

В современной науке выделяют два типа мотивационных теорий: содержательные, процессуальные.

Мотивация является совокупностью доказательств и мотивов для обоснования определенного поведения или действий, предопределена потребностями и целями индивида, мировоззрением, убеждениями, уровнем амбиций и идеалами.

Следовательно, мотивация - это определенные силы (внешние относительно человека или внутренние), которые вынуждают человека с энтузиазмом и настойчивостью выполнять определенную работу.

К содержательным мотивационным теориям принадлежат:

1) теория иерархии потребностей А. Маслоу;
2) теория приобретенных потребностей Д. Мак-Клелланда;
3) двухфакторная теория Ф. Герцберга;
4) теория К. Альдерфера;
5) теория Д. Мак-Грегора;
6) теория В. Оучи.

Рассматривают мотивацию не как статическое, а как динамическое явление, как процесс, механизм. Мотивация является процессом побуждения себя или других к деятельности, направленной на достижение поставленных личных или организационных целей. Эти теории концентрируют внимание на процессах мышления работников, выбирающих способы получения вознаграждения. К ним принадлежат:

1) теория ожиданий В. Врума;
2) теория справедливости Дж. Адамса;
3) комплексная модель мотивации Л. Портера и Е. Лоулера;
4) теория результативной валентности Дж. Аткинсона;
5) концепция партисипативного управления;
6) теория поддержки желаемого поведения (Г. Дафт, Г. Стирс, Г. Скинер).

Почему современные системы поощрений неэффективны? Большинство руководителей слишком верят в спасительную силу вознаграждений (бихевиоризм). Вознаграждения не способствуют формированию устойчивой приверженности делу, позволяя добиться только временного подчинения. Поощрения наказывают: поощрение, как и подкуп, обладает карательным эффектом, поскольку является способом манипулировать людьми.

Достаточно легко найти отличия: «Сделай это и получишь что-либо» – «Сделай это, иначе увидишь, что с тобой будет». Поощрения могут разрушать взаимоотношения, уничтожать сотрудничество.

Применение вознаграждений будет эффективным только при тесной связи между стратегией и целями организации, с одной стороны, и необходимым поведением — с другой. Либо при существовании четких количественных критериев и условиях разнообразия форм вознаграждений: от повышения заработной платы - к устной похвале в присутствии других.

И наконец, привлекательности вознаграждения для того, кто его получает.

Систему мотивирования работников каждый руководитель должен создавать сам. Сомнение Ф. Герцберга в эффективности денег как средства мотивации заключается в том,

что повышение зарплаты не приводит автоматически к повышению эффективности и производительности труда, хотя недостаток денег или задержка выплаты зарплаты однозначно приводит к росту недовольства, напряженности и снижению производительности труда. Поэтому теоретик считает деньги гигиеническим фактором.

Мотивирующие факторы и средства стимулирования новых работников, прежде всего:

– свобода (выбора, времени, стиля, темпа, нагрузки);
– возможность заниматься собственным делом, работа на себя;
– интерес, осмысленность работы, перспектива;
– среда, общение, «фишки» в офисе;
– удовольствие от работы;

Эти факторы можно реализовать, используя: удаленную работу: атусорсинг, партнерство: участие в совершенствовании, осведомленность: постановку простых целей: творчество и эксперименты.

Поэтому деньги, сами по себе не имеют ценности. ценность имеет возможность удовлетворения ими потребностей.

Стимулирующая среда должна уравновесить потребность в деньгах другими мотивирующими факторами, важными для сотрудника XXI века.

**Выводы.** Таким образом, чтобы создать стимулирующую среду для современной эффективной системы мотивации необходимы: свобода (выбора, времени, стиля, темпа, нагрузки); возможность заниматься собственным делом, работа на себя; интерес, осмысленность работы, перспектива; среда, общение, и удовольствие от работы.

## ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Аузяк Н.И.[1]
[1]*студент кафедры управление персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Якушев А.А.
Rovanorth@mail.ru

**Введение.** Инновации в управлении персоналом – целенаправленная деятельность руководителей и специалистов организации по обеспечению эффективных темпов и масштабов обновления кадровой работы на основе нововведений в соответствии с перспективными и текущими целями развития организации. Подходы к управлению персоналом в инновационной организации претерпевают значительные изменения по сравнению с традиционным управлением. Особенно это касается системы набора работников и их развития.

**Цель и задачи исследований.** Цель - рассмотреть инновации в управление персоналом, и по каким методикам используют их руководители для применения на своих подчиненных.

Задачи: выяснить, как влияют новые методы на работу в системе; показать, как нововведение действуют на персонал.

**Результаты исследований.** Рассматривая систему управления персоналом как инновацию можно сделать вывод о том, что она обладает особенностями, присущими абсолютно любому нововведению. Во-первых, изменения в системе управления персоналом направлены на решение определенных проблем в соответствии со стратегией развития предприятия. Во-вторых, определить точный результат, к которому они могут привести, заранее невозможно. В-третьих, перемены в системе управления персоналом могут привести к конфликтным ситуациям, связанным с сопротивлением работников, их нежеланием принять нововведения. В-четвертых, изменения системы управления персоналом приводят к

мультипликационному эффекту, то есть вызывают ответные изменения в остальных подсистемах предприятия, так как они касаются главной составляющей организации – ее сотрудников. В процессе своего развития система управления персоналом проходит все стадии, образующие инновационный процесс. И хотя не существует стандартных форм построения системы, ведь каждая система в отдельно взятом предприятии уникальна, можно выделить общие стадии и особенности системы управления персоналом как инновации. При разработке системы управления персоналом необходимо учитывать определенные принципы построения, а также определить факторы, в которых тот или иной вариант управления персоналом дает необходимый результат, так как разные предприятия, имея внутреннюю специфику, осуществляют свою деятельность в разных внешних условиях

Главное отличие инновационных подходов к управлению персоналом от традиционных заключается в системе отбора работников. В инновационной деятельности, характеризующейся неопределенностью и значительным риском, прогнозировать будущую потребность в трудовых ресурсах практически невозможно. Работа в инновационной организации предъявляет дополнительные требования к потенциальному работнику. Кроме традиционных качеств (опыт, трудолюбие, теоретические знания) ему необходимо обладать творческим потенциалом, гибкостью и подвижностью мышления, умением приспосабливаться к быстроменяющимся условиям, склонностью и способностью к обучению и переобучению. Помимо типовых методик оценки потенциала работника такой менеджер прибегает и к качественной оценке, в которую входят учёт творческих качеств личности. Осуществляя разработку и внедрение инноваций в систему управления персоналом, необходимо оценить их своевременность, возможность и результативность, сделать все необходимое, чтобы сопротивление персонала было как можно меньше, а эффективность инноваций как можно больше. Рассматривая специфические черты системы управления персоналом как инновации, можно выделить такие, как необходимость построения концепции, модели и выработки стратегии и кадровой политики, а также учета различных факторов, влияющих на управление персоналом. В этом же ряду постановка определенных целей и разработка механизмов контроля их выполнения.

Особая значимость профессиональной успешности предъявляет высокие требования к личности, участвующей в инновационной деятельности. Рассмотрим эти качества подробнее:

- коммуникабельность – специалист должен иметь способность к общению, к совместной работе с различными категориями персонала;
- творческие способности – в любой проект следует вносить элементы творчества, новизны, благодаря чему он будет выделяться на общем фоне;
- организованность – часто приходиться работать сразу над несколькими проектами, с разными организациями, людьми и все это требует систематизированного, организованного подхода к работе;
- способность к обучению – желание и способность к постоянному обучению на работе – путь к продвижению карьеры;
- уверенность – уверенность порождает доверие людей. Однако настоящая уверенность приходит с опытом;
- настойчивость – хороший специалист не должен быть пассивным. Настойчивость, подкрепленная хорошими навыками, поможет выполнить работу более эффективно;
- чувство юмора – помогает налаживать процесс общения и избегать конфликтных ситуаций.

Сложно обладать всеми перечисленными личностными качествами, но чем их больше, тем больше шансов стать эффективным специалистом.

Следует выделить особенности инновационного процесса:

- адресный характер – ориентация на конкретные тактические и стратегические цели организации;
- фактор риска – неопределенность результата;
- конфликтность – между устоявшимся и новым;

- многоаспектность – изменения в одной подсистеме вызовут изменения в других подсистемах и в организации в целом.

**Выводы**. Система управления персоналом представляет собой: 1) относительно автономную и специфическую подсистему общей системы управления предприятием; 2) совокупность взаимосвязанных процессов управления человеческой деятельностью; 3) исполнительскую деятельность различных субъектов, воздействующих на процесс труда и персонал предприятия; 4) способы воздействия на поведение человека в процессе трудовой деятельности, а также сам процесс взаимодействия субъекта и объекта управления. Основным нововведением в системе управления персоналом должно быть формирование единого отдела, занимающегося работой с персоналом, и внедрением в работу таких технологий, как отбор персонала, адаптация персонала, оценка персонала и трудовые перемещения персонала, которые отсутствуют в существующих системах большинства организаций. Инновации в системе управления персоналом, прежде всего, должны быть направлены на улучшение работы в области управления персоналом и на повышение эффективности работы персонала предприятия. Внедрение инноваций в систему управления персоналом должно происходить на основе проведенного исследования существующей системы управления персоналом, выявления ее возможностей и недостатков, а также с учетом требований последних тенденций в области управления персоналом и специфики развития предприятия. Таким образом, инновации - это не только использование высоких технологий, но и инновации в сфере управленческих решений. Для реализации большинства стоящих перед предприятием задач необходимы структурные преобразования системы управления персоналом предприятия на основе новых управленческих технологий.

## УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Бондарев А.Ю.[1]
*[1]магистрант кафедры управления персоналом и экономики труда*
*Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского,*
*научный руководитель: зав.кафедрой, д.э.н., доцент Резникова О.С.*
bestlexa@bk.ru

**Введение.** В данной статье рассматриваются основные принципы управления персоналом в государственных организациях, которые основывается на Федеральных нормативно-правовых актах Российской Федерации.

**Цель и задачи исследований.** Цель исследования **-** охарактеризовать особенности управления персоналом в государственных организациях.

Задачи: 1. Определить основные нормативно-правовые акты, которые регулируют аспекты управления персоналом на государственных организациях.

2. Охарактеризовать и описать особенности управления персоналом на государственных организациях.

**Методика исследований.** Методы исследования: анализ, синтез, описание.

**Результаты исследований.** Государственная организации имеют строго регламентированное законодательную базу в области управления персоналом.

Основные нормативно-правовые документы, регулирующие управление персоналом в государственных организациях:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации.

2. Федеральный закон "О системе государственной службы Российской Федерации" от 27.05.2003 N 58-ФЗ.

3. Федеральный закон "О государственной гражданской службе Российской Федерации" от 27.07.2004 N 79-ФЗ.

4. Указ Президента РФ от 1 февраля 2005 г. N 110"О проведении аттестации государственных гражданских служащих Российской Федерации"

5. Указ Президента РФ от 1 февраля 2005 г. N 111 "О порядке сдачи квалификационного экзамена государственными гражданскими служащими Российской Федерации и оценки их знаний, навыков и умений (профессионального уровня)"

6. Указ Президента РФ от 1 февраля 2005 г. N 112 "О конкурсе на замещение вакантной должности государственной гражданской службы Российской Федерации"

7. Указ Президента РФ от 1 февраля 2005 г. N 113 "О порядке присвоения и сохранения классных чинов государственной гражданской службы Российской Федерации федеральным государственным гражданским служащим" и др.

На основании данных нормативно-правовых осуществляется процесс управления персоналом в государственных организациях. Кроме этого, государственные организации имеют ряд особенностей в управлении персоналом.

1.При приеме новых работников, требуют от них специальные разработанные анкеты и перечень справок, которые необходимы в правовом поле России (справка о наличии (отсутствии) судимости, ксерокопии ПОЛИСа, СНИЛСа, налогового номера, отказ от дополнительного гражданства, если такое имеется). Это необходимо для выполнения и обеспечения всех государственных гарантий, которые описаны в трудовом законодательстве.

2. Для упрощения и ускорения адаптации новых сотрудников существует система наставничества, согласно которой, опытный сотрудник в течении 3 месяцев берет под свое руководство нового сотрудника и делится с ним профессиональными знаниями и навыками, которые необходимы для выполнения своих должностных функций. Для этого составляется и заверяется руководством план наставничества, а по окончанию пишется отзыв о профессиональных навыках нового сотрудника. Это позволяет упростить адаптацию.

3. Отношения внутри коллектива регулируются Кодексом этики (Типовой кодекс этики и служебного поведения государственных служащих Российской Федерации и муниципальных служащих(одобрен решением президиума Совета при Президенте Российской Федерации по противодействию коррупции от 23 декабря 2010 г.) (протокол N 21)), который разработан специально для государственных организаций. Согласно которому, все работники обязуются придерживаться норм этики как в отношении коллег, так и в отношении к другим гражданам, физическим и юридическим лицам.

4. Отдельным аспектом деятельности государственных организаций является обеспечения внешней и внутренней безопасности. Сотрудники кадрового отдела и отдела безопасности проводят инструктажи с работниками на темы защиты информации и персональных данных, противодействие терроризму, коррупции и т.д.

5. Каждый сотрудник раз в три года проходят курсы повышения квалификации. Это происходит в очной форме и командировки сотрудника на место обучения или заочной форме в виде вэбинаров и онлайн-конференций. Все затраты по обучению, проживанию и питанию оплачиваются государством. Это крайне важный элемент для профессионального развития работников государственных организаций.

6. Для работников предусмотрен и карьерный рост, который обеспечивается повышением по должности и повышением классного чина. Описание основных должностей и классных чинов находится в Федеральном законе "О государственной гражданской службе Российской Федерации" от 27.07.2004 N 79-ФЗ.

Процесс управления персоналом государственных организаций в интересах создания оптимальных условий для всестороннего раскрытия потенциальных резервов работника и стимулирования его лучших качеств как одного из факторов достижения максимально высоких результатов в конкретных условиях осуществляется в форме:

а) сложного взаимодействия между руководителем и подчиненным ему персоналом;

б) регулирования поведения работников и отношений между ними;

в) воздействия на личность работника с целью мобилизации его способностей, профессиональных, личностных и нравственных качеств на решение стоящих перед

организацией задач, формирования мотивации на выполнение своей миссии;

г) целенаправленных действий, обеспечивающих здоровую морально-психологическую атмосферу в коллективе.

**Выводы.** Управление персоналом в государственных организациях в большей степени регламентировано, кроме этого наблюдается тенденция к применению и использованию новых технологий в работе с персоналом, что улучшает уровень профессионального развития компетенций работников. Сформирована системе чинов и рангов, которая позволяет осуществлять карьерное продвижение, что влечет увеличение оплаты труда и социальной значимости.

## НАПРАВЛЕНИЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ СТРЕССОВЫХ СИТУАЦИЙ У МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ

Цивинская В.Г.[1]

[1]*магистрант кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

научный руководитель: к.э.н., старший преподаватель Севастьянова О.В.

madamxxii@yandex.ru

**Введение.** Эмоциональные перегрузки оказывают сильное воздействие на организм, основная роль стресса в жизни человека – это влияние на здоровье. Травмирующие переживания ослабляют защитные силы, снижают адаптационные механизмы, а молодому специалисту, вступившему во взрослую жизнь, необходимо показать работодателю себя «во всей красе».

**Цель и задачи исследований.** Цель - работы разработать рекомендации по снижению и предотвращению стрессовых ситуаций у молодых специалистов.Задачи определить проблемные аспекты возникновения профессионального стресса у молодых специалистов при выходе на рынок труда

**Результаты исследований.** В работе предлагается ряд мероприятий, призванных обеспечить включение в работу выпускников вузов при минимальном стрессогенном воздействии.

Стресс – это нестабильное физическое или моральное состояние организма человека, связанное с внешними раздражителями и влияющее на здоровье человека и его трудовую деятельность. С современном мире роль стресса обозначено довольно высоко. Часто можно услышать такое понятие как «выгорание работника», которое происходит из-за того, что человек, долго находившийся в стрессовом состоянии, выполнял однотипную работу на протяжении долгого времени.

Особо важный интерес вызывает возникновение стресса у молодых специалистов. Только закончив вуз, молодому специалисту необходимо без опыта работы, без профессиональных компетенций и необходимых практических навыков столкнуться с поиском первой, официальной работы. На сегодняшний день, это является очень сложной задачей, так как каждый работодатель стремится нанять молодого, но опытного, квалифицированного специалиста, но не успевшего еще привыкнуть к определенному типу работы, специалиста. Чтобы его не приходилось «переучивать» на свой «лад».

Таким образом на лицо ситуация: молодой специалист сталкивается с несоответствием своих ожиданий, что приводит его к ощущению стресса.

Одной из причин возникновения стресса у молодых сотрудников является несоответствие ожиданий молодого специалиста и работодателя. Об этом можно судить, в частности, по требованиям, предъявляемым работодателями к выпускнику вуза, который является носителем свойств, которые могут быть как полезны с позиции работодателя (среди

личностных качеств — это активность, энтузиазм, коммуникабельность, исполнительность, мобильность, гибкость, легкость в усвоении новой информации; среди профессиональных — стремление попробовать себя в разных направлениях профессиональной области, отсутствие стереотипов в профессиональном подходе, стремление к профессиональному росту), так и негативными (отсутствие практического опыта работы, часто непонимание целей профессионального развития, завышенные ожидания от работы).

От работодателя молодой специалист ждет возможности попробовать себя в профессиональной сфере, получить при этом необходимые знания и навыки и заработать денег. Работодатели в свою очередь хотят видеть понимание кандидатами своих целей, умение работать в команде и владение необходимыми знаниям и навыками. Столкновение этих противоположных по сути требований и ожиданий является.

Так же экспертами установлено, что существенным признаком стресса является дефицит информации о ситуации, оказывающей деструктивное воздействие на психику. У молодых специалистов, впервые выходящих на рынок труда и практически не подготовленных к стрессовому воздействию, острые стрессовые реакции развиваются в 50-90% случаев.

Поэтому, можно выделить ряд советов для снижения количества стрессовых ситуаций:

1) предоставлять студентам выпускных курсов достоверную информацию о ситуации, сложившейся на рынке труда;
2) прогнозировать возможные изменения, о критериях оценки конкурентоспособности молодых специалистов с позиции работодателей;
3) рассказывать о проблемах, с которыми выпускники вузов могут столкнуться при выходе на рынок труда;
4) обучить стратегиям поведения на рынке труда;
5) сформировать навыки самопрезентации, умения работать в команде и пр.

**Выводы.** Стрессовые ситуации в жизни молодых специалистов встречаются на каждом шагу. В современном мире с каждым днем становится все труднее вникать в «жизнь» какого-либо предприятия, так как все вокруг меняется, обновляется, а молодого специалиста высшие учебные заведения выпускают «неподготовленным» к современным реалиям. Именно поэтому были выявлены причины и сформированы советы для снижения стресса. С помощью этих советов частота развития симптомов острой стрессовой ситуации существенно снижается.

## ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ РОССИИ

Дживанова А.А.[1]
[1]*студентка кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Якушев А.А.
aishekefe@mail.ru

**Введение.** Современная организация– это не только техническая, информационная, организационная, но и экономическая и социальная система, в которой важнейшим элементом является человек – творчески активный, со своими достоинствами и недостатками. Личностный потенциал человека, его деловые качества служат источником и исходными принципами развития организации. В связи с этим управление персоналом является универсальной задачей и основной функцией руководителя. Нередко руководитель действует на основе интуиции, своего опыта или личных убеждений, которые не всегда верны. Прежде всего, он должен обращать внимание на способности своих подчиненных,

конфликты, поведение и проблемы. Управление персоналом призвано содействовать решению таких проблем, и в этом его сущность.

**Цель и задачи исследований.** Цель - разработать эффективные методы управления персоналом в современных организациях. Задачи: рассмотреть проблемы в управлении персоналом в России; выявить причины образования затруднений; предложить методы разрешения и устранения загвоздок.

**Результаты исследований.** Методы управления персоналом в компаниях разных стран могут быть отличными друг от друга, что объясняется культурными особенностями, оказывающими свое влияние на все сферы жизни. Но Россия сумела совместить в своем подходе к управлению персоналом различные черты отдельных методов управления, характерных для других государств. Это связано с тем, что методы управления персоналом в России строятся по-разному в компаниях, на предприятиях, организациях, так как все зависит от их направленности и статуса. Поэтому российские методы управления персоналом приобретают более гибкую форму.

Философия управления персоналом в России на крупных предприятиях базируется на коллективизме, который является одной из основных черт российской философии, на четкой дисциплине и сохранении социальных благ. Однако в более мелких организациях работники вынуждены полностью подчиняться работодателю и терпеть далеко не всегда гуманное обращение. Так, например, в маленьких организациях работу с кадрами возлагают на нескольких сотрудников, тогда как крупные - предпочитают открывать целые департаменты.

Проблемы управления персоналом в России:

1. Односторонность знаний менеджеров;
2. Стремление руководителей приписывать персоналу качества собственного характера;
3. Жесткая диктатура начальника;
4. Многие руководители надеются на появление «героя», который сможет поднять компанию на новый уровень самостоятельно;
5. Излишняя требовательность к подчиненным;
6. Большая разница в окладе подчиненного и менеджера;
7. Текучесть кадров.

Рассмотрев проблемы управления персоналом в России, мы можем выявить причины их образования. Известно, что успешное развитие организаций в современных условиях в немалой степени зависит от конкурентоспособности персонала, которая достигается постоянной подготовкой персонала, повышением квалификации, стратегическим планированием и профессиональной ориентацией. В России рынок образовательных услуг оказался несбалансированным с реальными потребностями рынка квалифицированного труда; качественный уровень работников существенно уступает требованиям, предъявляемым на международном рынке труда. Организациями руководят не всегда компетентные менеджеры, что приводит к текучести кадров и потере финансов на обучение новых сотрудников. Руководители не обращают внимания на физическое и моральное состояние персонала. Главное, вовремя выполнить план. Отсутствие корпоративной культуры, которая должна сплачивать коллектив. Работа по принципу «Каждый сам за себя».Стиль управления на многих крупных российских предприятиях до сих пор остается практически неизменным и характеризуется как административно-командный. Низкий уровень мотивации персонала, уход квалифицированных кадров, недостаточная инициативность работников, конфронтация администрации и персонала. Все эти факторы не благоприятно воздействуют на работу организации, что приводит к неэффективной её работе.

Проанализировав причины появления проблем управления персоналом в современных организациях России мы можем предложить методы их разрешения: необходимо перевести организации на демократический стиль управления; сформировать методику регулярного, своевременного повышения кадров; использовать нестандартные методы мотивации (гибкий

график работы, подписка на журналы, оплата абонементов в спортзал или клуб и т.п.); разработать стратегию постепенного, целенаправленного карьерного роста; специалисты по кадрам должны изучать трудовые ресурсы организации и предоставить разумную расстановку штатных работников. Необходимо планирование развития персонала. Прежде всего, это планирование естественного движения персонала – выход на пенсию, увольнения по болезни, в связи с учебой, службой в армии. Следует обучать и существенно повышать квалификацию руководящего корпуса российских организаций. Набор программ, используемых в процессе обучения и переобучения руководителей, должен соответствовать изменившимся и возросшим требованиям к руководителям. Программы должны ориентировать руководителей на оценку эффективности управления и, как следствие, повышение конкурентоспособности за счет максимального использования в работе человеческих ресурсов в противоположность экономическому росту, достигаемому за счет дополнительных инвестиций. Тщательный подбор персонала, создание условий для максимально эффективного проявления их способностей и наработка методики оценки собственно эффективности работы коллектива.

**Выводы.** В российских компаниях на сегодняшний день существует насущная проблема в управлении персоналом. Функции управления персоналом рассредоточены между различными подразделениями, так или иначе участвующих в решении кадровых вопросов. Отсутствие необходимой координации не позволяет эффективно управлять персоналом. Известно, что успешное развитие организаций в современных условиях в немалой степени зависит от конкурентоспособности персонала, которая достигается постоянной подготовкой персонала, повышением квалификации, стратегическим планированием и профессиональной ориентацией. Если правильно управлять персоналом со знанием социальных, психологических аспектов кадров, то можно изменить качество работы сотрудников, увеличить прибыль, и значительно улучшить атмосферу в организации**.** Однако для того нам необходимо регулярно повышать свои профессиональные знания, пользоваться опытом зарубежных стран и развиваться.

## ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В СИСТЕМЕ «ВЛАСТЬ – БИЗНЕС» В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Филиппова Ю.С.[1]
[1]*магистрат кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Аметова Э.И.
Filippovaylia98176@yandex.ru

**Введение.** На современном этапе социально-экономического развития Республики Крым одним из главных факторов, определяющих перспективы российского общества и государственности, является взаимоотношение «Власть-бизнес».

**Цель и задачи исследований.** Цель заключается в выявлении эффективных механизмов взаимодействия «Бизнес-Власть».

В соответствии с поставленной целью можно выделить следующие задачи:

− рассмотреть преимущества социального сотрудничества «бизнес – власть»;

− определить инструменты социального партнерства и систему поддержки бизнеса в Республике Крым.

**Результаты исследований**. Под взаимодействием бизнеса и власти подразумевается система партнерства органов государственной власти и местного самоуправления, профсоюзов, организаций работодателей и бизнес-структур в регулировании эффективного разрешения проблем социально-экономического характера.

По мнению Н. Н. Гриценко и Ф. И. Шаркова, одним из основополагающих принципов, на котором Российское государство строит свою социально – экономическую политику, является принцип социального партнерства.

Бизнес является важнейшей составляющей частью муниципального образования. На территории любого муниципального образования расположены промышленные предприятия, организации и учреждения, которые не только обеспечивают занятость населения, но и являются основным источником пополнения муниципального бюджета.

Становление экономического порядка, обеспечивающего условия эффективного функционирования бизнеса, в значительной степени зависит от нормативно-правового обеспечения его деятельности. Основополагающими документами, в рамках которых осуществляются взаимоотношения между бизнесом и государством, являются Конституция Республики Крым, Законы Главы РК, Постановления Совета министров Республики Крым. Государство также приняло ряд законопроектов, направленных на поддержку малого и среднего бизнеса. Важной вехой стало появление закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Республике Крым» от 09.07.14 №30-ЗРК. В нем определяются категории субъектов малого и среднего предпринимательства, даются основные цели и принципы государственной политики в отношении их развития и механизмы взаимодействия власти с ними.

Основной целью создания лучшей бизнес среды является формирование в Республике Крым инвестиционного климата, максимально привлекательного по сравнению с другими субъектами Российской Федерации и прибрежными регионами государств Черноморского региона.

В Республике Крым созданы две специализированных организации по привлечению инвестиций и работе с инвесторами: ГАУ «Центр инвестиций и регионального развития» и АО «Корпорация развития Республики Крым».

Увеличение объема инвестиций возможно за счет реализации мероприятий в нескольких направлениях:

− создание наиболее благоприятного инвестиционного климата;

− увеличение объема привлекаемых средств федерального бюджета и федеральных институтов развития;

− развитие инфраструктуры, необходимой для реализации инвестиционных проектов;

− привлечение иностранных инвестиций, развитие внешнеэкономической деятельности, укрепление международного сотрудничества.

На территории Республики Крым за счет средств субсидий реализуются следующие мероприятия:

− предоставление целевых грантов начинающим субъектам предпринимательства на создание собственного дела;

− создание Государственного унитарного предприятия «Крымский гарантийный фонд поддержки предпринимательства» и увеличение капитализации гарантийного фонда;

− создание некоммерческой организации «Фонд микрофинансирования предпринимательства Республики Крым» и развитие системы микрофинансирования;

− информационное, консультационное и образовательное обеспечение субъектам предпринимательства, пропаганда и популяризация предпринимательской деятельности;

− создание, обеспечение деятельности и финансовая поддержка некоммерческой организации «Крымский государственный фонд поддержки предпринимательства».

Основными инструментами государственной поддержки бизнеса и их преимущества представлены таблице 1.

Таблица 1 - Формы и механизмы реализации социального сотрудничества и их преимущества

| Форма социального партнерства | Механизм реализации | Преимущества партнерства |
|---|---|---|
| Координация и софинансирование | Диалоги и общественные слушания;<br>Грантовые конкурсы;<br>Фонды местных сообществ | Достижение баланса интересов регионального развития и приоритетов компаний;<br>Снижение расходов на социально значимые программы (с обеих сторон) |
| Подключение компаний к целевым программам региональной (муниципальной) власти | Разовые или программные акции. Целевые программы. Бесплатное предоставление в социально значимых целях товаров или услуг, которые производит компания | Применение новых методов реализации программ, включая интерактивные |
| Передача программ, выведенных компаниями на устойчивый уровень работы, администрациям городов | Целевые программы, возможно, в сочетании с акциями | Для местной власти – получают программу, в которой реализован наиболее затратный этап (разработки и запуска);<br>Для бизнеса – выведение программы на более устойчивый уровень, не требующий от компании постоянной включенности в управление ею |

Конкурентным преимуществом Республики Крым является режим свободной экономической зоны (СЭЗ), действующий до 31 декабря 2039 года. Особенностями режима являются: снижение ставки налога на прибыль организаций, освобождение от уплаты налога на имущество организаций, пониженные тарифы страховых взносов, освобождение от уплаты земельного налога.

**Выводы.** Республика Крым создает благоприятные условия для субъектов предпринимательской деятельности, что позволят усилить взаимодействие с потенциальными инвесторами, что выведет на более высокий и качественный уровень эффективность экономического развития Крыма.

## ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИСОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ганусяк О.О.[1]
[1]*студент кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им.В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Верна В.В.
ganusyak.98@mail.ru

**Введение.** В эпоху компьютерных технологий защита информации должна быть на первом месте в приоритете у руководства компании. Зарубежные предприятия уже более десятилетия ежедневно укрепляют информационную защиту постоянным обновлением программного обеспечения и информированием персонала об угрозах для безопасности как и предприятия, так и человека

**Цель исследований.** Целью исследования является рассмотрение проблем информационной безопасности современной организации с точки зрения защиты

коммерческой информации от утечки.

**Результаты исследований.** Безопасности информации в России на предприятиях уделяется незначительное количество времени, ресурсов и сил. В университетах не преподаются необходимые дисциплины, сотрудников не предупреждают о возможности посягательства на их личные аккаунты, а также дается доступ ко всем открытым сайтам в сети прямо с компьютера фирмы, что может повлечь за собой заражение всей сети фирмы и дальнейшей утерей информации.

Статистика компании Microsoft показывает, что в России, Украине, Белоруссии и других странах бывшего СССР пользователи не обновляют свои операционные системы, что значительно упрощает процесс взлома компьютера для хакера. Ранее хакерами называли специалистов, которые тестировали системы безопасности сайтов, компьютеров, программного обеспечения и после выявления проблем устраняли их. С начала 21 века хакеры являются программистами, которые намерено обходят системы безопасности для личной выгоды, применяя незаконные способы вроде мошенничества и даже шантажа. Несмотря на беспокойство крупных корпораций вроде Microsoft, количество кибератак продолжает расти.

Кибератака — это попытка вывести из строя систему компьютера используя слабые места в программах или интернет провайдерах, ради её уничтожения или же взятия системы под контроль человека, проводящего кибератаку. Это сложный в исполнении процесс, однако, если сверится с новостями за последние несколько лет, можно заметить, что крупные компании подвергаются кибератакам регулярно.

В таблице 1 нами сгруппированы разновидности потенциальных угроз хищения информации.

Таблица 1 - Потенциальные угрозы хищения информации

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 1.Напрямую через человека | Хищение личных носителей информации | Чтение информации с личных аккаунтов или записей | Чтение информации из распечаток | Применение социальной инженерии или мошенничества |
| 2.Через программы | Перехватчики паролей | Дешифраторы | Вирусы | Баннеры и рассылки спама |

Аналитический центр InfoWatch зарегистрировал более 1000 утечек конфиденциальной информации из фирм за год, и после проведения некоторых подсчетов стало ясно, что количество утечек возросло на 25% за последние 5 лет. В 75% случаев это происходит по вине персонала, 10% из-за халатного отношения системного администратора к своим обязанностям, 5% по причине отсутствия обновленного программного обеспечения. Причина остальных 10% не выявлена.

**Выводы.** Из всего этого стоит сделать вывод, что вопрос о безопасности информации на предприятиях в России должен быть в приоритете и успешная фирма гарантированно привлечет внимание злоумышленников. Необходимо проводить мероприятия по обновлению программного обеспечения на предприятии, использовать лицензионные программы, регулярно использовать программы-антивирусы, проводить проверки истории посещаемости персонала, назначать на должность системного администратора надежных и трудолюбивых людей. В противном случае игнорирование этих проблемы может нанести значительный урон экономике не только отдельного предприятия, но и всей страны в целом.

# ПЕРЕХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПРОЕКТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Геращенко В.В. [1]
[1]*магистрат кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: зав. кафедрой, д.э.н., доцент Резникова О.С.
tesenergi@mail.ru

**Введение.** Реализация любого проекта предполагает создание временной организационной структуры – системы управления проектом. Одной из первоочередных задач руководителя проекта является формирование такой системы управления, которая позволила бы ему осуществлять свою власть в ходе проекта, рассчитывать и налаживать выполнение проектных работ, согласовывать и контролировать деятельность всех участников команды проекта.

Проектно-ориентированная трансформация системы организационной деятельности компании порождает осуществление особого проекта с условным наименованием «Переход к управлению проектами». Воплощение в жизнь этого проекта должно фактически решить проблему перевода системы управления к ее проектно-ориентированной форме. Содержанием такого проекта будет решение следующих задач.

**Цель и задачи исследований.** Организация новых или трансформация действующих подразделений компании. Выделяют следующие варианты решения этой задачи:

Организация одновременно с имеющимися и, как правило, функциональными подразделениями компаний новых подразделений, ориентированных на реализацию проектов. Созданные подразделения могут работать как на постоянной, так и на временной основе.

Организация дочерних специализированных компаний – квалифицированных управляющих проектами, осуществляющих для заказчика работу руководителей проектов. В этом случае под заказчиком понимается любой нанимающий участник проекта. Такие фирмы могут создаваться:

- «с нуля», с учетом текущих условий рынка, определяемых маркетинговой работой;
- на основе проектных институтов. Подобные институты, как правило, работают не только над доинвестиционными исследованиями и проектно-исследовательскими работами, но и принимают участие в разработке и защите заказных спецификаций на оборудование, занимаются авторским надзором. На их основе могут быть созданы остальные структурные подразделения компании;
- на базе какого-либо из подразделений заказчика. Подобное решение вызовет также необходимость введения в состав компании нужных экспертов «со стороны».

**Результаты исследований.** В данном случае первостепенным является определение статуса проектно-ориентированных подразделений. Согласно классификации, допустимы следующие варианты систем, устанавливающих статус новых подразделений управления проектами:

Основная система. Руководитель проекта является представителем заказчика. В этих условиях он не несет финансовой ответственности за те решения, которые принимает. Руководителем проекта в данном случае может быть участник проекта, лицензированный на профессиональное управление, - любое физическое или юридическое лицо. Он организовывает управление процессами планирования и реализации проекта, будучи в контрактных отношениях только с заказчиком.

Преимущество данной системы заключается в объективности руководителя проекта. Главный же недостаток здесь состоит в том, что ответственность за все риски реализации проекта возлагается целиком на заказчика.

- Система расширенного управления. В данном случае руководитель принимает ответственность за реализацию проекта в рамках его фиксированной стоимости. Как и в

основной системе, руководителем проекта может быть любое физическое или юридическое лицо - участник проекта, ответственный перед заказчиком согласно взятых обязательств. Руководитель координирует все процессы проекта, управляет всеми поставками и проектными работами. При этом он берет на себя все риски в рамках условий контракта.

- Система «под ключ». Руководителем проекта в данном случае является проектно-строительная компания, с которой заказчик оформляет контракт «под ключ», включающий объявленную стоимость проекта.

Каждая из этих систем соотносится со своей областью применения и назначает степень передачи заказчиком или инвестором полномочий руководителю проекта. Понятно, что изначально заказчик или инвестор будет следовать менее рискованному для него варианту. Только впоследствии он начнет передавать руководителю проекта права распоряжения от своего имени денежными ресурсами и обеспечения запуска проекта в эксплуатацию.

Для современной России системы подготовки квалифицированных руководителей проектов всех уровней являются еще довольно новыми. В связи с этим здесь следует планировать следующие направления организационной деятельности:

1. Высшие учебные заведения. Несколько российских вузов, в основном экономического, управленческого и строительного профилей, уже ведут подготовку по соответствующим специальностям и специализациям. Однако понадобится несколько лет для того, чтобы компании начали приобретать молодых дипломированных специалистов на систематической основе.

2. Системы переподготовки и повышения квалификации специалистов. Можно организовать направленную подготовку дипломированных специалистов в учебных центрах, при пользующихся авторитетом консалтинговых компаниях или профильных вузах. В это же время должны быть подготовлены необходимые учебные материалы и программы. Установлено, что результативность обучения, в том числе переподготовки специалистов-практиков, существенно повышается, если учащиеся изначально объединены в команды с распределением ролей, соответствующим реальности. С этой точки зрения компании и организации выигрывают, подготавливая своих сотрудников не по одному, а группами, набранными из работников тех подразделений компании, которые в будущем будут иметь возможность управлять проектами.

3. Учет психологических особенностей кадрового обеспечения управления проектами. Условия работы в команде существенно отличаются от условий работы в традиционной командно-административной системе. В связи с этим сотрудникам, осваивающим управление проектами, нередко требуется психологическая помощь в адаптации к новым условиям.

**Выводы.** Процесс управления проектами необходимо поддерживать современными технологиями, для этого требуется:

- создавать базы данных по всем этапам жизненного цикла проекта и поддерживать их в актуальном состоянии;

- использовать в рамках проекта современные автоматизированные системы планирования и управления проектными работами, а также средства сбора, обработки и передачи информации. Руководителю проекта необходимо помнить при этом, что уровень сложности, а, следовательно, и стоимость применяемой информационной технологии, должны отвечать сложности и масштабу проекта. В случае нарушения этого правила заказчик несет неоправданные финансовые потери. Поэтому особенно важно выстроить процесс накопления проектного опыта, безусловно, с использованием компьютерных технологий.

# МЕТОДИКА ОЦЕНКИ УРОВНЯ ЛОЯЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Гейман В.Л.[1]
[1] *магистрант кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Верна В.В.
nica2605@rambler.ru

**Введение.** В настоящее время особую актуальность приобретает проблема, связанная с тем, что во многих компаниях работники не ощущают единство со своей организацией, не отождествляют свои интересы с интересами бизнеса и, соответственно, работают не достаточно эффективно, не прилагают усилий для достижения результата. Все эти аспекты связаны с категорией «лояльность персонала», изучению которой в нашей стране все больше внимания уделяется внимания. Для ее измерения, прежде всего, необходимо разработать такие методики и модели оценки, а затем стратегии и программы развития лояльности персонала предприятия, которые позволят улучшать взаимоотношения предприятия с персоналом компании.

**Цель исследования** заключается в обосновании методики оценки уровня лояльности персонала предприятия, основанной на ранее разработанных методиках отечественных и зарубежных авторов и охватывающей все направления взаимодействия в системе «работник–предприятие».

**Результаты исследования.** Лояльность, как и любой другой компонент организационного поведения, должен изучаться комплексно с использованием различных методов диагностики. Среди исследователей этой проблематики можно выделить Дж. Мейера, Н. Ален, Г. Маудея, Л. Портера, Г. Дикая, В.И. Доминяка, Л.Г. Почебут, А.В. Коврова и других. Не смотря на это, феномен лояльности остается до сих пор актуальным и до конца неизученным объектом исследования.

Согласно анализа показателей, которые рассматриваются в ранее разработанных методиках оценки лояльности персонала, можно сделать следующие выводы:

- во-первых, не существует единства мнений относительно критериев и показателей определения лояльности персонала;

во-вторых, предлагаемые показатели не охватывают весь спектр взаимоотношений персонала и предприятия;

в-третьих, не позволяют выявить составляющие, изменение которых влияет на уровень лояльности персоналу, и, соответственно, направлений применения программ лояльности для мотивации сотрудников. Избежать этих недостатков позволит применение системного подхода к рассмотрению лояльности персонала предприятия.

Основываясь на работах вышеупомянутых зарубежных и отечественных ученых, возможно выделить две группы оценки воспринимаемой лояльности работника: удовлетворенность персонала и отношение, намерения работника.

Наглядное определение типа лояльности персонала нами предлагается проводить на основе построения матрицы диагностики лояльности персонала (рис. 1).

Матрица строится в двухмерной плоскости, образованной показателями воспринимаемой и поведенческой лояльности, на которую наносятся координаты итоговых интегрированных показателей. Исходя из того, что значения показателей варьируются от 0 до 1, то производится распределение осей матрицы на три равные части: высокий, средний и низкий уровень лояльности. Работники объединяются в группы, каждая из которых характеризуется определенным уровнем лояльности. Согласно секторам матрицы, в который попал работник, предлагается разрабатывать индивидуальные и коллективные программы развития лояльности для каждой группы или проводить реинжиниринг процессов управления персоналом на предприятии.

Рисунок 1 - Матрица диагностики лояльности персонала предприятия

Исходя из вышеизложенного, автором предложен алгоритм оценки уровня лояльности персонала. Особенностью этого алгоритма является то, что с его помощью становится возможным не только планировать набор мер для развития лояльности каждого конкретного работника, но и по критериям оценивать эффективность проведенных действий и соответствующим образом корректировать всю дальнейшую работу. Поскольку компания должна изучать динамику удовлетворенности, исследование последней надо проводить регулярно, минимум раз в год.

**Выводы.** Предложенные методические основы оценки уровня лояльности персонала можно применить для любых предприятий и организаций. Во время оценки лояльности работников возможно сосредоточить ресурсы предприятия на привлечение и удержание именно тех из них, которые наиболее ценные и нужные для предприятия. Это позволит повысить эффективность производственного процесса, производительность труда, а также создать предпосылки для модернизации и роста предприятия.

## ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Исмаилова А.Т.[1]
[1]*студентка кафедры управления персонала и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., старший преподаватель Севастьянова О.В.

**Введение.** В рамках современного подхода к управлению человеческими ресурсами, персонал (сотрудники) рассматривается как самый важный ресурс организации, а развитие потенциала сотрудников становится важной стратегической целью для достижения эффективности деятельности организаций в целом. Помимо этого, персонал является фактором конкурентного преимущества для организации. Значительную роль в стратегически направленной политики организации играет кадровая политика, которая определяет философию и принципы, применяемые руководством по отношению к человеческим ресурсам.

**Цель.** Целью данного исследования является изучение сущности кадровой политики и

этапов ее формирования.

**Методика исследований.** Теоретической и методологической основой исследования явились работы отечественных и зарубежных ученых Кибанова А.Я., Одегова Ю.В., Баканова М.И., Щербака В.Г, Яковенко О.М., посвященные проблемам управления персоналом на предприятиях в рыночных условиях.

**Результаты исследований.** Кадровая политика - система теоретических взглядов, идей, принципов, которые определяют основные направления работы с персоналом, ее формы и методы. Ее разрабатывает руководство организации для определения стратегического направления и объема работ с человеческими ресурсами предприятия.

Кадровую политику можно рассматривать в широком и в узком смысле. В широком смысле, кадровая политика – система, определенным образом сформулированных принципов и норм, которые призваны привести человеческие ресурсы в соответствии со стратегией организации. В узком смысле, кадровая политика – набор конкретных правил и ограничений во взаимоотношениях людей и организации.

Главная цель кадровой политики – обеспечение оптимального баланса численности и состава персонала в соответствии с потребностями организации, требованиями законодательства и состояния рынка труда. Современный подход к управлению персоналом предусматривает не только «физическое» управление и перемещение работников, но и включает определенную систему нематериальных факторов мотивации, продвижения и профессионального роста. Таким образом, кадровая стратегия нематериальной мотивации также входит в общую систему управления человеческими ресурсами.

Кадровая политика организации состоит из следующих элементов.

1. Политика занятости - обеспечение высококвалифицированным персоналом и создание привлекательных условий труда, а также возможностей для продвижения работников с целью повышения степени их удовлетворенности работой.

2.Политика обучения - формирование необходимой базы обучения, чтобы работники могли повысить квалификационный уровень и тем самым получить возможность своего профессионального продвижения.

3. Политика оплаты труда - предоставление более высокой заработной платы, чем в других фирмах, в соответствии со способностями, навыками, опытом, ответственностью работника.

4. Политика благосостояния - предоставление более широкого набора услуг и льгот, чем у других нанимателей; социальные условия должны быть привлекательны для работников и взаимовыгодны для них и фирмы.

5. Политика трудовых отношений - установление необходимых процедур для разрешения трудовых конфликтов.

Принципы кадровой политики:

1. Стратегическая направленность (система управления персоналом нацелена на реализацию стратегии компании)
2. Системность (все процессы управления взаимосвязаны и взаимозависимы)
3. Единство (принципы кадровой политики едины для всех предприятий)
4. Гибкость (организация регулярно мониторит внешнюю и внутреннюю среду, влияющую на процессы управления персоналом)
5. Легитимность (организация строит трудовые отношения со своими работниками на основании соблюдения законности)

Рассмотрим основные этапы формирования кадровой политики на предприятии сферы услуг.

На первом этапе осуществляется формирование целей и задач кадровой политики. Как известно, основной целью кадровой политики является полное использование квалификационного потенциала управленческого персонала. Эта цель достижима посредством предоставления каждому сотруднику работы согласно его способностям и квалификации.

Второй этап формирования кадровой политики в организации состоит из трех блоков:

1) формируются качественные требования к работникам, которые оп- ределяются исходя из описания рабочего места сотрудника и требований к претенденту на должность;

2) определяются количественные требования, которые связаны с определением потребности в персонале организации работников по должностям, квалификационным характеристикам;

3) формулируются основные принципы кадровой политики по основным направлениям: подбору и расстановке кадров, формированию и подготовке резерва на административные должности, оценке степени их квалификации, оплаты труда, использованию кадрового потенциала.

На третьем этапе происходит выбор основных форм и методов управления персоналом, создается научно-методический инструментарий кадровых мероприятий.

На четвертом этапе разрабатывается план кадровых мероприятий, определяются сроки и ответственные исполнители этих мероприятий.

**Выводы.** Современный подход к кадровой политики – создание системы управления персоналом, который базируется в основном не на административных методах, а на экономических стимулах и социальных гарантиях, ориентированных на сближение интересов сотрудников с интересами организации в достижении высокой производительности труда, повышении эффективности производства.

## ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА МЕНЕДЖЕРА

Капшук Л.С.[1]
[1]*студентка кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., профессор Зиновьев Ф.В.
fly_lk@mail.ru

**Введение.** Руководитель занимает центральное место в функционировании организации, так как ответственность за принятие решений, качество и результаты работы лежит именно на нем.

Такие ученые, как А. К. Гастев, П. М. Керженцев, А. А. Богданов, В. И. Терещенко, Г.Х. Попов и др. в своих работах уделяли внимание данной проблеме. Эффективная организация труда оказывает влияние на рациональность использования рабочего времени. От того, как используется рабочее время, зависит организационная и управленческая культуры и эффективность деятельности предприятия.

**Цель и задачи исследования**. Целью является изучение организации труда менеджера. В ходе исследования поставлены задачи: рассмотреть теоретические основы организации труда, определить функции менеджера в организации, изучить факторы, влияющие на качество деятельности менеджера.

**Результаты исследования.** Организация труда — это приведение трудовой деятельности людей в определенную систему, которая обеспечивает достижение максимально возможного полезного эффекта с учетом конкретных условий этой деятельности. Другими словами, это система мер, направленная на рациональное сочетание живого труда, трудовой деятельности людей с предметами и орудиями труда для достижения максимальной производительности и рационального использования рабочей силы.

В процессе своей деятельности менеджер выполняет важнейшие функции: планирование, организация, мотивация, контроль. Функция планирования направлена на определение целей организации; того, что нужно сделать, чтобы достичь этих целей; и сколько ресурсов для этого потребуется. Функция организации предполагает создание такой

системы, которая будет направлена на наиболее эффективное достижение целей компании.

Мотивация – неотъемлемая часть организационного процесса. Зная потребности персонала, необходимо разработать такую систему мотивации, чтобы работники выполняли работу наиболее добросовестно и качественно. Контроль состоит в наблюдении за происходящими процессами в управляемом объекте, сопоставлении реально достигаемых результатов с запланированными и выявлении отклонений.

Рабочий день менеджера не нормирован и разнообразен. Анализ показал, что менеджер в течение своего рабочего дня выполняет следующие виды работы:

Запланированные заседания, встречи ≈ 60%;

Телефонные переговоры ≈ 3 – 5%;

Работа с документами ≈ 17 – 20 %;

Поездки, осмотры ≈ 3 –5%;

Незапланированные встречи ≈ 6%;

Отдых ≈ 2%;

Потери времени ≈ 2 %.

Прежде всего, на качество работы менеджера влияет то, насколько он обладает навыками самоменеджмента. Материалами обследований установлено, что в большинстве случаев острая нехватка времени и напряженное состояние руководителя являются следствием неправильной организации труда. Руководители часто не умеют отделить главное от второстепенного, определить перспективные задачи. Они часто занимаются работой, не требующей высокой квалификации, такой, как переписка, техническая работа с документами, поиск информации и т. п. на это затрачивается до 25% рабочего времени руководителя и часто приводит к перегрузкам.

Не менее важную роль играют такие психологические факторы, как социальный статус, удовлетворенность работой, эстетика рабочего места. Среди физиологических факторов можно выделить окружающую среду. Существенное влияние на рабочий процесс оказывает то в каких условиях приходится работать, комфортная ли температура, достаточно ли света и не мешает ли окружающий звук. Немаловажным фактором является и объем воспринимаемой информации – человек не может усвоить больше определенного количества. Согласно исследованиям, за 1 секунду человек способен усвоить около 5 – 7 алфавитно-цифровых знаков. Данное требование нужно учитывать при принятии решений. Менеджеру необходимо работать только с релевантной (относящейся к делу) информацией, в противном случае будет потрачено лишнее время. Задачу первичной обработки информации или сбор нужной можно делегировать.

Следует разделять такие понятия, как работоспособность (когда менеджер загружен текущими «вермишельными» делами) и работоспособность (эффективная деятельность менеджера).

Немаловажное значение в способности управлять персоналом играет персональная культура менеджера, основными направлениями которой являются: формулирование жизненных целей, личная организованность, самодисциплина, техника личной работы, поддержание здоровья, эмоционально-волевой потенциал, самоконтроль жизнедеятельности.

Для того, чтобы правильно организовать свою работу и не тратить время на выполнение ненужных задач, предлагается использовать в своей деятельности АБВ-анализ, согласно которому все задачи можно разделить на важнейшие, важные и менее важные или несущественные.

**Выводы.** Определено, что организация труда - это взаимодействие работников друг с другом и производственными средствами, которое основано на выстроенном и последовательном трудовом процессе для достижения наилучших результатов.

Установлено, что в числе выполняемых им функций наиболее важными являются: планирование, организация, мотивация и контроль.

# КОМПЕТЕНЦИИ МЕНЕДЖЕРОВ В ОРГАНИЗАЦИОННОМ ПОВЕДЕНИИ

Кашара К.Б.[1]
[1]*магистрант кафедры управления персоналом и экономики труда*
*Института экономики и управления КФУ им.В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Ганиева А.К.
ag77@bk.ru

**Введение.** Несмотря на очевидность формирования у современного менеджера комплекса профессиональных компетенция для выполнения управленческих функций, вопросы влияния компетенций менеджера на модель его поведения в конкретной организации остается открытым. Насколько компетенции, необходимые руководителю в конечном итоге могут стать определяющими в процедурах развития межличностных и внутриорганизационных отношений персонала.

**Цель и задачи исследований**. Основной целью исследования является рассмотрение квалификации как способности выполнять работу определенной сложности в рамках полученной профессии при наличии соответствующего уровня подготовки к данному виду трудовой деятельности. В свою очередь, задачи работы, следующие: выявление компетенции необходимых для формирования специальных знаний, систематизация поведенческих характеристик и личных качеств работника, которые требуют ответственности, умелости, интеллектуальности или нескольких параметров одновременно.

**Методика исследований.** Родоначальником подхода к управлению персоналом, основанному на компетенциях, можно считать американского психолога Д. Мак Клелланда, заложившего основу определения компетенций как некоторых факторов, влияющих на эффективность профессиональной деятельности. Сущность предложенной им методологии, содержащейся в статье «Тестирование компетентности, а не интеллекта» опубликованной еще 1973 году, состоит в сравнении наиболее успешных сотрудников с менее успешными с целью определения факторов эффективности деятельности. По мнению автора, такие традиционные методы подбора как тесты и экзамены по общеобразовательным предметам, знании английского языка, тесты на общие способности не позволяют прогнозировать насколько успешно будет справляться претендент со своей работой.

**Результаты исследований.** Квалификация работника определяется профессиональным образованием, опытом работы в данной области и непосредственно связана с его профессией и специальностью. Авторы компетентсного подхода Жильбер и Парлье считают компетенцию «совокупностью знаний, способностей к действию, поведенческих моделей, структурированных сообразно с целью в данных обстоятельствах».

Определение данное Спенсером: «индивидуальная характеристика, связанная причинно-следственными отношениями с эффективной деятельностью в конкретной ситуации».

Поведенческое определение: «компетенция - это основная характеристика личности, обладатель которой способен добиться высоких результатов в работе».

Компетенция – это способность придерживаться стандартов поведения, для того, чтобы выполнять рабочую задачу. Люди должны проявлять свои компетенции – модели поведения, чтобы продемонстрировать свою компетентность. Большинство авторов выделяют: базовые, типовые, специальные, организационные, сквозные, ключевые.

Предприятие предоставляет работнику дополнительные социальные гарантии, стремится повысить уровень компетенции работника и тем самым увеличивает его шансы при поиске другой работы в случае увольнения;

От работника требуется не только умение квалифицированно управлять производственным процессом, но и прогнозировать и предотвращать появление нарушений технологического процесса;

Развитие индивидуальных компетенций происходит на фоне распространения

коллективных форм организации труда, установления более тесных профессиональных отношений с поставщиками и клиентами, в связи с чем возникает необходимость развития коммуникативных способностей.

Модель профессиональной компетенции руководителей США строится на том, что ключевым базисом является руководство изменениями, в которое входит видение будущего, осознание внешней среды, творчество к инновации, стратегическое мышление, постоянное обучение, эластичность, гибкость, мотивация на услуги;

Кроме этого в сферу руководства персоналом входит управление конфликтами, понимание культурных факторов, формирование команды, честность; управление ресурсами: управление финансами, управление человеческими ресурсами, управление технологиями; достижение результатов: ответственность, умение решать проблемы, предприимчивость, решительность, ориентация на потребителей, административные навыки; коммуникации и формирование коалиций: устные коммуникации, письменные коммуникации, ведение переговоров, создание союзов и партнерство.

К уже сформированным и успешно действующим моделям компетенций за рубежом можно отнести «Модель управленческой компетенции SHL» (международные стандарты управления: специалист, менеджер, руководитель группы) выделяет следующие типы компетенций:

– предпринимательские качества (бизнес, инновации, решительность, стратегия);

– руководство (лидерство, планирование и ориентации на качество, убедительность в общении);

– профессионализм (специальные знания, анализ и решение проблем, устная и письменная коммуникация); личные качества (межличностное понимание, гибкость, устойчивость, личная мотивация).

Модель профессиональной компетенции «Society for Human Resource Management» выделяет следующие типы компетенций:

– знание бизнеса (персональная дееспособность);

– стратегический вклад;

– практические навыки HR (владение технологиями HR)

**Выводы.** Проблема выделения компетенций является основной при компетенционном подходе к управлению персоналом. Так как именно по степени необходимого уровня этих компетенций оцениваются рабочие места, а, следовательно, разрабатывается система оплаты труда, планируется обучение, составляются индивидуальные карьерные планы.

Развитие знаний и квалификации оценивается не как результат предварительного обучения и тренировки, а как следствие изменения самой работы, ее содержания и организации. Отказ от деления трудового процесса на операции означает переход от узкоспециализированного к универсальному или коллективному рабочему месту, совмещению профессий, делегированию дополнительных полномочий работникам.

Усложнение содержания труда и непостоянство среды повышает спрос на такие способности, как умение адаптироваться, обучаться, развиваться. Внутрифирменная политика обучения направлена на развитие этих способностей, причем затраты на обучение рассматриваются как долгосрочные инвестиции.

# МЕСТО УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ В СИСТЕМЕ ЗНАНИЙ ОБ УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Колибабчук К.К.[1]
[1]*студентка кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Аметова Э.И.
karinakolibabchuk@gmail.com

**Введение.** Управление персоналом представляет собой сложную систему, целью которой является максимально выгодное использование человеческого ресурса в процессе трудовой деятельности на предприятии. Современные условия диктуют необходимость овладения навыками эффективного управления людьми для занятия ключевых позиций и развития потенциала подчиненных. В значительной мере этому способствует дисциплина «управленческая психология».

Актуальность изучения данного направления обусловлена качественным углублением подходов, связанных с управлением кадровым потенциалом организации. В частности, в настоящее время практический аспект управления персоналом в Российской Федерации — это сложный процесс состоящий из множества составляющих, регулирующих работоспособность организации как живого организма в целом.

**Цель и задачи исследований.** Целью исследования является рассмотрение сущностной составляющей управленческой психологии в современном контексте. Задача: рассмотрение составляющих психологии управления как системы.

**Результаты исследований**. Управленческая психология играет достаточно важную роль в системе знаний об управлении персоналом. Основной задачей её является анализ различного рода особенностей системы управления и методов данной системы, которые в последствии смогут повысить эффективность данной отрасли.

Психологию управления можно определить как науку, которая изучает психологические аспекты управления системами, которые охватывают человека.

Термин "психология управления" впервые начали использовать в 20-х гг. XX в. в бывшем Советском Союзе. Уже в 1924 году на II конференции по проблемам научной организации работы бывшего Союза речь шла о психологии управления, которая должна выполнять следующие задачи:

- подбор сотрудников к выполняемым функциям и одного к другому;
- влияние на психику руководителей путем стимулирования с целью повышения эффективности работы.

В настоящее время психология управления - это часть комплексной науки управления. Психология управления формировалась и развивалась на стыке таких психологических дисциплин, как инженерная психология, психология труда, социальная психология и педагогическая психология. Психология управления - это область психологии, которая изучает психологические закономерности управленческой деятельности, то есть влияние психологии отдельного человека или группы людей на процесс управления и, наоборот, влияние управленческих отношений на психологию отдельного человека и группы.

Объектом исследования психологии управление является система, в которой люди вступают в определенного рода трудовые и производственные отношения в системе управления, т.е. она может быть представлена в виде «человек-человек».

Предмет психологи управления - это деятельность субъектов системы управления (руководителей (менеджеров) и подчинённых), осуществляемая посредством реализации основных функций менеджмента: планирование, организация, мотивация, контроль.

Цель психологи управления - разработка путей повышения эффективности и качества жизнедеятельности организационных систем для организации мероприятий по повышению качества использования человеческих ресурсов.

**Выводы.** Необходимо подчеркнуть значимость теоретических аспектов управленческой психологии в системе об управлении персоналом. Однако необходимо эффективно использовать и практическую сторону данного вопроса в части поиска подхода к управлению сотрудниками в каждой конкретной ситуации, подбор соответствующей модели мотивации раскрытие потенциала сотрудника через усиление заинтересованности, а не посредством «назидания» на чувстве долга работника.

## ОЦЕНКА И АТТЕСТАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ В РОССИИ

Кулик Т.Н.[1]
[1] *магистрант кафедры управление персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: зав. кафедрой, д.э.н., доцент Резникова О.С.
kuliktanya5@mail.ru

**Введение.** Соответствие работника занимаемой должности является залогом успешной деятельности всей организации. Поэтому данная статья, посвящена одним из наиболее важных аспектов управления персоналом – оценки и аттестации сотрудников.

**Цели и задачи исследований.** Целью работы, является рассмотрение основных особенностей проведения оценки и аттестации государственных служащих.

Задачи:

- анализ нормативно-правовой основы проведения оценки и аттестации;
- рассмотрение существующих форм, методов и критериев оценки;
- выявление порядка проведения аттестации государственных служащих и основных особенностей;

Методы исследования: сравнительные, описательные и методы комплексного, системного анализа.

**Результаты исследований.** Проведение оценки служащих регулируется различными локально-нормативными актами организаций.

Порядок проведения аттестации устанавливается трудовым законодательством Российской Федерации и иными нормативно-правовыми актами. Так в Трудовом кодексе Российской Федерации об аттестации работников говорится в ряде статей, в частности:

- статья 81 регламентирует расторжение трудовых отношений по инициативе работодателя в связи с недостатком квалификации, выявленной в результате проведения аттестации;
- статья 82 содержит положение об обязательном включении в состав аттестационной комиссии члена первичной профсоюзной организации;
- статья 332 посвящена особенностям проведения аттестации научно-педагогических работников и др.

В Федеральном законе от 27.07.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» (с изменениями от 02.02.2006) этим вопросам полностью посвящена ст. 48 «Аттестация гражданских служащих».

Согласно указу Президента РФ от 01.02.2005 г. №110 "О проведении аттестации государственных гражданских служащих Российской Федерации", главной целью проведения аттестации служащего, является выявление соответствия сотрудника занимаемой должности на основе его оценки. Оценка же в свою очередь, выявляет не только соответствие сотрудника занимаемой им должности, но также направлена и на оценку личностных характеристик, потенциала работника, планирование его карьеры. Следовательно, цели оценки значительно шире целей аттестации.

К наиболее распространенным формам оценки служащих можно отнести:

- аттестацию,

- квалификационный экзамен,

- тестирование.

В системе госслужбы выделяют два вида оценки сотрудников:

а) первичная оценка (при назначении на должность или перемещение служащего), проводится в виде собеседования или тестирования,

б) периодическая оценка, проводится непосредственно в процессе трудовой деятельности.

Основные критерии, применяемые сотрудниками кадровых служб при оценки работников, можно разделить на четыре группы: профессиональные (знания, умения, навыки), деловые (решительность, креативность, стрессоустойчивость), морально-психологические (личностные особенности человека), интегральные (культура, лидерство, авторитет).

Методы оценки служащих можно разделить на две группы:

- стандартные методы, основанные на традиционном подходе (например, тестирование, анкетирование);

- неформальные методы (например, стрессовое собеседование, групповая дискуссия).

Аттестация гражданского служащего проводится один раз в три года. Причем аттестации не подлежат: проработавшие в занимаемой должности гражданской службы менее одного года, достигшие возраста 60 лет, беременные женщины, находящиеся в отпуске по беременности и родам и в отпуске по уходу за ребенком, замещающие должности гражданской службы категорий "руководители" и "помощники (советники)", с которыми заключен срочный служебный контракт.

Процедура проведения аттестации служащих достаточно длительный процесс, состоящий из ряда последовательных этапов.

1. Издается правовой акт государственного органа, включающий в себя положения о формировании комиссии, сроках проведения и списка сотрудников, подлежащих аттестации.

2. За две недели до начала работы аттестационной комиссии, руководитель обязан предоставить отзыв на государственного служащего, который содержит: сведения о сотруднике, занимаемая должность, перечень основных проектов (вопросов) в которых он принимал участие и мотивированная оценка профессиональных, личностных качеств и результатов профессиональной служебной деятельности**.**

3. Гражданского служащего приглашают на заседание аттестационной комиссии, заслушивают его сообщение и рассматривают предоставленные документы.

4. После изучения всех предоставленных сведений, аттестационная комиссия объявляет одно из следующих решений:

а) соответствует замещаемой должности;

б) соответствует замещаемой должности и рекомендуется к зачислению в кадровый резерв для дальнейшего карьерного роста;

в) соответствует замещаемой должности, с условия получения дополнительного профессионального образования;

г) не соответствует замещаемой должности гражданской службы.

Результаты аттестации заносятся в аттестационный лист сотрудника. Решение комиссии может быть обжаловано в судебном порядке.

**Выводы.** Таким образом, оценка и аттестация персонала, являются важнейшими элементами в системе управления персоналом организации. Которые позволяют отслеживать существующие недостатки в работе сотрудников. Для государственных служащих данные процедуры, являются наиболее актуальными, так как позволяют определить соответствие занимаемой должности и результативность работы, что в целом влияет на работоспособность и устойчивость всей системы государственных учреждений.

# ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И МЕТОДЫ ПСИХОФИЗИОЛОГИЧЕСКОГО ОТБОРА

Лялибова Э.Э.[1]
[1]*студентка кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., старший преподаватель Севастьянова О.В.
sevastyanova81@yandex.ru

**Введение.** В современных исследованиях проблема отбора сотрудников является актуальной. Именно поэтому требуют особого внимания основные направления, методы и показатели психофизиологического отбора. Представленные методы помогут провести отбор персонала более эффективным способом, учитывая психическое и физическое состояние человека, что отразится на высокой производительности труда и микроклимате в коллективе.

**Цель и задачи исследований.** Цель работы - рассмотреть сущность психофизиологического отбора. Задачи работы: изучить основные направления и методы психофизиологического отбора.

**Результаты исследований.** Психофизиологический профотбор - система мероприятий, направленных на выявление лиц, которые по своим психофизиологическим качествам и свойствам личности, профессиональным способностям соответствуют требованиям конкретной специальности и наиболее пригодны к обучению.

Психофизиологический отбор опирается на физиологическое учении о взаимосвязи между чертами личности, которые выиграли эту способность формироваться под влиянием особых условий или данных человеку при жизни.

Если успешность обучения сотрудников во многом зависит от его способностей, то именно способности могут повлиять на эффективность его работы.

Рассмотрим основные направления и методы психологического и физиологического отбора. В настоящее время психофизиологический выбор направлен на следующие направления:

1. Выявление индивидуальных психологических характеристик человека, которые препятствуют развитию и осуществлению успешной предпринимательской деятельности.

2. Функционирование и определения психологической пригодности кандидатов, которые будет работать в особых условиях.

Индивидуальные психологические особенности личности, которые мешают успешному осуществлению профессиональной деятельности:

- особенности темперамента;
- нерешительность;
- медленность;
- низкая скорость переключения концентрации;
- медленная координация;
- потеря памяти;
- эмоциональная неустойчивость.

Иногда индивидуальные особенности могут быть присущи здоровому человеку, а могут быть симптомами переутомления или психического заболевания. Поэтому эти особенности следует оценивать с учётом наблюдений у врача.

Для того,чтобы определить психофизиологические и личностные характеристики человеческих потребностей, специалистов необходимы:

1. Исследования.

2. Выбор диагностических инструментов, которые помогут в определении природы профессионального развития основных психофизиологических характеристик и личности.

3. Учет при психологической диагностики экспериментальных методов исследования для определения степени развития психофизиологических характеристик и значительной

профессиональной личности.

4. Разработка критерия профессиональной пригодности, позволяющий прогнозировать успешность профессиональной деятельности.

Для того, чтобы выявить профессиональные качества, была разработана профессиограмма. Профессиограмма - это описание профессии в мельчайших подробностях, в которых определены цели, задачи, условия, функции труда. Профессиограмма включает в себя наиболее важные профессиональные качества личности, отражающие ее профессиональную пригодность.

Профессиографические методы можно разделить на:

1. Операционно-логические методы, которые основываются на анализе и синтезе структур, опираясь на языковые средства кибернетики, теории алгоритмов и теории информации.

2. Соматографические методы, необходимы для удобства рабочего положения и рабочего места.

3. Психофизиологические методы, основываются на извлечении информационной и кинетической перегрузки. Чтобы провести анализ психофизиологических свойств человека, необходимо использовать методы опроса, наблюдения, эксперимента, анализ документации, тестирование, а также различные формы самонаблюдения.

4. Личностные методы полностью базируются на понятийном аппарате и психологических способностях конкретной личности.

Рассмотрим психофизиологические методы отбора:

1. Метод наблюдения. Предполагает ведения наблюдения и использование его результатов для психофизиологических выводов. В процедуру наблюдения вводятся стандартные схемы и условия, которые точно определяют, что и как наблюдать, как оценивать, как фиксировать результаты.

2. Метод опроса. Основывается на допущении, что необходимые сведения о психологических особенностях человека можно получить, анализируя устные или письменные ответы на серию специально подобранных вопросов.

3. Анкета. Метод, при котором испытуемый не только отвечает на ряд вопросов, но и сообщает какие-либо сведения о себе, например, свой возраст, профессия, семейное положение и т.д.

4. Контекст-анализ. Метод, при котором содержательному анализу по заранее определенной схеме подвергаются письменные тесты испытуемого, его произведения, письма, продукты деятельности. Задача контекст-анализа состоит в том, чтобы выявить и оценить психологические характеристики человека, через письменное творчество.

5. Эксперимент. Заключается в том, чтобы оценить какое-либо свойство испытуемого. Процедура такого эксперимента заключается в создании искусственной ситуации, стимулирующая проявления качество у человека, а также стандартную методику фиксирования и оценки через специальные наблюдения за поведением испытуемого в экспериментальной ситуации.

**Выводы.** Психофизиологический отбор необходим для выявления у людей важных психофизиологических свойств и качеств, а также для определения способностей, знаний и талантов, которые в будущем повлияют на успешность профессиональной деятельности в той или иной профессии. Проблема отбора заключается в определение требований, которые предъявляются к человеку и в том, как оценят его способности.

# АЛГОРИТМ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Леонова Е.Д.[1]
[1]*магистрант кафедры управления персоналом и экономики труда*
*Институт экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: О.С. Резникова, д.э.н., заведующий кафедрой управления персонала и экономики труда
leonovaed@mail.ru

**Введение.** Данная тема представляет особую актуальность, так как на сегодняшний день предприятиям не обойтись без правильно разработанной стратегии. Разработка стратегии управления персоналом привлекает внимание многих ученых, критиков.

Стратегическое управление является важнейшим фактором успеха в конкурентной борьбе на рынке товаров и услуг.

На предприятии есть четкая, понятная, принятая всеми стратегия управления персоналом. Предприятие, которое работает в сфере производства, промышленности, она ориентирована на более консервативную стратегию, более ориентирована на социальные программы в работе с персоналом.

**Цель и задачи исследований.** Обеспечение предприятия качественным персоналом является главной целью кадровой стратегии. Эта стратегия позволяет решать обширные задачи, которые стоят перед предприятием на каждом этапе ее деятельности, наиболее эффективным способом.

**Результаты исследований.** Алгоритм разработки стратегии управления персоналом предприятия состоит из основных шагов. Вот что следует делать при осуществлении каждого из этих шагов.

1. Предварительная аналитическая работа. На предприятии необходимо определить какова роль и перспективы сотрудников и службы управления персоналом в целом в достижении цели, стратегии и миссии предприятия.

По мнению Е .Ю. Колетвиновой: «Стратегию управления человеческими ресурсами будем формулировать только по факту формирования бизнес-стратегии, над разработкой которой менеджмент работает в настоящий момент. Отсутствие стратегии в области управления персоналом – вещь неприятная, так как при этом все планы носят только тактический характер. В настоящий момент мы фокусируем свои усилия на формировании и развитии профессиональных команд Корпоративного Центра и бизнес – направлений, закладываем основы ключевых HR – процессов и формализуем их» [1,с.67].

2. Осознание задач, потребностей и возможностей службы персонала. Необходимо в рабочих группах уточнить о микроклимате и отношения между работниками, о конкурентоспособности и основных показателях деятельности предприятия (проанализировать внутреннюю и внешнюю среду организации). Это поможет определить ваши основные задачи, ваши потребности и возможности при разработке стратегии управления персоналом.

3. Конкретизация задач службы персонала в выработке кадровой стратегии. Для этого необходимо создать запись о представлении идеи, мысли , после проанализированного изучения массива данных о предприятии. Необходимо распределить их по разделам и сформировать документ «Кадровая стратегия».

4. Детализация стратегии и выработка конкретных программ и планов действия. Для того чтобы стратегия не осталось забытой, ее необходимо детализировать. Для этого ее можно представит в виде дерева целей и результатов. Затем конкретизировать цели в программах и планах деятельности с указанием задач, мероприятий, исполнителей, сроков, ресурсов и т. п. Причем все мероприятия должны быть связаны со спецификой базовых кадровых процессов на предприятии – подбором, оценкой, развитием и мотивацией.

По мнению А. Я. Кибанова: «Стратегия управления персоналом в организации призвана связать между собой многочисленные аспекты управления персоналом, чтобы лучше стимулировать и оптимизировать их влияние на работников, особенно на их трудовые качества и квалификацию и создать тем самым единую, соответствующую конкретной целевой группе комбинацию элементов политики управления персоналом. Как только хотя бы один элемент (например, подбор персонала или система оплаты труда) окажется неудачным, следует ожидать неудачи и в использовании остальных инструментов. Таким образом, изолированное, несогласованное использование экономических инструментов в управления персоналом может повлечь за собой нежелательные последствия. Иными словами, принципы взаимосвязи отдельных элементов в их «системной» комбинации основывается прежде всего на том, что применение конкретных элементов воспринимается работниками как элемент единой системы управления персоналом организации» [2, с.75].

Отдел кадров определяет и идентифицирует потребность в обучении программы обучения для всего персонала предприятия. Кроме того, потребность в обучении выявляется при планировании корректирующих и предупреждающих действий, в связи с тем, что несоответствия вызваны не достаточным уровнем квалификации персонала [1,с.6].

Профориентация и адаптация – введение нанятых работников в организацию и ее подразделения, развитие у работников понимания того, что ожидает от него организация и какой труд в ней получает заслуженную оценку. Обучение – разработка программ для обучения трудовым навыкам, требующимся для эффективного выполнения работы. Оценка трудовой деятельности – разработка методик оценки трудовой деятельности и доведения ее до работника. Подготовка руководящих кадров, управление продвижением по службе: разработка программ, направленных на развитие способностей и повышение эффективности труда руководящих кадров.

На предприятии должно проводиться обучение способствующее:

– применению безопасных приемов выполнения работ;

– освоению новых приемов выполнения работ при выполнении специальных процессов и их контроля;

– получению и повышению квалификации на рабочих местах внутри подразделения.

**Выводы.** Всем известный постулат: «Без людей нет организации». Без нужных людей ни одна организация не сможет достичь своих целей и выжить. Несомненно, что управление трудовыми ресурсами является одним из важнейших аспектов теории и практики управления. Конкретная ответственность за общее руководство трудовыми ресурсами в крупных организациях обычно возложена на профессионально подготовленных работников отделов кадров.

Стратегическое управление персоналом – это процесс достижения поставленных целей, выбор генерального направления движения к поставленным стратегическим целям и характер использования кадровых ресурсов, также является производной от стратегии управления организации, определяется ее целями, задачами и видом на каждом этапе развития.

# ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА МЕНЕДЖЕРА

Марина Т.А.[1]
[1]*студентка кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., профессор Зиновьев Ф.В.
atiana_marina@ukr.net

**Введение.** Слово «имидж» в наши дни пользуется большой популярностью. В переводе с английского «image» означает «образ», «облик», «изображение». Имидж – это стихийно или целенаправленно формируемый образ, производящий эмоционально-психологическое воздействие на окружающих.

**Цель и задачи исследований.** Целью исследования является изучение имиджа менеджера и механизмы его формирования. Среди основных задач исследования, можно выделить: изучение теоретических аспектов имиджа; определение элементов, составляющих имидж менеджера; выявление путей формирования имиджа менеджера.

**Результаты исследований.** Первые серьезные разработки, затрагивающие проблемы имиджа начались в 50-х гг. XX столетия в Европе, США и Японии. Имидж менеджера трактовался как целенаправленно создаваемый образ человека, наделенный определёнными качествами, которые наиболее соответствуют сложившейся ситуации, и направленный на привлечение внимания и создания позитивного общественного мнения.

Значение имиджа сложно переоценить, так как на создание благоприятного образа тратятся огромные усилия, средства, время. Что касается имиджа менеджера - это совокупное мнение клиентов, поставщиков, контрагентов, а также подчинённых о его профессиональных и личных качествах, которое даёт преимущества в трудовой деятельности. Впрочем, имидж не возникает сам по себе, а формируется под воздействием ряда факторов и является следствием преднамеренной, сознательной деятельности. К факторам, влияющим на имидж менеджера, относятся внешний вид человека, манеры общения; его осанку, позы и «язык тела»; его умения, действия, поведение в различных ситуациях; его окружение и организация, которую он представляет. Создание публичного образа рассчитано на то, чтобы привлечь внимание и сразу вызвать желаемую реакцию. Такая необходимость возникла в связи с большим числом контактов, в которые приходится вступать прогрессивному менеджеру. Имидж позволяет экономить драгоценное время и незамедлительно демонстрировать «товар лицом». Деятельность менеджера трудно представить без располагающего облика того, кто занимается организацией и общением с клиентами. Сегодня довольно непросто стать магнетически привлекательным менеджером, но еще больше возникает затруднений у того менеджера, который не стремится к достижению быть таковым. Конструирование позитивного имиджа менеджера, управление впечатлением, которое он производит на окружающих – очень сложный процесс, наука и искусство одновременно.

В ходе исследования было определено, что формирование имиджа менеджера может происходить двумя путями: стихийно (спонтанно) и преднамеренно. В первом случае это естественный процесс, проходящий без внешнего давления, одним из итогов которого является формирование яркой, гармоничной индивидуальности. Менеджер выступает той личностью, которой он является на самом деле. Имидж такого рода не требует изменений в том случае, если он гармонично сочетается с особенностями организационной культуры и занимаемой должности. Если же сложившийся образ не соответствует социальной роли, которую играет менеджер, ситуацию можно исправить, если активно предпринять меры по созданию образа, соответствующего ожиданиям окружающих. В таком случае имидж будет выступать в роли маски, а успех менеджера, стоящего за ней, будет зависеть от правильности подбора и совместимости с личностью, которой придётся её примерить. От этих двух факторов будет зависеть эффективность данной стратегии и скорость формирования

необходимого имиджа, его гармоничное сопоставление с человеком.

Искусственное формирование имиджа все чаще доверяют экспертам имиджмейкерам, обладающим ключевыми познаниями и методиками. Данная процедура очень индивидуальна и подразумевает целый ряд особых мероприятий и глубокую аналитическую работу.

Этапы целенаправленного формирования имиджа:

Анализ уже сформировавшегося имиджа. Для чего используют различные методы диагностики, в том числе опрос, анкетирование, наблюдение, фокус-группы.

Выявление достоинств и недостатков сложившегося имиджа. Исходя из задач, положительными чертами имиджа являются те, которые способствуют решению поставленных задач, а отрицательными — те, которые мешают их решению.

Определение мер нейтрализации отрицательных черт и усиления воздействия положительных. На этом этапе составляется программа работы с имиджем, которая впоследствии и реализуется.

При создании имиджа берут за основу разные образцы. Исследователи утверждают, что 92% производимого впечатления зависит от того, как человек выглядит и «звучит». Поэтому многие менеджеры осваивают актерский ликбез, изучая: искусство улыбаться; постановку голоса; технику жестов, мимики и поз. Успешному менеджеру присущи: знание теории и практики управления, трудолюбие, ответственность, коммуникабельность, проницательность и т.д. Менеджеру следует культивировать в себе эти качества, что позволит ему создать положительный профессиональный имидж и быть успешным специалистом.

**Выводы.** Определено, что имидж менеджера - это его образ, устойчивое представление об отличительных или исключительных характеристиках, придающих ему своеобразие и выделяющих его из ряда других людей.

Установлено, что элементами имиджа менеджера являются: манера поведения по отношению к клиентам, коллегам, подчинённым и руководителям, культура речи, манера общения, внешний вид, одежда и аксессуары.

Выявлено, что формирование имиджа менеджера может происходить двумя путями: спонтанно и целенаправленно. В первом случае имидж соответствует личности менеджера, отражает его индивидуальность. Второй путь предполагает искусственное формирование имиджа. В этом случае проводятся специальные мероприятия и процедуры с участием профессиональных консультантов (имиджмейкеров).

В формировании имиджа менеджера особо важную роль играет и его нравственная зрелость. Гуманность, справедливость, бескорыстность, совестливость – всегда остаются понятиями вечными.

Роль имиджа в деловом мире огромна. Это «волшебная палочка» делового человека. Имидж - это своего рода фирменный знак. Чем лучше он представлен, тем выше репутация человека. А она является ключом к решению многих жизненных и деловых проблем.

# ОЦЕНКА СТИМУЛИРУЮЩИХ ФАКТОРОВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРИМЕРЕ ГБУ РК «КРАСНОГВАРДЕЙСКИЙ ПСИХОНЕВРОЛОГИЧЕСКИЙ ИНТЕРНАТ»

Мерзлякова И.А.[1]
[1]*магистрант кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Димитриева С.Д.
irina.merzliakova@mail.ru

**Введение**. В статье рассмотрены основные стимулирующие факторы в системе управления персоналом для сотрудников государственного медицинского учреждения Республики Крым.

**Цель и задачи исследований.** Методом анкетирования оценить влияние стимулирующих факторов для сотрудников ГБУ РК «Красногвардейский психоневрологический интернат».

**Результаты исследований.** Особый интерес вызывают результаты анкетирования стимулов и антистимулов к эффективному труду с точки зрения их приоритетности и важности для различных категорий медицинских работников. Так, результаты опроса показали, что наиболее действенными факторами, которые побуждают медицинских работников хорошо работать, является осознание важности своего дела и интерес к труду -в 31,8% и 25,5% в их общей совокупности (таблица 1). Высокое стимулирующее действие имеет и создание широких возможностей для реализации медицинским персоналом имеющегося уровня профессионального мастерства (12,9%).

Таблица 1 – Стимулирующие факторы медицинских работников в системе управления персоналом, %

| Фактор | Врачи | Средний медицинский персонал | Младший медицинский персонал | Среднее значение |
|---|---|---|---|---|
| Понимание важности своего дела | 32,0 | 34,0 | 29,3 | 31,8 |
| Интерес к труду | 29,3 | 22,0 | 25,4 | 25,5 |
| Возможность реализовать свои профессиональные навыки | 20,7 | 17,3 | 0,7 | 12,9 |
| Высокая моральная оценка результатов труда со стороны руководства и коллег | 2,0 | 2,7 | 3,3 | 2,7 |
| Ожидание благодарности со стороны пациентов | 8,7 | 6,0 | 13,3 | 9,3 |
| Перспектива дальнейшего карьерного роста | 2,0 | 4,0 | 4,0 | 3,3 |
| Возможность получения премии | 3,3 | 9,3 | 16,7 | 9,8 |
| Жесткие требования к выполнению должностных обязанностей | 2,0 | 4,7 | 7,3 | 4,7 |

* Составлено автором

Ожидания благодарности со стороны пациентов и дополнительной материального вознаграждения от работодателя также выступают факторами, способными оказывать влияние на трудовое поведение медицинского персонала. Наряду с этим, медицинские работники проявляют определенную равнодушие к высокой моральной оценке результатов их труда коллегами и руководством и не считают жесткие требования по выполнению должностных обязанностей со стороны последнего такими, которые ощутимо стимулируют эффективную трудовую деятельность.

**Выводы**. Основным фактором, вызывающим ухудшение результатов труда, медицинский персонал признает крайне низкую оплату труда. Именно поэтому для улучшения функционирования системы управления персоналом необходимо разработать действенную систему стимулирования персонала, в частности такой составляющей как оплата труда.

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА ПЕРСОНАЛА В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Опришко Н.В.[1]
[1]*магистрант кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Плакса Ю.В.
naviop@mail.ru

**Введение.** Вопросы мотивации и стимулирования персонала были и остаются предметом исследования многих поколений ученых-экономистов. При этом ускорение экономического и инновационного развития государства, решение вопросов обеспечения экономики производительными силами ставят задачу создания и внедрения результативной системы стимулирования. Существующая в нашей стране система стимулирования труда пришла в противоречие с насущными потребностями общества. Особую актуальность эти вопросы приобрели в сфере охраны здоровья, где несовершенства в организации и оплате труда медицинского персонала начали сдерживать качественное выполнение возложенных на него задач по сохранению главной ценности производительных сил страны – здоровье нации. Проводимая в настоящее время в учреждениях здравоохранения кадровая политика не соответствует современным требованиям. Назрела необходимость совершенствования механизма стимулирования труда медицинского персонала.

**Цель и задачи исследований.** Цель работы – выявить состояние и основные тенденции системы стимулирования труда медицинского персонала в Республике Крым.

**Результаты исследований.** Под стимулированием эффективного труда в сфере здравоохранения будем понимать процесс внешнего воздействия (с помощью материальных, нематериальных и административных рычагов) на внутренние установки персонала (потребности, интересы, ценностные ориентации) с целью трансформации последних в направлении согласования личных интересов работников с интересами работодателя и потребителей медицинских услуг.

Основным элементом материального стимулирования является заработная плата, которая в здравоохранении включает должностной оклад (ставку) и различные доплаты и надбавки, предусмотренные действующим законодательством (за непрерывный стаж работы, квалификационную категорию, результат работы, совместительство, ученое звание и т.п.).

Следует отметить, что работа медицинского персонала имеет особенности, которые выделяют ее среди других сфер трудовой деятельности. В частности, она характеризуется высоким уровнем ответственности, сложности и творчества, часто имеет стрессовый характер, сопровождается умственным и нервным напряжением, высоким риском для здоровья, трудно поддается механизации. Результаты труда в сфере охраны здоровья

проявляются лишь через некоторый промежуток времени, не имеют прямой связи с объемом затрат на их достижение, носят нематериальный характер и трудно поддаются оценке. В связи с этим и система стимулирования медицинского персонала, в том числе и материального стимулирования, должна иметь свои специфические особенности.

К сожалению, в настоящее время при формировании системы стимулирования персонала на перечисленные специфические особенности работы медицинского персонала обращают очень слабое внимание. Это привело к ряду проблем, имеющих негативные последствия не только в сфере здравоохранения.

На 01.01.2015 года в государственном секторе системы здравоохранения Республики Крым работало 44306 человек, в том числе 7196 врачей (что составляет 16,2% в общей численности работников) и 16888 средних медицинских работников (38,1% в общей численности работников). Показатель обеспеченности населения врачами составляет 37,9 на 10 тысяч населения (для сравнения на федеральном уровне – 44,1); показатель обеспеченности средним медицинским персоналом на 10 тысяч населения – 90,0 (на федеральном уровне – 92,4). Коэффициент совместительства врачей в среднем по Республике Крым составил 1,17 при максимально допустимом федеральном показателе 1,2. Наблюдается острая нехватка отдельных категорий врачей. В настоящее время укомплектованность штатных врачебных должностей физическими лицами составляет 74%, укомплектованность штатных должностей среднего медицинского персонала физическими лицами составляет 92%, количество вакансий по врачебным специальностям – более 860 должностей. Укомплектованность штатных должностей участковой службы в республике составляет: участковыми терапевтами – 73,6%; участковыми педиатрами – 83,4%; врачами общей практики семейной медицины – 82,2%. Медицинские учреждения являются менее укомплектованы врачами по следующим специальностям: клиническая лабораторная диагностика – 38%, скорая медицинская помощь – 48%, судебно-медицинская экспертиза – 46%, эндоскопия – 61%, анестезиология-реаниматология – 64%.

Наблюдается неравномерность распределения врачебных кадров по территории республики. Так, например, в Раздольненском, Нижнегорском, Красноперекопском, Первомайском районах, г. Армянск укомплектованность штатных врачебных должностей составляет всего от 53% до 64%. При этом молодые специалисты работать в сельских районах чаще всего отказываются. Основные причины: неудовлетворительные условия труда, профессиональная изолированность и отсутствие возможностей для профессионального роста.

В медицинских учреждениях республики наблюдается «старение» кадров: 22% врачей имеют пенсионный возраст (более 60 лет) и 24% – возраст 51-60 лет.

Общая численность медицинских работников (как врачей, так и среднего медицинского персонала) на протяжении ряда лет постоянно уменьшалась. Снижение численности и недоукомплектованность штатных должностей в основном связана с низким уровнем заработной платы, необеспеченностью медицинских работников (прежде всего, молодых специалистов) жильем, отсутствием социальных льгот. Средняя зарплата в здравоохранении должна быть на уровне средней в отраслях промышленности. А медперсонал получает в 1,5-1,7 раза меньше.

Несмотря на все попытки улучшения ситуации (так, например, в России действует программа модернизации сферы здравоохранения) современные проблемы развития кадров здравоохранения в своей основе многогранны:

1) низким является престиж врачебной профессии;

2) очень слабо осуществляется стимулирование систематического повышения профессионального уровня, очень часто отсутствуют полноценные для этого возможности;

3) существенно отличаются условия работы медицинского персонала в городской и сельской местности;

4) низкой остается экономическая составляющая оценки врачебного труда;

5) нивелированы стандартами индивидуальные задатки личности врача,

оригинальность его профессионального мышления применительно к каждому пациенту. Стандарты в настоящий момент фактически стали тормозом, парализующим врачебное творчество и индивидуальный подход;

6) очень высоким является уровень морально-психологического напряжения в медицинских коллективах, особенно во взаимоотношениях с пациентами. Боязнь врачей в отношении санкций, практикуемых в настоящее время, чаще всего экономических, сделали их своеобразными заложниками пациентов. Санкции в этом случае парализуют инициативу в работе.

**Выводы.** Оплата труда работников здравоохранения в настоящее время не обладает достаточной стимулирующей функцией и не всегда обеспечивает воспроизводственную функцию заработной платы. Повышение эффективности труда медицинского персонала может быть достигнуто, во-первых, при условии адекватного выбора форм и методов стимулирования труда, во-вторых, целенаправленного и одновременного действия комплекса стимулов, призванных поощрять работников к профессиональному самосовершенствованию, улучшению результатов лечения, рационализации трудового процесса.

## ВЫЯВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРИМЕРЕ ООО «ЮГ-УНИВЕРСАЛСНАБ-2»

Паламарчук Н.С.[1]
[1]*магистрант кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ*
научный руководитель: к.э.н., доцент Димитриева С.Д.
nataliasergeevna1@gmail.com

**Введение.** В статье проанализирована система управления персоналом на предприятии ООО «Юг-универсалснаб-2», выявлены основные проблемы, существующие в кадровой политике организации.

**Цель и задачи исследования.** Выявить основные проблемы, существующие в системе управления персоналом в результате анализа основных показателей деятельности организации методом построения дерева проблем.

**Результаты исследования.** Результаты проведенного анализа засвидетельствовали положительную динамику численности и состава персонала, валовой прибыли, себестоимости продукции, производительности труда (по валовой прибыли); отсутствие отклонений от общепринятых правил построения организационной структуры; четкость распределения полномочий, влияния и ответственности среди должностных лиц; высокий уровень качества продукции и безопасности на рабочем месте, а также здоровья персонала.

Однако анализ подтвердил наличие слабых сторон исследуемого предприятия, к которым следует отнести: ухудшение структуры персонала предприятия, высокая текучесть кадров, может отразиться на снижении уровня обоснованности управленческих решений, и соответственно негативно повлиять на конкурентоспособность продукции, услуг и предприятия в целом; отрицательная динамика производительности труда; отсутствие практики адаптации новых сотрудников; низкая степень мотивированности персонала в первую очередь по причине низкого уровня заработной платы, отсутствие взаимосвязи между оплатой труда и достижением поставленных результатов, является неоднозначной ситуацией относительно прозрачности социально-трудовых отношений.

Указанные проблемные моменты в сфере управления персоналом (в первую очередь - низкий уровень заработной платы, несовершенство ее структуры, ограниченность перспектив профессионального и карьерного роста) привели к четко выраженной тенденции текучести персонала, которая обусловила убытки предприятия за счет ряда факторов. По

результатам оценки эффективности управления персоналом исследуемого предприятия построено дерево проблем в сфере эффективности управления персоналом по индикатору "текучесть персонала" (рис. 1). На исследуемом предприятии превышения естественного уровня текучести персонала в разрезе профессионально-квалификационных групп характерно для руководителей в

По оценкам специалистов, величина экономического убытка от текучести персонала, определенная с использованием показателей потерь, вызванных перерывами в работе; потерь, вызванных снижением производительности труда у работников перед увольнением; расходов на проведение подбора персонала в результате текучести; расходов, обусловленных необходимостью обучения и повышения уровня квалификации новых работников; потерь, вызванных недостаточным уровнем производительности труда новых работников; потерь от брака работников начинающих в среднем за год составляет около 50% среднегодовой выработки в расчете на одного работника.

С учетом особенностей исследуемой организации как субъекта малого бизнеса, предложен комплекс мер, направленных на уменьшение текучести персонала (табл. 3.1). По нашему мнению, практическое значение предложенных для исследуемого предприятия мероприятий по снижению текучести персонала заключается в том, что низкая текучесть персонала и высокие конечные результаты деятельности являются звеньями одной цепи: низкая текучесть персонала - высокая производительность труда – высокие показатели прибыли.

Рисунок 1 - Дерево проблем в сфере управления персоналом ООО «Юг-универсалснаб-2»

**Выводы.** Основной приоритет следует отдавать заработной плате как основному показателю повышения производительности труда, что в свою очередь будет снижать уровень текучести персонала и благоприятствовать повышению эффективности управления персонала. Эффективная компенсационная политика в части материальных вознаграждений может быть построена на основе синтеза теории грейдов и ключевых показателей эффективности.

# КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРИМЕРЕ ОТЕЛЯ УРОВНЯ 5*

Паздникова О.И.[1]
[1]*магистр кафедры управления персоналом и экономики труда*
*Института экономики и управления КФУ им.В.И. Вернадского*
научный руководитель: зав. кафедрой, д.э.н., доцент Резникова О. С.
os@crimea.com

**Введение.** Службы управления персоналом, как правило, имеют низкий организационный статус, являются слабыми в профессиональном отношении. В силу этого они не выполняют целый ряд задач по управлению персоналом и обеспечению нормальных условий его работы. Важнейшие в их числе: социально-психологическая диагностика; анализ и регулирование групповых и личных взаимоотношений, отношений руководства; управление производственными и социальными конфликтами и стрессами; информационное обеспечение системы кадрового управления; управление занятостью: оценка и подбор кандидатов на вакантные должности; анализ кадрового потенциала и потребности в персонале; маркетинг кадров; планирование и контроль деловой карьеры; профессиональная и социально-психологическая адаптация работников; управление трудовой мотивацией; правовые вопросы трудовых отношений; психофизиология, эргономика и эстетика труда.

**Цель и задачи исследований.** Целью исследования является рассмотрение концепции управления персоналом как системы теоретико-методологических взглядов на понимание н определение сущности, содержания, целей, задач, критериев, принципов и методов управления персоналом, а также организационно-практических подходов к формированию механизма ее реализации в конкретных условиях функционирования организаций. Задачи: выявление стилей оперативного управления персоналом, определение особенностей человеческих отношений, которые сложились на предприятии в зависимости от производства, условий труда и вида выпускаемой продукции или услуг.

**Результаты исследований.** Проблемам организации системы управления персоналом персонала посвящены исследования как отечественных ученых - Беляцкого Н. П., Виханского О. С., Кибанова А., так и зарубежной экономической мысли – Шумпетера Й., Алама М.С., Фримана С., Нельсона Р. и Винтера С. Однако, единого подхода к организации управления персонала для всех организации существовать не может.

Квалификация и подбор персонала. Для всех должностей Компании в соответствующей Должностной инструкции определена квалификация должности (или требования к должности). Инструкции разработаны для каждой должности всех подразделений, и хранятся в Отделе персонала Компании. Отдел персонала несет ответственность за актуальность информации, содержащейся в Должностной инструкции.

С сотрудниками заключается Трудовой договор, с сотрудниками, которые принимаются на работу временно (на сезон) – Срочный Трудовой договор. Трудовой договор регулирует отношения между Компанией и сотрудником и оформляется в соответствии с ТЗ РФ. Квалификация сотрудника подтверждается один раз в год.

Численность персонала Компании должна соответствовать уровню гостиничных комплексов 5 звезд и не должна превышать расчетное количество гостей в три раза (на одного гостя планируется 3 человека обслуживающего персонала, с учетом административного и управленческого персонала Компании).

Расчета численности линейного персонала подразделений основной деятельности и службы эксплуатации производится на основе норм обслуживания.

Расчет численности административного и управленческого персонала, в том числе в подразделениях основной деятельности, производится на основе норм численности.

Ключевой особенностью Компании является изменение численности персонала в разные сезоны. В Компании предусмотрено три сезона: низкий сезон (январь-март, ноябрь, декабрь); средний сезон (апрель, май, сентябрь, октябрь); высокий сезон (июнь-август).

В Компании организован учет рабочего времени. Для учета отработанного времени каждый сотрудник использует пропуск, который идентифицирует сотрудника и фиксирует время начала и окончания работы. Началом работы считается время, когда сотрудник приступил к выполнению своих функциональных обязанностей. Окончанием работы – завершение выполнение функций, установленных рабочим заданием на смену и должностной инструкцией.

Оплата труда базируется на данных учета отработанного времени. Система оплаты труда определяется следующими документами: коллективным договором; положением об оплате труда; положением о премировании.

Система оплаты труда базируется на окладах, установленных для каждой должности или тарифных часовых ставках.

**Выводы.** Система управления персонала в организации является системообразующим звеном в общей политике Компании.

В условиях специфичности деятельности ООО «ЭТЦ в Парковом» следует предусмотреть особую систему управления персоналом. Ее особенность должна заключаться в формировании надлежащего статуса сотрудников. Серьезное внимание должно уделяется адаптации и дальнейшему развитию персонала.

Предложенные изменения содержат в себе несколько новых веяний – например, методика расчета численности персонала с учетом сезонности, система оплаты труда с учетом сезонности и результатам деятельности каждого сотрудника.

Единого подхода к организации управления персоналом для всех организации существовать не может. Именно поэтому этот вопрос будет актуален всегда и для всех организаций, каким видом деятельности они бы не занимались.

## МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

Петренко Е.Д.[1]
[1] *студентка кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Плакса Ю.В.

**Введение.** В современном управлении персоналом все большее значение приобретают мотивационные аспекты. Одной из сложнейших сторон управления организацией считается управление персоналом, особенно управление мотивацией труда работников организации.

Актуальность темы статьи. В наше время вопрос мотивации персонала становятся актуальными для любой организации. Эффективная коллективная работа специалистов может способствовать процветанию и развитию организации, реализации стоящих перед ней целей. Поэтому мотивация сотрудников занимает одно из центральных мест в управлении персоналом. Проблема плохого стимулирования персонала является проблемой всего мира. Один из знаменитых японский менеджер Акио Морита обращал внимание руководства на необходимость учитывать внутренние мотивы работников к труду: «Людям нужны деньги, но они хотят получать удовольствие от своей работы и гордиться ею». Именно поэтому, новейшие технологии требуют новых, подходящей современному миру методов мотивации работников.

**Цель и задача исследований.** Целью является изучение мотивации персонала. В ходе исследования поставлены следующие задачи:

- рассмотреть теоретико-методологические аспекты мотивации персонала;
- изучить элементы мотивации;
- рассмотреть виды мотиваций.

**Результаты исследований.** Существует множество мнений по поводу того, что же такое мотивация. Изучив разные подходы к определению данного понятия, можно сказать, что мотивация – это готовность человека приложить максимум усилий для достижения целей

организации, в свою очередь, обусловленное возможностью организации удовлетворить некоторые потребности работника. Таким образом, мотивацию в организации можно трактовать как побуждение членов организации к действию. С одной стороны, это внешнее побуждение, а с другой – самопобуждение.

Мотивация в организации может рассматриваться в двух аспектах: как функция управления, когда мотивация представляет собой процесс побуждения к деятельности, что можно соотнести с понятием «стимулирование»; как сила, побуждающая к действию, когда понятие «мотивация» сходна с значительно более широким понятием «мотив», к которому относятся все компоненты внутреннего побуждения к деятельности: потребности, интересы, ценности, инстинкты, влечения, эмоции, идеалы.

Среди элементов мотивации главными можно назвать следующие:

- процесс мотивации – это процесс появления потребностей, поиска путей их удовлетворения и, соответственно, выполнение действий за получение вознаграждения.
- мотивационная структура – это совокупность мотивов, на которых основывается деятельность человека.
- мотивирование – это процесс влияния на человека для его побуждения к выполнению определенных задач.
- потребности – это то, в чем нуждается человек, для нормального функционирования и развития.
- стимулы – это те причины, которые подталкивают к тому или иному поведению человека. Это то, что вдохновляет или побуждает интерес.

Рассмотрим виды мотивации. Основными видами являются материальная мотивация, трудовая и статусная.

Материальная мотивация - стремление к достатку, более высокому уровню жизни - зависит от уровня личного дохода, его структуры, дифференциации доходов в организации и обществе, действенности системы материальных стимулов, применяемых в организации.

Трудовая мотивация порождается непосредственно работой, ее содержанием, условиями, организацией трудового процесса, режимом труда. Это внутренняя мотивация человека, совокупность его внутренних движущих сил поведения, связанных с работой как таковой. Безусловно, каждый работник испытывает потребность в содержательной, интересной, полезной работе, заинтересован в определенности перспектив должностного роста, чувствует самоуважение, если результаты его труда оцениваются высоко. В целом трудовая мотивация связана, с одной стороны, с содержательностью, полезностью непосредственно труда, а с другой - с самовыражением, самореализацией работника.

Статусная мотивация является тем, что движет человеком в стремлении улучшить свой социальный статус, подняться по карьерной лестнице, выполнять более важную и ответственную работу. Кроме того, человеку может быть свойственно стремление к лидерству в коллективе, более высокому неофициальному статусу, а также стремление стать признанным специалистом, пользоваться авторитетом.

**Выводы.** Таким образом, в ходе исследования было выявлено, что мотивация – это – готовность человека приложить максимум усилий для достижения целей организации, в свою очередь, обусловленное возможностью организации удовлетворить некоторые потребности работника.

В процессе изучения элементом мотивация, выявлены ключевые, и, по моему мнению, самые главные: процесс мотивации, мотивационная структура, мотивирование, потребности и стимулы.

Так же, самыми распространёнными видами мотиваций являются: материальная мотивация, трудовая и статусная. Так же, из трех перечисленных выделяют материальную мотивацию.

# ЭФФЕКТИВНАЯ МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА

Писанко В.А.[1]
[1]*магистрант кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., профессор Зиновьев. Ф.В.
vladislav_pisanko@mail.ru

**Введение.** Характерной чертой управления персоналом является значимость и ценность личности сотрудника. В связи с чем возникает оригинальный образец взаимоотношений менеджера с членами коллектива. Эти отношения опираются на понимание мотивационных установок сотрудников и действенных способов взаимодействия.

**Цель и задачи исследований**. Автор раскрывает причины, мотивирующие персонал работать с высокой результативностью и эффективностью.

**Результаты исследований.** Способы мотивирования персонала организации довольно часто являются слабо действенными и потому неспособны осуществлять запланированные задачи. Главной причиной этого считается недостаток профессионализма менеджеров.

Для устранения этого недостатка необходимо учитывать следующие положения:

понять, что персонал может пребывать мотивирован целями, не связанными с их работой;

научить подчинённых определять меру проделанной работы;

задавать вопросы персоналу об итогах их труда;

отслеживать степень мотивации собственных работников;

объяснять поставленные цели предельно понятно;

осуществлять вознаграждение персонала за личный вклад на рабочем месте;

разъяснить персоналу порядок вознаграждения.

Основным принципом рассмотрения эффективности мотивации персонала считается беспристрастность. Принятые эффекты в процессе работы обязаны приносить четкое понятие о вкладе конкретного работника и системе мотивации труда, отвечать их отдаче и ожиданиям управления. В задачах контролирования условий труда нужно вовремя осуществлять исследование организации мотивации труда персонала. Повторное рассмотрение удовлетворения работой персонала предприятия помогает обнаружить ошибки, в управление персоналом и установить вспомогательные стимулы. Мотивация персонала повышается, от увеличения объема предоставляемых услуг и льгот.

Для обеспечения роста производительности и эффективности труда, руководству предприятий следует вводить в практику управления факторы, влияющие на мотивации более высокого порядка. Это ответственность и возможность самостоятельного принятия решения, положительная оценка достижений, высокий уровень социальной поддержки, различные моральные поощрения.

Для этого от руководства предприятия требуется понимание функционирования мотивационного механизма, а при разработке. направлений повышения трудовой мотивации - варьирование методами мотивации. Лучше всего стимулирует сотрудников к эффективной работе справедливая оценка руководством качества их работы. Но, если это сделано с опозданием и если труд всех оплачивают одинаково, не учитывая индивидуальные результаты, то успеха ждать бесполезно.

**Выводы.** Рекомендованные правила дают возможность анализировать и оценивать воздействие разных способов стимулирования персонала предприятия для эффективного труда, что приводит к повышению трудоспособности и эффективному результату.

# АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

Поталов В.А.[1]
[1]*студент кафедры управления персоналом и экономики труда*
*Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Якушев А.А.
potalov2011@mail.ru

**Введение.** Актуальность исследования связанна в первую очередь с тем, что этапы адаптации обязаны облегчить внедрение новых сотрудников в имеющийся сплоченный механизм. Адаптация является важнейшим составным элементом, подготовка персонала будет отображается на работоспособности организации, то как быстро она будет достигать своей цели. Методы должны содействовать покрытию потребностей в необходимом количественном высококвалифицированном персонале.

Также методы взаимодействия значительно ускорят введения новых сотрудников в жизнь организации, что поспособствует активизации творческого потенциала и увеличению работоспособности давно работающих сотрудников.

Для руководителя компании эта информация поможет узнать, эффективно ли он взаимодействует с новым работниками, сплочен ли его коллектив, понять степень его развития.

**Цель и задачи исследований.** Цель - проанализировать систему адаптации персонала в организации. Задачи:

1. Эффективное внедрение новых кадров;
2. Снижение текучести кадров;
3. Мотивация сотрудников, повышение КПД с поиском скрытого потенциала;
4. Сплоченность коллектива.

**Результаты исследований**. Мероприятий по адаптации новых сотрудников в нашей стране не воспринимается кадровыми службами и другими работниками с персоналом серьёзно вследствие чего образуется текучесть кадров или создает проблему сплоченного коллектива, что не содействует эффекту синергии. Огромное количество организаций не имеют даже базовой программы адаптации персонала. В связи ростом числа сотрудников, остается либо осваивать новые навыки, либо менять свою должность или коллектив, что создает проблему еще больше.

Система управления адаптацией в организации представляет собой непростую и важную задачу. Самыми эффективными можно назвать ставшие уже «классическими» этапы:

Нулевой этап. Первый этап, на нем происходит знакомство новичка с сотрудниками компании, организация его рабочего места, назначение координатора, документальное обеспечение. Сюда входит: знакомство с историей создания и функционирования компании, её устройством, целями и задачами, главной миссией, продукцией, порядками, правилами организационной культуры.

Этап обучения. Этап включает конкретную постановку задач, касающиеся его обязанностей и значимость его деятельности в жизни организации.

Этап Практики. Новичка внедряют в рабочую обстановку в качестве наблюдателя, затем предлагают выполнять свои прямые обязанностипод наблюдением куратора.

Этап похождения испытательного срока.

Под наблюдением куратора, оценивается деятельность нового сотрудника, его сильные и слабые стороны, взаимодействие с предметами труда, коммуникация с коллективом, после чего можно констатировать о прохождении или не прохождения испытательного срока.

Методы являются набором средств, помогающих добиться нужных результатов:

Кураторство (помощь новому сотруднику войти в курс дела, влиться в новый или уже сформированы коллектив, консультирование и контроль на первых этапах его деятельности,

более опытным сотрудником).

Тренинги и обучение (направление на повышение квалификации, улучшение определенных навыков, таких как: коммуникация с коллективом, развитие красноречия, избавление боязней выступлений на публике, подготовка презентаций, поведение в стрессовых и чрезвычайных ситуациях)

Общение (личные беседа нового сотрудника с управляющими работниками, непосредственным руководителем, директором, отделом кадров).

Специализированные программы (специально созданные программы для укрепления команднойсплоченности, укреплению коллектива).

Другие методы (тестирование, аттестация)

**Выводы.** Адаптация - это долгий процесс, его длительность зависит от личных качеств сотрудника и от того, насколько эффективно проводились адаптационные мероприятия непосредственным куратором или руководителем. Успешное освоение профессиональных умений и навыков было бы невозможно, если сотрудник не понимает свою роли в организации, не разделяет ее установок и ценностей, не видит цели в своей деятельности и испытывает трудности в коммуникации с другими работниками. Все этапы и методы помогут сотрудника почувствовать себя частью компании, чем больше сил вкладывается, тем сильнее отдача. В дальнейшем компания воспитает надежных высококвалифицированных сотрудников, сплоченный коллектив, что непременно отразится не только на КПД каждого, но и сложит положительный имидж компании.

## РОЛЬ АНТРОПОЛОГИЧЕСКИХ И ФИЗИОЛОГИЧЕСКИХ ТРЕБОВАНИЙ К ОРУДИЯМ ТРУДА

Севастьянова О.В.[1], Колибабчук К.К.[2]

*[1]к.э.н., старший преподаватель кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

*[2] студент кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

sevastyanova81@yandex.ru

**Введение.** Сегодня человеческий труд дошел до своего максимально упрощенного состояния, в частности и в сфере управления. Следует учитывать тот факт, что хоть и физически интенсивный труд актуален и важен, он все-таки упрощается при помощи использования усовершенствованных орудий труда. Орудия труда – незаменимые инструменты выполнения трудовых функций работниками организаций и предприятий.

Однако, не всегда орудия труда или автоматизированное рабочее место соответствует стандартам, необходимым для поддержания нормальной работоспособности, а также физического здоровья работника. При неправильной организации рабочего места или при неправильном составлении макета инструмента труда существует значительный риск ухудшения здоровья сотрудников, снижения работоспособности. Именно поэтому вопрос антропометрических и физиологических требований к орудиям труда важен. Часто на предприятиях большой процент людей страдает от того, что руководство не желает учитывать нормативы, установленные государством, а опирается лишь на ценовые показатели стоимости орудий труда. Однако следует осознавать, что политика предприятия такого рода не может привести к успешному функционированию самого предприятия, и также его работников.

**Цель и задачи исследований.** Целью данной работы является изучение роли антропометрических и физиологических требований к орудиям труда. Задачи работы: особенности взаимодействия человека и орудия труда в целом; функций, выполняемых человеком; классификацию НИИ труда производственной обстановки.

**Результаты исследований.** Прежде чем перейти к вопросу изучения требований антропологического и физиологического характера, необходимо обратить внимание на особенности взаимодействия человека и орудия труда в целом. Взаимодействие человека инструментов труда в процессе выполнения трудовых функций может быть выражено содержанием труда. Данное взаимодействие состоит из набора трудовых функций. Данный набор определяет совокупность выполняемых человеком действий. Существует ряд функций, выполняемых человеком:

- энергетическая функция - функция, когда работник приводит в действие непосредственно орудия труда;
- технологическая функция, когда работник соединяет предмет своей трудовой деятельности и орудием труда, при этом проводя редактирование параметров предмета труда;
- контрольно-регулирующая функция, которая тесно взаимосвязана с наблюдательной и контрольной функцией
- управленческая функция, связанная с подготовкой производства и реализацией производственного процесса.

Основными функциями в современном мире становятся контрольно-регулирующие и управленческие.

Актуальность системы «человек-машина-среда» может быть определена исключительно эргономическими требованиями к орудиям труда. Именно эти требования и могут на законном уровне установить основные свойства и характеристики орудий труда.

В соответствии с классификацией НИИ труда все элементы производственной обстановки подразделяются на три группы:

- санитарно-гигиенические, определяемые эргономическими требованиями к орудиям труда в комплексе, включая природно-климатические условия внешней среды, особенно в строительстве, сельском и лесном хозяйстве, добывающих отраслях;
- эстетические, формирующие у человека отношение к трудовой деятельности на основе культуры производства, внешнего строения, выразительности и целостности композиции изделий, орудий труда и интерьеров и создающие для человека функциональный, психологический и бытовой комфорт;
- социально-психологические, определяемые социально-психологическим климатом в коллективе, дисциплиной труда, формой управления и объемом информации о результатах трудовой деятельности.

Соблюдение эргономических требований к орудиям труда и создание благоприятной производственной обстановки непосредственно ведет к более эффективному использованию рабочего времени, росту производительности труда.

Соответствие конструкции производственного оборудования организации рабочего места антропометрическим и физиологическим данным человека приводит к тому, что на предприятии прослеживается тенденция к более рациональному взаимодействию между человеком и орудием труда, а это в свою очередь в состоянии привести к значительным повышениям уровня работоспособности и эффективности трудовой деятельности каждого сотрудника на предприятии.

Рабочее место может и обязано обеспечить возможность каждого сотрудника удобного выполнения работ. Работы могут проводиться в трех основных категориях положения на рабочем месте: в положении сидя, стоя или сидя и стоя. Определение рабочей позы в свою очередь характеризуется условиями трудового процесса. Также необходимо учитывать и конструкцию производственного оборудования. Конструкция оборудования обязательно включает в себя учет физиологической тяжести работ, а также площадей рабочего места и степень активности и динамичности движений при выполнении работником своих трудовых функций. Это свидетельствует о том, что любые телодвижения, будь они высокоамплитудными или низкоамплитудными должны учитываться при выставлении основных критериев формировки и подготовки рабочего места, а также орудий труда.

Также необходимо учитывать и степень допущения погрешностей машинами при совершении работы, уровень загруженности человека и ряд других факторов, определяющих трудовую функцию рабочего. Еще одним немаловажным пунктом является анализ и учет физического состояния и параметров работника. Если работник имеет заболевания, то необходимо индивидуально разрабатывать целые планы и макеты по организации рабочего места, а также инструментов и выполнять данные инструменты и места под заказ.

Именно такой серьезный подход будет способствовать эффективному распределению трудовых ресурсов на предприятии, а также максимальному извлечению пользы из трудового потенциала каждого сотрудника.

**Выводы.** Актуальность данной темы определена тем, что для человека здоровье – это главная ценность, так как именно оно помогает ему занимать активную жизненную позицию. Работа в правильных с физиологической точки зрения условиях позволяет человеку наслаждаться трудовым процессом, что положительно сказывается как на его психологическом состоянии, так и на эффективности трудовой деятельности.

## ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ ЧЕРЕЗ ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА

Шабовта А.В.[1]
[1]*магистрант кафедры управления персоналом и экономики труда*
*Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Ганиева А.К.
ag77@bk.ru

**Введение.** Основателями человеческого капитала как системной концепции Т. Шульц и Г. Беккер, которые ключевую роль отводили инвестициям в человеческий капитал. Очевидно, что инвестиции средств превращают ресурс в капитал, Инвестиции в повышение человеческих способностей ведут к росту производительности труда, к росту доходов, в т.ч. к росту заработков работника.

Сторонники теории человеческого капитала разработали количественные методы анализа эффективности вложений в образование, медицинское обслуживание, подготовку на производстве, миграцию, рождение и уход за детьми и их денежной отдачи для общества и семьи. Главное внимание в этом анализе уделяется производимым способностям человека и дифференциации доходов, вызываемой различными уровнями инвестиций в их производство.

**Цель и задачи исследований**. Цель данного исследования – обоснование и критический анализ целесообразности инвестиций в развитие персонала и определения потребности в подготовке и переподготовке персонала. Для достижения цели в работе формируем следующие задачи: исследовать современные подходы относительно человеческого капитала и развития персонала; провести анализ структуры инвестиций в человеческий капитал; и изучить зарубежный опыта развития персонала через обучение.

**Результаты исследований.** Большинство основоположников теории человеческого капитала сводятся к тому, что люди увеличивают свои способности производителей и потребителей путем инвестиций в самих себя, а значительный рост капитальных вложений в человека изменяет структуру его доходов. Поэтому человеческий капитал представляет собой не врожденные, а накопленные свойства человека. Человек не может родиться с уже готовым капиталом. Его необходимо создать в процессе жизнедеятельности каждого индивидуума.

Затраты на обучение обычно производятся в течение сравнительно короткого промежутка времени и бывают довольно высокими.

Обучение связано со значительными материальными расходами, поэтому формирование и контроль за выполнением бюджета является важнейшими элементами

управления обучением. На величину бюджета влияют два фактора - потребности компании в учебе и ее финансовое состояние. Высшее руководство определяет, сколько может быть потрачено на обучение персонала в течении следующего года, и, сопоставляя размер бюджета с выявленными потребностями, устанавливает приоритеты в профессиональные обучения. Наличие полной информации о связанных с профессиональным обучением расходах дает возможность принять оптимальное решение о методе проведения обучения.

Программы повышения квалификации и планы переподготовки и обучения работников вторым профессиям организации разрабатываются на основе типовых учебных планов и программ для подготовки новых сотрудников по соответствующим направлениям подготовки. Во время выбора форме методов обучения персонала организации следует принимать во внимание их влияние на группы обучаемых слушателей.

Под профессиональным обучением понимают любую деятельность, проводимую для развития и поддержки ключевой компетенции персонала, необходимой для выполнения работы в настоящее время или для развития потенциала персонала в будущем. Точнее, профессиональное обучение – это процесс непосредственной передачи новых профессиональных навыков и (или) знаний сотрудниками организации. В идеале профессиональное обучение призвано также передавать работникам информацию о текущем состоянии дел в компании, содействовать развитию в них понимания перспектив развития организации и основных направлений ее стратегии, а также повышать уровень трудовой мотивации персонала в новых условиях экономики знаний.

На основе определения потребности в обучения на предприятии служба управления персоналом формулирует конкретные цели каждой учебной программы. Цели профессионального обучения должны быть конкретными и специфическими; ориентированными на получение умений и практических навыков, которые поддаются оценке в процессе и по окончании обучения, поскольку в этом случае можно оценить эффективность подготовки персонала.

**Выводы.** Таким образом, можно сказать, что формирование эффективного развития персонала является важным фактором успешной деятельности предприятия. Развитие персонала – это не только организация обучения и повышение квалификации, но целенаправленное планирование движения сотрудников.

Развитие персонала принадлежит к одним из основных показателей прогрессивности общества и является решающим рычагом научно-технического прогресса. Поэтому в странах с развитой рыночной экономикой все больше компаний инициируют осуществление непрерывного развития персонала своих предприятий. Планирование и организация развития персонала являются важными функциями управления персоналом, использование этого опыта является важным условием обеспечения постоянного экономического роста.

## ЗНАЧЕНИЕ ФАКТОРОВ УСЛОВИЙ ТРУДА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ОТНОШЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА К ТРУДУ

Шостик В.Д.[1]
[1]*студентка кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., старший преподаватель Севастьянова О.В.
sevastyanova81@yandex.ru

**Введение.** Рабочее место человека – это важнейший фактор производства. Если место будет удобное, модернизированное и комфортное для работника, то лучше и качественнее будут плоды его работы. Так же на сегодняшний день нередки случаи стресса и утомления, поэтому очень важно чтобы все нормы условий труда были максимально соблюдены на благо работника.

**Цель и задачи исследований.** Целью работы является рассмотрение основных факторов условий труда. Задачи: описание основных характеристик условий труда и стадий работоспособности человека в их взаимосвязи.

**Результаты исследований.** Чтобы добиться успеха в трудовой деятельности нужны не только опыт и способности в выбранной сфере, но и положительное отношение человека к труду.

По мнению российского социолога В.А. Ядова отношение к труду тесно связаны с такими характеристиками условий труда:

характер труда (механический, физический, умственный, творческий и прочее);

содержание труда (особенности конкретного вида труда);

особенности личности.

Кроме этого, по нашему мнению, необходимо учитывать и стадии работоспособности человека:

Можно выделить 4 стадии работоспособности человека:

1) фаза вырабатывания;

2) фаза оптимального выполнения деятельности;

3) фаза утомления;

4) фаза конечного порыва (при высокой мотивации).

Работоспособность человека колеблется в течении суток и это обусловлено психологической и физической приспособленностью организма к 24-часовому ритму жизни. При этом наиболее активен человек становится до полудня, с 12 до 15 часов дня активность понижается, и самая низкая активность наблюдается между 24 и 5 часами. Но есть люди с перестроенным ритмом жизни и это обусловлено определенными условиями:

если человек проживает или работает с людьми нарушенного ритма жизни;

если существует возможность отдыха в любое время суток без помех от света, шума и пр.

Также следует учитывать, работоспособность колеблется в течении недели. В понедельник работоспособность значительно ниже, потому что это первый день после выходного дня. В середине недели работоспособность улучшается, а к концу недели падает.

Длительность фазы, в которой находится работоспособный человек, зависит от его состояния – благоприятного или неблагоприятного. Состояние формируется в результате взаимодействия объективных факторов (условий труда, продолжительности, интенсивности трудовой нагрузки и пр.), внешних факторов и психофизиологических ресурсов человека:

возрастные особенности;

состояние человека;

телосложение;

тип темперамента;

уровень развития психических функций и процессов (мышление, память, внимание и пр.);

личностные особенности (волевые качества, направленность).

Благоприятная работоспособность предполагает наличие оптимального продуктивного состояния. Внешне работа выполняется без напряжения, быстро и легко, но тут не обойтись без сосредоточенности внимания и активизации психический процессов и движений. Так же для этого необходимо спокойное эмоциональное состояние, направленность на дело и бодрость.

В психологии труда рассматривается прежде всего субъективный аспект, подразумевающий взаимосвязь стимулов, мотивов и потребностей трудовой деятельности.

**Выводы.** Результативность трудовой деятельности находится в зависимости не только от уровня подготовленности к ней сотрудника, но и от его отношения к труду. Оптимальный подход к труду фиксируется на основании удовлетворение в ходе рабочей деятельности существенных в интересах человека нужд, создание обстоятельств с целью формирования положительной мотивации работы с помощью стимулирования рабочей деятельности.

Эффективность профессиональной работы человека зависит от его отношения к труду, а не только от степени подготовленности. Положительное отношение к трудовой деятельности обуславливается удовлетворением значимых для человека потребностей в процессе трудовой деятельности, а также созданием благоприятных условий для развития мотивации труда.

## НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ООО «ГАРАНТ-СТРОЙ-СЕРВИС» НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ

Смирнов Д.В.[1]
[1]*магистрант кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Верна В.В.

**Введение.** На сегодняшний день залогом успешного развития предприятия является стратегическое управление персоналом, в котором, по мнению автора, основным направлением является именно развитие персонала. Однако современная практика управления демонстрирует отсутствие заинтересованности руководящих кадров в развитии работников, стимулировании их профессионально-квалификационного роста. Нивелирование данной проблемы обычно объясняется нехваткой средств на внедрение программ развития персонала, а также непониманием стратегического значения данного направления управления персоналом как предпосылки успешного долгосрочного развития предприятия.

**Цель и задачи исследования.** Главной целью этой работы является определение системы ключевых компетенций, влияющих на формирование и выбор стратегии управления персоналом строительного предприятия.

**Результаты исследования.** С позиций современности приоритетным и инновационным направлением разработки бизнес-стратегий предприятия в контексте стратегического управления является формирование компетентностно-ориентированного подхода, когда предприятие рассматривается как социальный институт, главной характеристикой которого являются компетенции, и именно они становятся основным источником обеспечения конкурентоспособности предприятия.

Главным ресурсом стратегического развития компании в условиях «новой экономики» становятся не внешние статичные, естественные и социально благоприятные для развития компании факторы, являющиеся традиционными для индустриального общества, а интеллектуальный капитал, креативный потенциал модернизации персонала, уникальные организационные знания, инновации на всех стадиях создания товара (услуги) до движения его от производителя до потребителя. Таким образом, устойчивое конкурентное преимущество компании – это обеспечение постоянного преимущества над конкурентами за счет динамики функциональных свойств по ряду следующих признаков продукции: потребительская ценность, уникальность, новизна.

Определение внешних и внутренних признаков ключевых компетенций имеет влияние на общий выбор стратегии развития предприятия.

«Поиск» ключевых компетенций строительного предприятия связан с определением новых производственных возможностей, расширением целевого рынка, с поиском инновационных производственных и управленческих технологий, поиском и развитием персонала, обладающего уникальными навыками, способностями и опытом.

Более того, оценка производственного персонала только через призму количественных показателей результативности труда является достаточно устаревшей методикой, что крайне негативно сказывается на эффективности использование работников и снижает общий уровень результативности функционирования предприятия. Этого также требует интенсификация таких процессов, как инновационность, высокая наукоемкость

современного производства, внедрение на предприятиях системы и технологии управления качеством. В этих условиях роль обычного сотрудника как элемента производственной системы, стремящейся к повышению эффективности производства, существенно важнее, чем в традиционной системе производства, где рабочий персонал должен просто выполнять производственный план. Именно поэтому для современного руководства развитие компетенций производственного персонала является актуальным стратегическим направлением управления.

Перечень компетенций, которыми должен, по мнению автора, обладать персонал строительного предприятия для успешного выполнения профессиональных задач и успешной реализации стратегических целей управления, приведен в таблице 1.

Таблица 1 - Перечень компетенций управленческого персонала строительной компании ООО «Гарант-Строй-Сервис»

| Группа компетенций | Перечень компетенций |
|---|---|
| Корпоративные | 1. Понимание стратегии и специфики деятельности. |
| | 2. Ориентация на качество труда. |
| | 3. Направленность на результат. |
| | 4. Приверженность целям предприятия. |
| Профессиональные | 1. Знание нормативных стандартов труда. |
| | 2. Уровень профессиональной подготовки. |
| | 3. Владение компьютерными технологиями. |
| | 4. Навыки планирования и организации собственного труда. |
| | 5. Сложность выполняемых заданий. |
| | 6. Эффективное использование рабочего времени. |
| | 7. Соблюдение сроков выполнения работ. |
| | 8. Наличие брака в работе. |
| | 9. Соблюдение техники безопасности. |
| | 10. Стремление к профессиональному росту. |
| Поведенческие | 1. Ответственность. |
| | 2. Самостоятельность. |
| | 3. Адаптивность. |
| | 4. Настойчивость в достижении целей. |
| | 5. Авторитет в коллективе. |
| | 6. Работа в команде (навыки построения взаимоотношений). |
| | 7. Инициативность. |
| | 8. Дисциплинированность. |

Вышеупомянутый набор компетенций может быть дополнен или изменен с учетом специфики деятельности предприятия и индивидуальных особенностей, выполняемых работником задач, его категории, однако должен быть обязательно скорректирован согласно стратегическим целям развития предприятия.

**Выводы**. Таким образом, предложенная автором формула расчета комплексного интегрального показателя уровня развития персонала и указанный перечень компетенций, которыми должен обладать производственный персонал, приемлемы для руководства в процессе стратегического управления персоналом и предприятием в целом.

# СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Супрунец Н.В.[1]
[1]*студент кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Аметова Э.И.
380665805419@mail.ru

**Введение.** В настоящее время Российская Федерация, как и многие другие страны мирового сообщества, находятся в состоянии глубокого системного экономического кризиса, который привел к спаду производства, росту инфляции, увеличению безработицы. Кризис охватил практически все отрасли производства в виду их тесных смежных связей, но особенно повлиял на сферы, осуществлявшие деятельность без поддержки государства. Все это привело к повышению социальной напряженности, обострению отношений, увеличению конфликтов. Внутренний кризис способствовал разбалансированию экономической ситуации в стране и привел к деструктивным последствиям на уровне государства.

**Цель и задачи исследований.** Целью исследования является рассмотрение потенциальных мероприятий, способствующих преодолению кризиса. Задачи: рассмотрение социально-психологических составляющих антикризисной политики управления кадрами, предложение мероприятий по стабилизации управленческой системы в условиях кризиса.

**Результаты исследований.** В современных условиях хозяйствования наметилась тенденция актуализации антикризисного управления, носящего превентивный характер. Систематизация мероприятий по диагностике и подготовке к потенциальным «спадам» способствует разработке комплексного подхода к управлению персоналом. В частности, для эффективной его реализации необходимо:

1) оценить кадровый потенциал предприятия;
2) изменить (в случае наличия острой необходимости) структуру капитала предприятия;
3) сократить (ненужный) персонал;
4) повысить производительность труда;
5) способствовать разрешению конфликтов внутри организации, особенно обостряющихся в период кризиса.

Для повышения эффективности управления особое внимание необходимо уделить кадровой политике, продиагностировав кадровую ситуацию на предмет наличия «слабых зон», а именно необходимо:

1) оценить не только настоящие, но и будущие возможные проблемы;
2) выявить области нехватки персонала;
3) создать базу для планирования набора кадров;
4) разработать штатное расписание, трудовой план;
5) проанализировать запросы о замещении или дополнительном наборе кадров;
6) проанализировать внутренний кадровый потенциал;
7) проанализировать причины текучести кадров.

Такой подход позволяет в период кризиса активизировать внимание на внутреннем резерве развития организации и осуществлять поиск скрытых перспектив для повышения эффективности управления.

При этом если технико-экономические аспекты преодоления кризиса в целом являются хорошо известными (инвестиции, заказы, модернизация производства), то психологические и социально-психологические пути преодоления точно не определены, хотя потребность в них является острой, потому что кризис затронул в первую очередь людей. В то же время, несмотря на очевидную актуальность, количество исследований по социально-психологическим аспектам антикризисного управления не увеличилось, а их теоретическая и

практическая значимость не стала выше.

**Выводы.** Развитие организации в условиях современного кризиса с учетом актуализации потребности в качественных человеческих ресурсах возможно только при условии системного развития сотрудников организации для эффективного достижения собственных целей и целей организации.

Поиск и разработка эффективных мероприятий по антикризисному управлению способствует «укреплению духа» организации, повышает вовлеченность персонала с систему поиска скрытых резервов развития организации. Однако это приводит к повышению требований к социально-психологической компетентности субъектов антикризисного управления и углублению информационной основы антикризисной политики.

Общий характер антикризисной политики управления персоналом должен способствовать укреплению сознания людей в ситуации кризисов, их отношений внутри организации, а также минимизировать тревоги и негативные ожидания.

## РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ АДАПТАЦИИ НОВЫХ СОТРУДНИКОВ В АО «ЗАВОД ФИОЛЕНТ»

Урбанская Е.Ю.[1]
[1]*магистрант кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Верна В.В.
nica2605@rambler.ru

**Введение.** Адаптация персонала в организации является необходимым звеном кадрового менеджмента. Внедрение системы управления адаптацией в предприятии представляет собой достаточно сложную задачу, но от нее зависит решение таких важных задач для предприятия, как: уменьшение стартовых издержек, уменьшение текучести кадров, возможно более быстрое достижение рабочих показателей, приемлемых для организации – работодателя, вхождение работника в рабочий коллектив. В связи особую важность в современных условиях хозяйствования приобретает разработка программ адаптации сотрудников для предприятий. Прикладной аспект данной проблемы рассмотрен на примере АО «Завод Фиолент» г. Симферополь Республики Крым.

**Цель и задачи исследований.** Целью является разработка программы адаптации новых сотрудников в первые дни их трудовой деятельности в АО «Завод Фиолент».

**Результаты исследований.** Для усовершенствования адаптации сотрудников АО «Завод Фиолент» разработаны следующие мероприятия.

После оформления документов на работу, написание заявления о приеме на работу, заключение трудового договора, ознакомление под роспись с Должностной инструкцией, заполнение личной карточки менеджер по персоналу назначает испытательный срок и назначает наставника.

1. Испытательный срок

Испытательный срок – это основной период адаптации нового сотрудника организации. Пункт об испытательном сроке включается в контракт. Следует дать понять работнику, что испытательный срок нужен не из-за того, что работник не полностью отвечает требованиям, предъявляемым к «идеальному» работнику, а нужен, чтоб установленный срок смог помочь овладеть рабочими навыками и организовать регулярную помощь.

2. Введение в должность

Проводится работником отдела кадров, на данном этапе вручается «памятка сотрудника». Индивидуальное введение в должность на рабочем месте проводится непосредственным руководителем или специальным наставником.

В процессе адаптации новичков на заводе наиболее важным и сложным является

период первых дней работы на предприятии. Нами разработана программа адаптации новых сотрудников в первые дни работы на АО «Завод Фиолент» (таблица 1).

Таблица 1 - Мероприятия, направленные на адаптацию новых сотрудников в первые дни работы в АО «Завод Фиолент»

| Период проведения | Цель | Содержание мероприятий по адаптации | Ответственные сотрудники |
|---|---|---|---|
| Первый рабочий день | Познакомить с организацией, дать представление о ее структуре | Сотрудник оформляется в отделе кадров. Предоставить новичку общие сведения о рабочей дисциплине и оплате труда | Инспектор по кадрам, менеджер по персоналу |
| | | Проводится Welcome-тренинг, на котором в интерактивной форме дается основная информация о структуре компании, ее миссии и ценностях, о правилах поведения в компании | Менеджер по персоналу (контроль – Зам. директора по персоналу) |
| | | После тренинга – экскурсия по компании: знакомство с подразделениями и их руководителями, несколько слов о «Доске почета», посещение «Музея славы» (история компании, ее достижения). Сотруднику показывают, где находятся место общественного питания, курилка, парковка | Менеджер по персоналу |
| | | Выдать набор сотрудника – телефонный справочник, записную книжку и ручку с символикой компании, «Книгу сотрудника», в которой есть информация об истории организации, ее миссии, планах и задачах | Менеджер по персоналу |
| | Ввести в подразделение | Сотрудника представляют коллегам по подразделению, знакомят с его руководителем, дают информацию о деятельности подразделения | HR-менеджер и руководитель подразделения |
| | Ввести в должность | Новичку готовят рабочее место, устанавливают корпоративную электронную почту и телефон с внутренним номером, назначают наставника (если им является не непосредственный руководитель), знакомят с должностными инструкциями и требованиями, предъявляемыми к работе, обозначают зону ответственности | Непосредственный руководитель, специалист IT-отдела |
| | | Составляется индивидуальный план работы | Непосредственный руководитель, согласование с Директором по персоналу |
| Второй рабочий день | Ввести в должность | Сотруднику дают первое практическое задание, объясняют, как лучше действовать, чтобы его выполнить, обозначают сроки. Если задание краткосрочное, то проконтролировать, как оно выполнено, дать оценку работе | Непосредственный руководитель, наставник |
| Пятый рабочий день | Ввести в должность | С сотрудником беседует непосредственный руководитель и подводит первые итоги: оценивает, сколько заданий за четыре рабочих дня выполнил новичок и в каком качестве, допускал ли какие-либо ошибки, справляется ли с нужным объемом работы, уточняет, не нуждается ли индивидуальный план работы в корректировке | Непосредственный руководитель, наставник |

**Выводы.** Адаптация – это взаимное приспособление работника и организации, основывающееся на постепенной врабатываемости сотрудника в новых профессиональных, социальных и организационно-экономических условиях труда. Система адаптации персонала позволяет быстро и эффективно внедрить работника на новую должность, максимально раскрыть его возможности. А значит, правильная процедура адаптации формирует у сотрудника лояльность к компании и мотивирует на долгосрочное сотрудничество, где он начинает смотреть в одном направлении с организацией, в которой работает, знает ее миссию и ценности, что позволяет достигать стратегических целей организации. Особое значение в процессе адаптации новых сотрудников в организации приобретают первые как наиболее сложные для пребывания сотрудника в условиях новой среды. Четко спланированная на предприятии программа адаптации с четким распределением обязанностей позволяет преодолеть трудности вхождения в компанию и должность для новых сотрудников.

## УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРОЙ В АО ПИВОБЕЗАЛКОГОЛЬНЫЙ КОМБИНАТ «КРЫМ»

Вельмакина В.В.[1]
[1]*магистрант кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Верна В.В.

**Введение.** Управление организационной культурой на современных предприятиях является одним из актуальных направлений исследования в отечественной и зарубежной экономической науке. Объективная необходимость таких исследований обусловлена тем, что в условиях рыночной экономики предприятия вынуждены постоянно приспосабливаться к меняющимся условиям внутренней и внешней среды, что всегда прямо или косвенно отражается на организационной культуре. Практика свидетельствует, что любые стратегические решения и мероприятия, которые реализуются на предприятиях, не являются действенными, если они не в полной мере учитывают систему интересов участников социально-трудовых отношений.

**Цель и задачи исследований.** Целью является изучение особенностей формирования и развития организационной культуры на промышленных предприятиях и выделение основных последовательных процессов ее эффективного управления.

**Результаты исследований.** В последние годы усилился практический интерес к вопросам управления организационной культурой на предприятии, что связано с осознанием работодателями ее существенного влияния на эффективность деятельность компании.

Важной функцией управления организационной культурой является оценка ее состояния и ориентиров развития, которые предусматривают необходимость диагностики организационной культуры с различных аспектов. Оценка организационной культуры происходит в контексте общего развития предприятия, в который также входит безопасность труда согласно стратегии и поставленных целей. Актуальным остается вопрос сочетания индивидуальных ценностей персонала и необходимости поддержания эффективной деятельности предприятия, усложняется постоянными изменениями в жизни каждого работника и хозяйственной деятельности любого предприятия. Учитывая это, можно утверждать, что изменения становятся неотъемлемым условием существования, а диагностика организационной культуры для промышленного предприятия приобретает новое значение.

После диагностики необходима разработка мер по улучшению состояния объекта управления на базе усовершенствованию отношений между субъектами управления и применения соответствующих инструментов влияния. Управление должно предоставлять

возможность для сравнения достигнутых результатов с установленными целями в рамках действий или достижений.

Для эффективного управления организационной культурой АО Пивобезалкогольный комбинат «Крым», на наш взгляд, целесообразным является осуществление комплекса последовательных процессов: отбор новых работников с мотивацией, ценностным отношением к труду, нормами поведения, близкими к организационной культуре предприятия; информирование работников о ценности и стандарты деятельности предприятия; стимулирования и поощрения работников, поведение которых является нормой, образцом или стандартом для других; текущее управление организационной культурой.

Управление организационной культурой АО Пивобезалкогольный комбинат «Крым» должно быть основано на системном подходе, отражением которого служит наличие соответствующих законодательных инструментов и внутренних индикаторов, которые положены в принципы управления организационной культурой предприятия. Система управления на предприятии должна охватывать все внутренние процессы, связывая субъекты управления с их окружением, определяя цели и стратегии развития. Определение целей развития организационной культуры АО Пивобезалкогольный комбинат «Крым» и путей их достижения должны происходить на основе научно-методического подхода к управлению организационной культурой на предприятии, что позволит совместить общефилософскую категорию «универсальное», проявлением которой выступает организационная культура, и «локальное», которым является безопасная трудовая деятельность на предприятии. Такой подход должен учитывать специфику всех сфер деятельности на предприятии.

**Выводы.** Таким образом, исследование особенностей формирования и развития организационной культуры и современных требований к условиям труда дает основания сформулировать основные требования к управлению организационной культурой АО Пивобезалкогольный комбинат «Крым»: формирование и развитие организационной культуры предприятия должно происходить с учетом соответствующих ценностей и норм поведения, которые соответствуют приоритетным целям предприятия, а именно: развития производственной, технической, социальной систем и их обратного воздействия на стабильную прибыльную деятельность предприятия, что в целом будет способствовать обеспечению эффективности системы управления на предприятии; развитие организационной культуры должно основываться на анализе затрат с целью оценки их экономической и социальной эффективности с последующей разработкой комплекса мер для профилактики производственного травматизма на предприятии, систематического анализа причин несчастных случаев, что позволит снизить уровень риска возникновения несчастных случаев и сформировать эффективную систему управления на предприятии; формирование и развитие организационной куль туры на промышленных предприятиях предполагает использование в производственном процессе современных технологий, своевременного обеспечения работников необходимыми средствами труда и защиты, а также учета необходимости согласования экономических интересов работодателя с социально-экономическими ценностями работников, что будет способствовать развитию социально-трудовых отношений; во время формирования и развития организационной культуры необходимо совершенствовать нормативно-правовое регулирование по обеспечению безопасной трудовой деятельности на основании структурно-правового определения мер, в котором разработка и реализация политики предприятия должна объединять усилия и интересы всех подразделений, обеспечивающих производственный, технический и социальное развитие предприятия, что позволит улучшить состояние управления трудовыми ресурсами на предприятии; формирование организационной культуры на промышленном предприятии должно предусматривать укрепление трудовой и производственной дисциплины через усиление контроля и ответственности за ее нарушение, совершенствование организации профессиональной подготовки и повышения квалификации работников, стимулирование за соблюдение требований безопасности труда, что в целом

будет способствовать формированию нового осознания сотрудников к необходимости соблюдения условий безопасной трудовой деятельности; управление организационной культурой должно происходить с участием профсоюзов, что позволит улучшить взаимную координационную деятельность на предприятии во время разработки и осуществления комплекса организационно-правовых мероприятий в области охраны труда, что будет усиливать социальный диалог при внедрении эффективных механизмов разрешения трудовых споров и конфликтов на предприятии.

## ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА В СОВРЕМЕННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Веремеенко М.Е.[1]
[1]*студентка кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., старший преподаватель Севастьянова О.В.
up_11_14@mail.ru

**Введение.** Сегодня к исследованию организационной культуры обращают свое внимание все больше и больше представителей различных наук. Актуальным признается исследование организационной культуры образовательного учреждения, изучение проблемы поддержания культуры организации образования, практическое использование ее потенциала.

Организационная культура школы обусловливается, с одной стороны, такими внешними факторами, как национальные традиции, экономические условия, особенности культуры в окружающей среде. С другой стороны, на формирование организационной культуры школы серьезное влияние оказывают внутренние факторы, такие как особенности личности руководителя, провозглашенная миссия школы, ее цели и задачи, общий уровень образования и квалификации педагогов.

**Цель и задачи исследований.** Целью исследования является разработка рекомендаций по усовершенствованию организационной культуры в общеобразовательном учреждении.

Для достижения поставленной цели нами были поставлены следующие задачи:

- найти сильные и слабые стороны организационной культуры школы;
- выявить методы поддержания организационной культуры школы.
- предложить рекомендации по поддержанию организационной культуры в школе.

**Результаты исследований.** В результате наблюдений за поведением и в беседе с представителями администрации школ Республики Крым, был сделать вывод, что слабыми сторонами организационной культуры являются «Культура власти» и «Культура задачи». Это происходит из-за того, что многие школы в Российской Федерации находится на стадии зрелости и главными задачами на этом этапе являются: формализация ролей, стабилизация структуры и акцент на эффективность.

В частности, такие ценности, как конкурентоспособность и инновационность, более полно и эффективно реализуемые при культуре роли, свидетельствуют о сильной позиции последней в среднестатистической школе.

Между тем анализ объективных данных, таких как оценка психологического климата в педагогическом коллективе, показывает, что в школах преобладает климат средней степени благоприятности и носит неустойчивый характер.

В ходе исследования было определено, что на стадии зрелости руководство среднестатистической школы ориентировано на внешние факторы, на потребности в стабильности и управляемости, ориентировано на результат. Лидеры жесткие, требовательные. Роли уточнены настолько, что выбытие тех или иных сотрудников не

вызывает серьезной опасности. Упор делается на эффективность инноваций и стабильность. На этой стадии весьма вероятно обюрокрачивание аппарата управления организации.

В ходе исследования был уставлено, что жизненный цикл школ Республики Крым – зрелость. В последние годы (2014 – 2016 гг.) наблюдается общее увеличение возраста сотрудников школ, это происходит за счет стабильности персонала старшей возрастной категории и текучести молодых специалистов. Также мы установили **минусы** и уязвимые места организационной культуры школ Российской Федерации, к ним можем отнести культуру власти и культуру задачи, которая требует корректировки, а также состав мышления, ментальные модели и лингвистические парадигмы и существующий практический опыт. В школах система поощрений (премирование) находится на низком уровне, что в свою очередь может повлечь за собой снижение работоспособности работников.

**Выводы.** Основными направлениями улучшения организационной культуры в образовательном учреждении являются: развитие направлений по сплочению коллектива (проведение праздников и дней рождений сотрудников, адаптация новых сотрудников); улучшение материально-технической базы образовательного учреждения (приобретение нового оборудования, озеленение участка); проведение тренингов; приобретение символики; внедрение материальной мотивации.

Внедрение данных мероприятий позволит сплотить коллектив школы, улучшить микроклимат и повысит работоспособность сотрудников, позволит более эффективно и быстро выполнять работу, создаст более комфортные условия труда.

## РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ УПРАВЛЕНИЯ МОЛОДЫМИ ТАЛАНТАМИ В ПАО «ФИРМА СЭЛМА»

Воскобойник А.В.[1]
[1]*магистрант кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Верна В.В.

**Введение.** Серьезные изменения последних десятилетий в экономике, политике и праве, а также научно-технический и информационный прогресс определили содержание современного менеджмента. На сегодняшний день практика управления талантами и человеческим потенциалом стала важной составляющей HR-политики любой корпорации. Управление талантами - систематическое привлечение, идентификация, развитие, вовлечение, удержание и мобилизация людей с высоким потенциалом, кто особенно ценен организации.

**Цель и задачи исследования.** Целью работы является оценка диагностика системы управления талантами в ПАО «Фирма СЭЛМА» и разработка программы управления талантами в организации.

**Результаты исследования.** В ходе диагностики элементов политики управления талантами в ПАО «Фирма СЭЛМА» было выявлено, что на предприятии отсутствует понятия «управление талантами», чаще используются категории «кадровый потенциал» и «кадровый резерв». Под талантами к компании чаще подразумеваются молодые специалисты и ключевые сотрудники. Диагностика основных элементов системы управления молодыми талантами в ПАО «Фирма СЭЛМА» представлена в таблице 1.

Таблица 1

Диагностика элементов управления молодыми талантам в ПАО «Фирма СЭЛМА»

| Название элемента подсистемы управления молодыми талантами предприятия | Содержание работ и проводимых мероприятий по управлению молодыми талантами предприятия |
|---|---|
| Система корпоративного обучения | Основные задачи системы корпоративного обучения:<br>• организация профильной подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников завода с учетом корпоративных целей;<br>• развитие важных профессиональных и личностных качеств работников ПАО «Фирма СЭЛМА»;<br>• организация работ по взаимодействию с высшими учебными заведениями в части подготовки, переподготовки и повышения квалификации производственного персонала предприятия;<br>• организация и планирование стажировок работников завода. |
| Система адаптации новичков | Новые сотрудники знакомятся с организационной структурой, производственной спецификой и корпоративной культурой ПАО «Фирма СЭЛМА». |
| Программа кадрового резерва | Молодые специалисты, хорошо проявившие себя в практической работе, становятся основным источником пополнения резерва кадров на выдвижение в ПАО «Фирма СЭЛМА». |
| Комплексная программа обучения молодых специалистов | Молодым специалистам предоставляется возможность повышать профессиональные компетенции и развивать лидерские качества посредством участия в следующих учебных мероприятиях:<br>- подготовка и повышение квалификации специалистов, относящихся к категории производственного персонала, в Центрах подготовки производственного персонала ПАО «Фирма СЭЛМА»;<br>- обучение посредством системы еженедельного обучения — «День знаний» в ПАО «Фирма СЭЛМА» и системы дистанционного обучения;<br>- обучение и развитие молодых специалистов по инновационным программам, и обучение в аспирантуре и докторантуре, а также получение профессионального опыта посредством прохождения стажировок, в том числе зарубежных. |
| Корпоративные мероприятия для молодых специалистов | Конкурсы, круглые столы, семинары, встречи с руководством компании, торжественные праздничные вечера, организуемые с целью развития корпоративной культуры, знакомства с традициями предприятия, раскрытия творческого и организационного потенциала сотрудников. |

*Источник: разработано автором*

Программа развития персонала способствует формированию рабочей силы, обладающей более высокими способностями и сильной мотивацией к выполнению задач, стоящих перед организацией.

Программа развития должен содержать в себе список мероприятий, временные рамки, необходимые финансовые, материальные и человеческие ресурсы для проведения каждого

мероприятия. Развитие сотрудников может осуществляться по четырем направлениям:

• развитие через обучение (тренинги, семинары) посредством Корпоративного университета;

• развитие через практику (управление и участие в проектах, стажировки в других организациях и за границей, ротация кадров);

• самостоятельное развитие (изучение обучающей литературы, посещение конференций и круглых столов, использование компьютерных программ обучения);

• развитие при помощи обучения других (наставничество, проведение обучения для других).

**Выводы.** Таким образом, грамотно разработанная система управления талантами в организации и интегрированная в общую систему менеджмента позволит, с одной стороны, высшему руководству работать с талантливой командой и добиваться устойчивого успеха организации на основе приобретения знаний и инновационного подхода, с другой стороны, каждому сотруднику – стремиться к развитию и быть талантом в своем деле.

## АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

Яблочкова Д.А.[1]
[1] *студентка кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: д.э.н., профессор Зиновьев Ф.В.
dashunka_hit@mail.ru

**Введение.** Адаптация-это взаимное приспособление работника и организации, которое основывается на постепенном осваивании сотрудника в новых профессиональных, социальных, организационных и экономических условиях работы. Эффективность работы организации во многом зависит от того, уделяет ли достаточное внимание руководство процессу адаптации новых сотрудников. Именно грамотная и качественная программа адаптации способствует выработке приверженности сотрудника к организации, повышает инициативность и качество работы персонала. К положительным моментам присутствия на предприятия четкой системы адаптации, можно отнести: сокращение текучести кадров, экономию времени руководства, чувство востребованности и осознание своего социального статуса членами коллектива.

**Цели и задачи исследований**. Исследование видов трудовой адаптации, их отличий и условий при которых они будут наиболее эффективно использоваться. Определить виды трудовой адаптации и выявить их основные отличия.

**Результаты исследований**. Проблемой адаптации сотрудников на предприятии, занимались такие ученые, как Кафидов В.В., Савченко В.О., Кибанов А.Я., Михайлова Л.И., Вершинина Т.П., Маслов Е.В. и другие.

В целом, ученые разделяют формы адаптации на две большие группы: социальную и производственную, которую чаще всего используют в управлении персоналом. К социальной адаптации можно отнести: функциональную, организационную и ситуативную. К производственной, в свою очередь: профессиональную, психофизиологическую, организационную, экономическую и санитарно-гигиеническую.

Рассмотрим характеристики каждого вида адаптации более детально (табл.1).

Таблица 1. - Виды адаптации персонала

| Виды адаптации | Характеристика |
|---|---|
| Социальная | Включает в себя приспособление работников к условиям социальной среды. |
| Функциональная | Приспособление сотрудников к новой социальной среде с помощью освоения и выполнения новых для себя социальных функций. |
| Организационная | Знакомство работника с особенностями управления, местом своей работы и должностью. При данном виде адаптации, у работника должно сформироваться понимание собственной роли в общем производственном процессе.<br>Важную роль организационной адаптации- готовность сотрудника к принятию и реализации различного рода нововведений |
| Ситуативная | Представляет собой внешнее приспособление сотрудника к новым условиям его существования и жизнедеятельности |
| Психофизиологическая | Приспособление работника к новым физическим нагрузкам и новым физиологическим условиям труда. Сюда можно отнести уровень монотонности труда, санитарно-гигиенические нормы обстановки на производстве, режим труда, внешние рычаги воздействия |
| Профессиональная | Это процесс овладения новой профессией, новыми профессиональными навыками и умениями т.е. приспособление к содержанию и характеру труда, условиям труда |
| Социально-психологическая | Предусматривает процесс вхождения работника в систему социально-психологических отношений в коллективе. |
| Экономическая | Позволяет работнику получить информацию и ознакомиться с размером заработной платы и возможностях ее повышения, о всевозможных премиях, бонусах, надбавках и условиях их выплат |
| Санитарно-гигиеническая | Позволяет работнику ознакомиться с новыми условиями трудовой, производственной и технологической дисциплины, с правилами трудового распорядка. Таким образом, сотрудник привыкает подготавливать свое рабочее место к трудовому процессу в условиях производства, сформированных в организации, придерживаться гигиенических и санитарных норм, требований техники безопасности |
| Производственная | Процесс подразумевающий включение сотрудника в новую рабочую среду, освоение им условий и норм производства, трудовой деятельности, установление взаимосвязей между работником и рабочей средой |
| Непроизводственная | Выражается в общении с коллегами за пределами организации, например: совместном проведении досуга, обучении, занятиях спортом. |

Однако, отдельной группой выделяют такие виды адаптации, как: первичную (выполняется при приеме на работу нового сотрудника) и вторичную (выполняется при переводе сотрудника на новую должность, либо при смене профессии).

Несмотря на то, что некоторые виды адаптации между собой различны, все друг с

другом связаны и тесно взаимодействуют, поэтому процесс управления требует наличие единой системы инструментов влияния, которые обеспечивали бы скорость и успешность адаптации. В целом, адаптацию можно считать завершенной тогда, когда человек полностью ознакомился и прошел все процессы.

**Выводы**. Определено, что адаптация-это приспособление к меняющимся внешним и внутренним условиям.

Установлено, что виды адаптации можно подразделить на две основные группы: социальную, к которой относят функциональную, организационную и ситуативную, и производственную, включающую профессиональную, психофизиологическую, организационную, экономическую и санитарно-гигиеническую. Так же, отдельной группой, выделяется первичная и вторичная адаптации.

Эффективность адаптации зависит от целого ряда условий, главными из которых являются: качественный уровень работы по вопросам профориентации потенциальных работников; объективность деловой оценки персонала как при его отборе на должность, так и в процессе трудовой адаптации; компетенции и деловые качества.

## СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Якушев А.А.[1], Веремеенко М.Е.[2]
*[1] доцент кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
*[2]студентка кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
crimeatorg@rambler.ru; up_11_14@mail.ru

**Введение.** Методы управления персоналом - это способы воздействия на коллективы отдельных работников для осуществления координации их деятельности в процессе жизненного цикла организации. Однако в настоящее время многие руководители недооценивают значение методов управления персоналом, которые свойственных современному менеджменту и активно применяемые за границей, с целью эффективного управления и повышения производительности труда. Сегодня можно утверждать, что эта недооценка становится одним из главных препятствий и наиболее слабым звеном управления.

**Цель и задачи исследований.** Цель работы рассмотреть и проанализировать современные методы управления персоналом.

В соответствии с целью решались следующие задачи: изучить понятие методы управления персоналом, проанализировать и дать характеристику каждому из методов.

**Методика исследования.** В ходе исследования были использованы методы сбора вторичной информации.

**Результаты исследований.** Согласно А. Я. Кибанову методы управления персоналом – это способы осуществления управленческих воздействий на персонал для достижения целей управления производством. Персонал – это один из важнейших элементов каждой организации,но без разумного руководства человеческий фактор сам по себе малоэффективен. Поэтомунеобходимо разрабатывать и внедрять современные методы управления персоналом. Например, различные приемы и способы воздействия на персонал ради достижения организационных целей. Они дают возможностьздраво руководить всеми работниками и в результате их деятельности получать максимальную производственную прибыль.

Методы управления персонала на протяжении всего времени изучало множество ученых, выдвинуто большое количество концепций, например по мнению А. Я. Кибанова

основополагающим методом управления персоналом является мотивация труда работников.

Все методыуникальны, ведь онообладают, своей степенью воздействия и по-разному воспринимается, работниками. Одни методы приносят больше пользы, а другие, наоборот, несмотря на простоту и выгодность для организации, могут быть нерезультативными.

Отметимсовременные методы управления персоналом:

- метод побуждения сконцентрированы на экономии ресурсов, повышение качества и конкурентоспособности товаров и услуг;
- метод информирования – внутренняя информационная политика. Если работники, плохо осведомлены по первостепенным вопросам — это быстро снижает позитивный настрой на работу с высокой продуктивностью;
- метод принуждения – это мера управления, которая заключается в угрозах применения штрафных санкций, увольнения и других негативных форм воздействия. Очень часто вызывает негативную реакцию персонала, из-за того что работа из-под палки никогда не будет высокорезультативной;
- метод организации – формирование условий для работы, организация трудовой деятельности;
- метод планирования – должно регламентировать поведение персонала непосредственно в процессе реализации поставленных целей;
- метод анализа – позволяет обобщить всю имеющуюся информацию и сделать заключения, о необходимых в дальнейшеммероприятий;
- метод учета личных данных персонала – дает возможность применения индивидуального подхода;
- метод контроля – необходим для наблюдения за всеми трудовыми процессами;
- метод мотивации – стимулирование персонала к работе (например, премирование, продвижение по карьерной лестнице) в результате чего он работает эффективней;
- экономический метод -направление персонала на достижение определенного результата, при помощи материального стимулирования одного сотрудника или всего коллектива, другими словами «метод пряника»;
- административный метод – базируются на властных способах воздействия (например, дисциплине, взысканиях), этот метод так же известен, как «метод кнута»;
- социально-психологический метод – формируются из морального воздействия мотивации людей, известны также как методы убеждения, являются наиболее продуктивными вместе с экономическими способами воздействия.

**Выводы.** Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что современные методы управления персоналом многообразны. Однаконаиболеепродуктивными могут быть те методы, которые содержат разумную долю комбинациивсевозможных методов воздействия.В том случае если методы управления основываются только из интересов руководства и прибыльности предприятия, не учитывая интересов персонала, то, в конце концов, сотрудники оставят такуюорганизациюинайдут более привлекательные условия работы.

Несмотря на то, что существует огромное количество материалов, актуальность проблемы эффективного управления персоналом совсем не уменьшается. Это в большинстве случаев связано с постоянно расширяющейся областью приложения менеджерских усилий, возникновениемсовременных методов управления и резким увеличением информационного потока, сфокусированном на руководителе. Такжеследует учитывать, что потребности работников постоянно растут, а интересы и ценностные ориентации изменяются вместе с активно изменяющимися внешними условиями.

Следует отметить, что сегодня не существует единого правила, как управлять персоналом, даже в схожих по своей деятельности и форме собственности организациях. Необходимо помнить, что, основываясь на общих методах управления, следуетискатьиндивидуальный подход к работникам, разный в каждой конкретной ситуации. Таким образом, грамотное использование современных методов управления персонала позволит не только наладить отношения между руководителем и сотрудником, а также повысит уровень качества продукции и услуг.

# СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В ОРГАНИЗАЦИИ

Ярмолюк К.В.[1]
[1]*студентка кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: зав. кафедрой, д.э.н., доцент Резникова О.С.
karina.yarmolyuk.96@mail.ru

**Введение.** Каждая организация стоит перед необходимостью формирования собственного облика – определения своих целей и ценностей, стратегии качества производимой продукции и оказываемых услуг, цивилизованных правил поведения и нравственных принципов работников, поддержания высокой репутации фирмы в деловом мире. Эти аспекты являются неотъемлемой частью организационной культуры, без которой сегодня нельзя представить современную успешную компанию.

Сегодня, когда инновационные инструменты ведения бизнеса и достижения оптимального результата доступны всем, у организаций остаётся крайне мало способов достигать лучшего, чем у конкурентов результата. Основной ресурс, при помощи которого организация может стать лидером на рынке – это люди. Клиенты, сотрудники и руководители компаний – неотъемлемые элементы любой организации, на которые опирается современный бизнес. Организационная культура диктует стиль взаимодействия между сотрудниками и руководителями разных звеньев, стиль взаимодействия компании с окружающей социокультурной средой. Все элементы организационной культуры должны быть отражением взглядов руководства компании, ведь именно это обеспечивает её целостность. То, насколько верно руководитель определит основные черты формирования организационной культуры предприятия, будет залогом успеха или же обернётся против него. Особенности организационной культуры зависят, в первую очередь, от целей компании и характера её бизнеса.

В настоящее время на предприятиях, как и во всей стране, утрачиваются многие прежние ценностные ориентации, а новые ценности не смогли еще установиться в общественном и личном сознании. Идет активный поиск этих ценностей, путей и методов ценностной переориентации всей жизнедеятельности людей, в том числе и в их производственной деятельности. Поэтому тема нашего исследования является актуальной.

**Цель и задачи** исследований. Цель работы – изучение методических приемов оценивания уровня организационной культуры в организации.

**Результаты исследований.** Существуют следующие методики исследований организационной культуры:

1) Методика клинического исследования

Методика предполагает, что работники добровольно предоставляют данные, так как сами являются, инициаторами полагая, что это поможет им в работе.

2) OCAI (Камерона и Куина) Методика конкурирующих ценностей.

Основная идея - это формирование двух профилей (как есть и как должно быть). В результат определения несоответствий формируется необходимое направление для совершенствования организационной культуры.

3) OCI - Вопросник организационной культуры Р. Кука и Дж. Лафферти.

«Вопросник организационной культуры» (Organizational culture inventory) Р. Кука и Дж. Лафферти измеряет поведенческие нормы или ожидания в отношении поведения и взаимодействия членов организации.

4) Методика Пасте и Келлинга.

Методика применяется для групп или отдельных работников. Методика в настоящее время активно развивается, поэтому документации еще недостаточно.

Для изучения организационной культуры необходимо определить стадию развития организации, тип и профиль организационной культуры, и ее уровень.

Выделяют четыре стадии организационной культуры: «детства», «юности», «зрелости», «старения», которые определяются с помощью анализа документации в организации и непосредственно наблюдений.

Уровень организационной культуры определяется по показателям, приведенным в таблице 1.

Таблица 1

Комплексная оценка организационной культуры

| № n/n | Оценки уровня организационной культуры | Формулы |
|---|---|---|
| | Оценка уровня элементного построения организационной культуры | |
| 1 | Коэффициент кадрового обеспечения | $К_{ок} = \frac{К_{факт}}{К_{план}}$ |
| 2 | Расчет коэффициента правового обеспечения | $К_{по} = \frac{А_{факт}}{А_{треб}}$ |
| 3 | Расчет коэффициента информационного обеспечения | $К_{и} = \frac{И_{факт}}{И_{треб}}$ |
| 4 | Расчет коэффициента финансового обеспечения | $К_{фо} = \frac{Ф_{факт}}{Ф_{план}}$ |
| 5 | Расчет коэффициента технического обеспечения | $К_{то} = \frac{Т_{факт}}{Т_{план}}$ |
| 6 | Расчет обобщающего коэффициента обеспеченности элементного состава | $К_{эс} = \frac{К_{ок} + К_{по} + К_{и} + К_{фо} + К_{то}}{5}$ |
| 2 | Оценка уровня организации управления формированием и развитием организационной культуры с помощью коэффициента квалификационного отклонения Q | |
| | | $Q_{к} = \sum \Delta Ок_{i}$<br>$Q_{ф} = К_{треб} + Q_{к}$ |

**Выводы.** Изучение организационной культуры, с помощью приведенных методов, является существенным для эффективного воздействия на развитие организации. Организационная культура - это система общепринятых в организации представлений и подходов к постановке дела, к формам отношений и к достижению результатов деятельности, которые отличают данную организацию от всех других.

# МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Жерибор Н.А.[1]
[1]*студентка кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Якушев А.А.
goryachova.natali@gmail.com

**Введение.**Проблемы мотивации работников предприятий очень актуальны в наше время, потому как от правильно разработанных систем мотивации напрямую зависят результаты деятельности предприятий.

**Цель и задачи исследований**. Цель - исследовать механизмы стимулирования и мотивации персонала. Главная задача данного исследования - показать, как можно усовершенствовать систему мотивации персонала на том или ином предприятии.

**Результаты исследований**. Мотивация по своей сути это одна из фундаментальных составляющих в достижении успеха в любой деятельности; совокупность внутренних и внешних движущих сил, которые побуждают нас к деятельности для достижения определённых целей.

В процессе изучения вопроса, каким образом можно побудить человека достигать цели, не всегда совпадающих с его личными целями, возник ряд мотивационных теорий. В наше время можно выделить две основных концепции мотивации: содержательная и процессуальная теории мотивации. Содержательные теории особое внимание уделяют анализу факторов, лежащих в основе мотивации, чего нельзя сказать о второй группе теорий. Процессуальные теории мотивации рассматривают проблему немного с другой точки зрения. Они не отвергают мотивирующую роль потребностей, но фокусируются на том, что заставляет человека прилагать усилия для достижения целей.

Прежде чем вести разговор о мотивации и стимулировании персонала, нужно определить цели этих процессов. Мы видим интерес сторон работодателя и работника. И если для работодателя целью стимулированием работников является экономическая эффективность организации, то для работника целью мотивации будет достижение определенных социальных и других значимых для него благ.

Стимулирование персонала является одной из составляющих эффективности управления персона лом, под которым понимается отношение степени достижения целей организации и целей сотрудников с затратами на персонал.

Руководство должно формировать у сотрудников два типа стимулов: долгосрочные и краткосрочные. Долгосрочные связаны с общими целями работника и работодателя, а краткосрочные с конкретной деятельностью работника. Что касается мотивации, то долгосрочная мотивация у работника способствует достижению определенных профессиональных и служебных целей, а краткосрочная мотивация определяет качество выполнения конкретной трудовой деятельности. Пласты стимулирования и мотивации у сотрудников необходимо формировать в зависимости от целей работодателя. Таким образом, не возникнет недопонимания между сотрудником и руководителем, каждая сторона будет знать, чего она хочет и что за это получит.

При формировании мотивации на того или иного сотрудника нужно не забывать, что каждого работника можно от нести к одному из трех типов мотивации: работники, ориентированные преимущественно на содержательность и общественную значимость труда; работники, ориентированные по большей части на оплату труда и другие материальные ценности; работники, у которых значимость разных ценностей сбалансирована.

Нужно отметить, что методы стимулирования напрямую влияют на мотивацию сотрудников. Чем более подходящим является какой-либо метод стимулирования для

конкретного сотрудника, тем больше он оказывает положительного влияние на мотивацию этого сотрудника. Именно поэтому руководству необходимо изучать свой персонал, чтобы обеспечивать благоприятные условия труда, что в перспективе принесет еще большее количество полезного производимого продукта.

**Выводы.** Таким образом, для формирования правильной мотивации и стимулирования руководителю необходимо придерживаться четких правил: определить цель, для которой нужен конкретный сотрудник; сформировать краткосрочные и долгосрочные планы мотивации, ориентируясь на внешние и внутренние факторы мотивации и выбирая верные методы стимулирования; сам руководитель обязан вести себя достойно, а также правильно настраивать своих сотрудников и по возможности избегать управленческих ошибок, связанных с управлением персонала.

## АКТИВИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО ПОТЕНЦИАЛА РАБОТНИКА В УСЛОВИЯХ ПОВЫШЕННОЙ ДИНАМИКИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

Аметова Э.И.[1]
[1]*доцент кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н., доцент*
elmazamet@rambler.ru

**Введение.** В современных условиях стремительных экономических и социальных преобразований все большее значение приобретает стремление работников максимально эффективно использовать собственный потенциал (творческий, профессиональный, интеллектуальный и т.д.) с целью реализации жизненных задач, естественной адаптации в профессиональной среде, получения удовлетворения от результатов труда. С одной стороны, это предоставляет возможность менеджерам ускорить процесс отбора работников, персонализировав требования к соискателям, с другой – усиливает необходимость в активизации рекрутинговой деятельности с целью создания привлекательных условий для потенциальных ключевых сотрудников организации. Такая тенденция приводит к осознанию необходимости многослойной сегментации процессов в управлении персоналом: от поиска и подбора сотрудника до перманентного контроля за уровнем мотивированности работников в процессе реализации трудовой деятельности.

**Цель и задачи исследований.** Целью исследования является рассмотрение современных требований к работникам, реализующим профессиональную деятельность. Задачи: выявление требований окружающей среды в условиях ее повышенной динамики, определение актуальных составляющих потенциала работников, выявление перспективных направлений развития способностей личности и их успешная реализация в профессиональной деятельности.

**Результаты исследований.** Глобальная автоматизация пространства, ускорение информационного обмена между субъектами взаимодействия, а также интенсивность изменения его актуальности качественным образом влияют на внутренний потенциал человека как личности и как специалиста. Среди современных качеств, активно пропагандируемых в HR-среде, наиболее популярными являются: стрессоустойчивость, коммуникабельность, умение брать на себя ответственность, склонность к риску, высокий уровень интеллекта. Однако практические аспекты рекрутинговой и управленческой деятельности выявляют ряд других актуальных черт, приобретающих все большее значение в динамичных условиях внешней среды: гибкость, адаптивность, высокий уровень эмоционального интеллекта (EQ), умение «создавать профессиональные отношения». Эти качества определяют не только внутренний потенциал работника как личности, но и его способность профессионально расти и развиваться.

Значительное место в системе потенциала работника занимает профессиональная

компетентность, т.е. его способность получать, накапливать знания и эффективно их реализовывать в процессе профессиональной деятельности. Однако знания в этом случае являются лишь надстройкой к системе личных качеств, которая выступает в роли определенной разрешительной системы, отражающей скорость закрепления, адаптации и качественного использования полученной информации.

Вместе с тем, внутренний потенциал работника приобретает векторную направленность (способность к активной реализации) в случае эффективного внешнего мотивирования со стороны руководства организации. Осознание значимости собственного труда, его глубокого социального значения, подкрепленное поддержкой начальства вызывает в сотруднике желание развиваться. В процессе дальнейшей трудовой деятельности работник (при наличии динамичного внутреннего потенциала) начинает переходить из процесса развития «в плоскости»: расширение знаний и навыков, поиск качественной информации и т.д. в развитие «в объеме»: актуализация навыков необходимых для определенных профессиональных процессов, вычленение из общего информационного пространства исключительно необходимой информации, имеющей перспективное практическое значение, перевод знаний на уровень навыков и т.д. Это определяет качественное развитие потенциала специалиста и открывает перспективы для усиления экономической эффективности организации.

**Выводы.** Развитие организации в современных условиях хозяйствования возможно только при условии перманентного развития сотрудников организации, как посредством внешнего стимулирования, так и через активизацию внутреннего потенциала работником самостоятельно. При условии наличия «качественного» потенциала личность развивается под давлением внешней среды, активизирует необходимые ресурсы и координирует жизненные личные и профессиональные приоритеты. В случае нестабильности внутреннего самовосприятия работника, его нежелании раскрывать многоаспектность собственного потенциала наступает длительная фрустрация, постепенно приводящая к личной и профессиональной деградации.

Только качественный подход, базирующийся на стремлении личного самоутверждения работника, подкрепленный стимулированием со стороны руководства организации, а также адекватном восприятии социально-экономической действительности позволит организации в долгосрочной перспективе обеспечить успешную реализацию стратегии, получение стабильной прибыли и закрепление социального эффекта от реализации ее миссии.

## ДИСТАНЦИОННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Димитриева С.Д.[1]
[1]*доцент кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н.*
Snezhanakneu@gmail.com

**Введение.** В статье рассмотрены основные проблемы и перспективы развития системы дистанционного образования в России, изучены основные программы ДФО зарубежных университетов.

**Цель и задачи исследований.** Выявить основные аспекты существования дистанционного образования в Российской Федерации и обозначить основные направления его развития.

**Результаты исследований.** Дистанционное обучение (ДО) – это способ организации учебного процесса, который сочетает в себе элементы очного, очно-заочного, заочного обучения и базируется на применении современных информационных и телекоммуникационных технологий.

В России датой официального начала дистанционного обучения можно считать 30 мая 1997 года и выход приказа № 1050 Минобразования России «О проведении эксперимента в области дистанционного образования». На данный момент такой вид обучения осуществляется согласно Приказу № 2 Минобразования и науки РФ (от 09.01.2014) «Об утверждении Порядка применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ». Таким образом, основным недостатком является отсутствие четко регламентированной нормативно-правовой базы, не описаны обязательные требования к содержанию программ обучения и видам технологий, которые должны применяться в дистанционном образовательном процессе. Это, в свою очередь, может стать предметом недобросовестного оказания образовательных услуг со стороны некоторых ВУЗов и, как следствие, отсутствие знаний и снижение конкурентоспособности подготовленного таким образом «специалиста».

По данным исследования Всемирного экономического форума, Россия находится лишь на 71-м месте (из числа 75 развитых стран) по использованию новых технологий в образовании. Эксперты отмечают, что до сих пор не более 17% образовательного рынка приходится на дистанционное обучение, хотя другие исследования показывают, что такой формат обучения порой даже эффективнее привычной нам формы получения образования: скорость запоминания материала выше на 15–20%, при этом времени на прохождение курса требуется на 35–40% меньше [1].

Можно сделать вывод, что рынок дистанционных образовательных услуг в России развивается бессистемно, отсутствуют взаимосвязи между целями и задачами развития. Еще одной причиной низкой динамики развития систем ДФО – дороговизна электронных платформ, которые применяются для построения собственной образовательной системы ВУЗа. Так, например, использование популярной лицензионной базы Blackboard стоит от 38 000 долл. в год (в зависимости от количества пользователей).

В России на дистанционном образовании, в большинстве случаев, экономят, на Западе – это одно из направлений финансирования. В США, Германии и Великобритании существуют целые дистанционные университеты. Средняя цена за семестр варьируется от 4 000 до 7 000 долл. Также университеты представляют отдельные дистанционные программы образования. В России, как уже обозначалось, данное направление еще не так развито, однако отдельные ВУЗы предоставляют некоторые программы обучения по нескольким направлениям (табл. 1).

Таблица 1 – Дистанционные программы лучших университетов мира и России

| Название университета | Местонахождение | Количество дистанционных программ | Средняя стоимость (семестр) |
|---|---|---|---|
| *Университеты мира* | | | |
| Массачусетский технологический университет | США | 3 | 11 200 долл. |
| Кембриджский университет | Великобритания | 6 | 14 900 долл. |
| Имперский колледж Лодона | Великобритания | 6 | 12 500 долл. |
| Университетский колледж Лондона | Великобритания | 13 | 9 200 долл. |
| Гарвардский университет | США | 1 | 15 000 долл. |
| Стэнфордский университет | США | 1 | 9 900 долл. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| *Российская Федерация* | | | |
| Московский университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ) | Москва | 6 | 16 000 руб. |
| Московский технологический институт | Москва | 43 | 17 800 руб. |
| Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова | Москва | 13 | 45 000 руб. |
| Академия МНЭПУ | Москва | 13 | 30 000 руб. |
| Университет Синергия | Москва | 94 | 45 000 руб. |
| МГТУ им. Баумана | Москва | 2 | 30 000 руб. |

* составлено автором на основе [2]

Система дистанционного обучения имеет свои преимущества:
- повышает привлекательность и конкурентоспособность ВУЗа не только для обучающихся, но и преподавателей, поскольку такой вид образования удовлетворяет потребность в гибкой, инновационной и эффективной модели обучения;
- охватывает дополнительные категории граждан: с ограниченными возможностями по состоянию здоровья или работающих;
- постоянное обновление образовательных ресурсов;
- экономия средств. Ко всему добавляется отсутствие необходимости для иногородних студентов снимать жилье, тратить время и деньги на проезд и т.д.;
- параллельность образования. Возможность обучаться по нескольким программам разных отечественных и зарубежных ВУЗах.

**Выводы**. Безусловно, многие до сих пор скептически относятся к дистанционному обучению, аргументируя это отсутствием тесного контакта между студентом, группой и преподавателем. С другой стороны, эффективность процесса обучения на 90% зависит от усилий самого студента. Таким образом, внедрение систем дистанционного обучения требует значительных финансовых вложений, однако, как свидетельствует мировая практика, такие затраты всегда окупаются.

## ЭФФЕКТЫ ВНЕДРЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИННОВАЦИЙ

Ганиева А.К.
*доцент кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им.В.И. Вернадского, к.э.н., доцент*
ag77@bk.ru

**Введение.** Если провести статистическое исследование по частоте использования термина «инновация», то можно убедиться насколько прочно вошел он не только в научный, но и обыденный язык. Однако, если развить этот анализ, мы столкнемся с весьма «размытым» его содержанием, а инновации применительно к определенной предметной области (например, менеджменту) имеют еще больший диапазон разночтений. Прежде всего, это можно связать с относительностью новшеств и тем, что каждый автор собственной методики, претендует на ее инновационность. Возникает вопрос разграничения понятий «изменения», «реформирование», «реструктуризация» и т.д. и «инновация».

**Цель и задачи исследований**. Целью данной работы является определение основных эффектов как результата внедрения инноваций в организацию. Следовательно, поставленная цель определила ряд задач: определения организационных инноваций, этапов их внедрения и выявление эффектов процесса реализации инноваций в организации.

**Методика исследований.** В качестве методики исследований предлагаем использование традиционных научных методов: анализа, аналогии и системного подхода.

**Результаты исследований.** Согласно нормативно-правовому обеспечению инновационной деятельности в Российский Федерации, организационная инновация трактуется как инновация, связанная с созданием или совершенствованием организации и управления производством, процессами, трудовыми ресурсами. Под организационными инновациями понимают инновационные изменения в структуре организации предприятия. Цели осуществления организационных инноваций:

-реализация новой стратегии развития;
-изменение структуры предприятия с учетом нового законодательства и стандартов;
-улучшение финансовых показателей в рамках основной деятельности компании;
-устранение внутриорганизационных проблем;
-вывод предприятия из кризиса.

При разработке и осуществлении организационных изменений должны учитываться основные положения современных концепций развития предприятия. Современные концепции развития предприятия базируются на следующих аспектах:

-предприятие представляет собой открытую систему с обратной связью;
-развитие предприятия определяет конкурентная среда, в которой оно функционирует;
-основным ресурсом предприятия являются кадры;
-основным элементом внешней среды предприятия являются потребители;
-развитие менеджмента предприятия определяется развитием информационных технологий.

Например, к организационным инновациям относят новые формы организации технологических процессов либо трудовой деятельности; организации передачи информации – виртуальные организации. Их особенность состоит в отсутствии традиционных форм взаимодействия элементов организации друг с другом или с элементами непосредственного окружения. Еще одной из форм современных организационных изменений является процедура инжиниринга и реинжиниринга.

В международных стандартах в области инноваций содержатся 3 вида инноваций: продуктовые инновации (Technological product innovations), процессные инновации (Technological process innovations) и наконец объединяющая их форма – организационные инновации (Organization innovations). Поэтому организационные инновации должны включать значительно измененные организационные структуры либо радикальные методы управления.

Автор Асаул А.Н. определяет организационно-управленческие инновации в странах с развитой рыночной экономикой как предпринимательство с позиции принадлежности к классической или инновационной модели. Стимулом развития инноваций в первую очередь является рыночная конкуренция. Коммерческие организации, освоившие эффективные инновации, имеют возможность снизить затраты производства и соответственно стоимость реализуемой продукции (работ, услуг). Для разработки инноваций необходим сбор информации о нововведениях, технологических изменениях на рынке, пожеланиях (требованиях) конечных потребителей. При этом следует учесть возможность практической реализации нововведений, соответствие новой продукции имиджу коммерческой организации и стратегии ее развития.

Итак, основой предпринимательства является новаторство, где на первый план выходят сменяемость продукции, готовность удовлетворить запросы потребителей, ориентация на внедрение новшеств. Для субъектов предпринимательства важно также проявление инновационной активности в сфере организации и управления предпринимательской структурой. Организационно-управленческие инновации – это изменения в системе управления предпринимательской структурой с целью повышения эффективности ее функционирования и конкурентоспособности. В теории управления принято выделять следующие виды организационно-управленческих инноваций: организационные, управленческие, экономические, маркетинговые, социальные юридические.

В свою очередь, по мнению Конева И.В., актуализируется и приобретает все более важное общественное значение проблема социального управления организационными инновациями, формирования и повышения инновационной культуры, инновационной готовности общества в целом, руководителей и персонала организаций, в частности.

Шевченко С. Г., Егоров В. В. считают, что за счет реализации инноваций в области менеджмента в российских компаниях можно увеличить ВВП страны на 50-80%, также дают оценку инновационного конфликта всегда возникающего в процессе внедрения инновации и непосредственно влияющего на эффект от их внедрения. Выявляют в российских компаниях ряд проблем, препятствующих успешному освоению организационных инноваций: недопонимание их сути и роли, недооценку личностного фактора при реализации, отсутствие необходимых знаний и навыков их эффективной реализации. В данном контексте главная роль отводится управленческому консалтингу.

Пушков А.Н., Гришанов Д.Г. предложили обоснование эффективности организационных инноваций на предприятии. Разработка и реализация комплекса мероприятий, направленных на экономию всех видов издержек составляют содержание процессных или организационных инноваций. К новым направлениям экономии издержек относят экономию на: аренде избыточных активов; административно- управленческом, вспомогательном и производственном персонале; внедрении прогрессивных методов повышения эффективности труда; отказе от ненадежных поставщиков и заказчиков. Поэтому чтобы осуществлять процесс мониторинга, анализа и планирования использования в компании организационных инноваций, необходимо решить задачи: создать субъект управления инновациями, рационально вписав его в систему управления компаний и наделить его действенными инструментами по реализации вверенных ему функций. Одним из инструментов и должен являться механизм оценки эффекта от внедрения инновации.

Оптимальным сочетанием эффективности внедрения организационных инноваций является ее определение не только экономических показателей, но и обязательной оценки социального эффекта реализации.

**Выводы.** Такими организационными инновациями, будем считать усовершенствования, не затрагивающие выпускаемой предприятием продукции, и не требующие значительных стартовых инвестиций и времени для их реализации. В качестве первоочередных организационных инноваций обычно выступают мероприятия по экономии постоянных, переменных затрат, инновации в управлении персоналом, организации работ с поставщиками.

## ТЕСТИРОВАНИЕ КАК СПОСОБ ОТБОРА ПЕРСОНАЛА

Пенчковская Е.В.[1]
[1]*старший преподаватель кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
pencelena@ieu.cfuv.ru

**Введение.** Отбор персонала на предприятии является одной из центральных функций менеджмента персонала, поскольку именно люди обеспечивают эффективное использование любых видов ресурсов, имеющихся в распоряжении организации, независимо от ее сферы деятельности, корпоративной культуры и стадии развития. В условиях повышенной конкуренции возрастают требования к качеству подготовки кадров, поэтому руководители предприятий стремятся привлечь уже состоявшихся специалистов, количество которых, по понятным причинам, ограничено. Одним из способов проверки пригодности претендентов на должность является тестирование, которое предназначено как для отбора лучших кандидатов, так и для отсева слабых.

**Цель и задачи исследования**. Рассмотреть тестирование как один из объективных методов оценки профессиональных, психологических, интеллектуальных качеств соискателя на определенную должность.

**Методика исследования**. Тестирование, в качестве метода отбора персонала, используется сравнительно недавно, в основном благодаря западному влиянию, и в последнее время приобретает все большую популярность среди ведущих организаций развитых стран. Его используют не только корпорации, но и государственные учреждения, университеты, общественные организации. Преимущество тестирования состоит в возможности оценки уровня кандидата с учетом особенностей организации и будущей должности и позволяет получить наиболее точную информацию о его профессиональных, личностных качествах и способностях выполнять определенную работу.

С помощью тестов можно оценить скорость и точность исполнения задания, аккуратность, умение быстро ориентироваться, личные предпочтения, общие способности, пригодность претендента для решения конкретных задач, деловую хватку и навыки, умение управлять людьми, коммуникабельность, честность. Однако провести тестирование кандидата не так просто, как кажется. Для того чтобы претендент мог честно и открыто отвечать на вопросы, необходимо снять эмоциональное напряжение, мотивировать его на «открытые» ответы. Стоит отметить, что рекомендуется использовать лишь тесты, разработанные психологом. Анализ полученных результатов должен оценивать профессионал, т.к. «обывателю» не выявить особенностей личности. И, конечно же, этот метод должен применяться вместе с собеседованием, в противном случае его достоверность будет низка.

Рассмотрим более детально применяемые тесты в практической деятельности отбора персонала. Существуют различные виды тестов: интеллектуальные, личностные и тесты межличностных отношений.

Для диагностирования кандидата на вакантную должность, сотрудник службы управления персоналом совместно с психологом подбирает несколько тестов, которые позволят выявить наиболее важные для данной должности интеллектуальные, личные, мотивационные и волевые качества. Каждая вакансия требует собственного набора тестов, который предъявляется кандидатам на должность. Обычно используются следующие тесты:

Интеллектуальные (общего интеллекта и специальные). Предназначены для определения уровня умственного развития и образования кандидата. Самые известные тесты диагностики этого направления – на IQ Айзенка**.**

Особой группой интеллектуальных тестов являются тесты способностей — небольшие тесты на проверку внимательности, памяти, способности к логическому мышлению, быстроты реакции и т.п. Это тест структуры интеллекта Амтхауэра, тест интеллектуальной лабильности, прогрессивные матрицы Равена, тест Векслера и др. Тесты, направленные на выявление у соискателей определенных способностей оправданны больше всего и чаще остальных, могут являться обязательной частью бесстрастного конкурсного отбора.

Тест на способность к индукции предназначен для оценивания способностей, которые важны для обработки незнакомой информации и решения проблем. Люди, которые показывают хорошие результаты по таким тестам, обычно имеют развитое абстрактное мышление и аналитические способности.

Тест на анализ вербальной информации обычно предполагает прочтение небольшого текста и оценивание истинности ряда утверждений путем выбора одного из имеющихся вариантов ответа. Такие тесты измеряют способность осмысления, анализа и синтеза вербальной информации.

Тест на анализ числовой информации дает возможность измерить способность к работе с диаграммами, графиками и таблицами. В таких тестах используются простые арифметические операции и элементарная математика. Главное – суметь разработать правильную стратегию решения задачи.

Личностные тесты дают представление об индивидуальных психологических

особенностях личности, типичных способах поведения человека в определенных ситуациях. Личностные особенности измеряются с помощью трех видов методик: тестов, опросников и проективной техники. Это такие тесты, как тест 16PF - Шестнадцатифакторный личностный опросник Кэттелла, проективные методики – тест Роршаха, тест «Дерево», тест Розенцвейга, тест MMPI, разработанный американскими психологами Дж. Маккинли и С. Хатуэем, тест-индикатор типов Майерс-Бриггс (MBTI), тест Маркерта.

Тесты межличностных отношений выявляют социальную компетентность человека, уровень конфликтности, его ролевые качества в группе. Эти тесты также помогают оценить гибкость кандидата к уже сложившемуся коллективу. Сюда же относятся тесты на выявление стиля руководства или тенденции к лидерству. Это опросник Томаса, диагностика коммуникативного контроля Шнайдера, тест Лири, опросник межличностных отношений А.А. Рукавишникова (ОМО), тест коммуникативных умений Михельсона и др.

**Результаты исследования**. По результатам тестирования с использованием различных методов выявляется степень выраженности трех групп профессиональных компетенций:

- деловые качества: ответственность, стиль принятия решения, организаторские способности, инициативность, целеустремленность, настойчивость, самостоятельность, решительность;
- индивидуально-психологические и личностные качества: мотивационная ориентация, уровень интеллектуального развития, эмоциональная и нервно-психическая устойчивость, внимание, память (долговременная, оперативная), мышление, гибкость общения, стиль межличностного поведения;
- психофизиологические качества: выносливость, работоспособность; простая и сложная сенсомоторная реакция (скорость, точность).

Следует помнить о некоторых ограничениях при тестировании:

1. Применять тестирование следует тогда, когда это действительно необходимо, например, должность предполагает наличие у претендента определенных личностных качеств, которые можно выявить с помощью теста.

2. Тесты для оценки кандидатов должны быть профессиональными и соответствовать своему назначению. Они должны иметь высокую степень объективности, надежности и валидности (то есть измерять действительно то, для чего они предназначены).

Кроме того, существуют еще этические нормы, которым необходимо следовать при выборе данного метода оценки: кандидат должен пройти тестирование добровольно.

**Вывод.** Тестирование – это процесс, при котором оцениваются разнообразные характеристики будущих работников с помощью психометрических инструментов, которые называемых тестами. Этот метод повышает объективность оценки кандидатов на определенную должность и осуществляет реализацию принципа равных возможностей.

# ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПЕРСОНАЛА

Резникова О.С.[1]
[1]*заведующий кафедрой управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, д.э.н., доцент*
os@crimea.com

**Введение.** Оценка персонала – процесс определения эффективности деятельности сотрудников в реализации задач организации с целью последовательного накопления информации, необходимой для принятия дальнейших управленческих решений.

Оценивается не личность сотрудника, а эффективность его труда в организации, соответствие характеристик человека выполняемой работе.

Деятельность специалиста важна не сама по себе, а в контексте задач организации.

Получаемая информация важна для принятия решений, в том числе в сфере управления персоналом.

Аттестация персонала **-** процедура систематической формализованной оценки согласно заданным критериям соответствия деятельности конкретного работника четким стандартам выполнения работы на данном рабочем месте в данной должности за определенный период времени.

Оценка персонала — более широкое понятие, чем аттестация.

**Цель и задачи исследований.** Каждое предприятие при организации системы оценки и аттестации должна определиться с собственными целями и задачами.Цели оценки персонала:

Административная - принятие административных решений на основе оценки персонала

Информационная - получение руководством и самими специалистами достоверной информации о проведенной деятельности

Мотивационная - стимулирование производительности труда сотрудников

Задачи системы оценки персонала представлены на рис. 1.

| |
|---|
| Контроль над качеством труда персонала |
| Установление обратной связи с сотрудниками, удовлетворение собственной потребности сотрудников в оценке труда |
| Разработка путей развития деловых и профессиональных качеств сотрудников |
| Определение степени соответствия критериям оплаты труда и установление ее величины |
| Мотивация сотрудников на более эффективную работу и повышение квалификации |
| Принятие решений о кадровой ротации, повышении в должности |

Рис. 1 – Задачи системы оценки персонала

**Результаты исследований.**

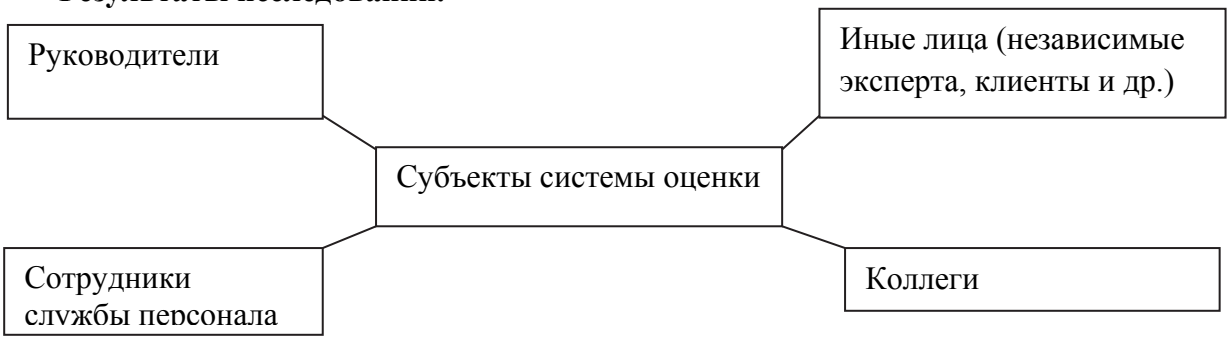



Рис. 2 – Субъекты системы оценки

Объект оценки — тот, кого оценивают. В качестве объекта оценки могут быть либо отдельные работники, либо группа работников, выделенная по определенному признаку (например, в зависимости от уровня в организационной структуре или по профессиональному признаку).

Под субъектами системы оценки персонала понимают лиц, задействованных в процедурах проведения оценки. Круг лиц, в зависимости от специфики процедуры и задач проведения оценки, может быть разным.

Оценку персонала можно проводить, исходя из одного или нескольких подходов (табл. 1).

Таблица 1

Подходы к оценке персонала

| Подход | Описание | Проблемы применения |
|---|---|---|
| Оценка результата | Например, оценка полученной прибыли, количества клиентов и т. д. | При оценке бывает сложно выделить вклад отдельного сотрудника в комплексный результат |
| Оценка поведения | Сравнение по критериям, исходя из эффективного выполнения деятельности | Возникают сложности в разделении текущего поведения и общих характерологических черт |
| Рейтинги успешности | Соотнесение с определенной шкалой для данной деятельности | Ошибки при применении этого подхода могут быть связаны с обобщением данных |
| Процедуры ранжирования | Установление различий между несколькими лицами по ряду показателей | Существует опасность субъективной оценки, связанной с личностями оцениваемых сотрудников |

Выделяют также несколько уровней проведения оценки персонала (табл. 2).

Таблица 2

Уровни проведения оценки персонала

| Уровень оценки | Периодич-ность | Метод | Возможности использования |
|---|---|---|---|
| 1.Повседневная оценка профессиональной деятельности (сильных и слабых сторон) | Один раз в день / в неделю | Анкетирование по фактическим действиям Обсуждение | Обратная связь с оцениваемым с целью модификации поведения, планирования обучения |
| 2. Периодическая оценка исполнения обязанностей | Один раз в полгода / год | Анкетирование по фактическим действиям и результатам труда | Обратная связь с оцениваемым с целью модификации поведения, планирования обучения |
| 3. Оценка потенциала | Разовая или постоянная | Интервью Обсуждение Тестирование Центр оценки | Определение перспективы и разработка совместных целей. Построение кадрового прогноза, планирование карьеры |

**Выводы.** Применение оценки позволяет оценить сотрудника или кандидата на вакантную должность по ряду параметров: выполнение должностных обязанностей; особенности поведения; эффективность деятельности; уровень компетенции; уровень достижения целей; личностные особенности.

# РОЛЬ МОТИВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА В СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Семененко В.С.[1]
[1]*старший преподаватель кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н.*
viktoriya_mishuk@mail.ru

**Введение.** В организационной деятельности предприятия все большее значение приобретают мотивационные аспекты, так как финансовые результаты деятельности хозяйствующего субъекта зависят в первую очередь от степени реализации сотрудниками профессиональных компетенций. Несмотря на наличие различных схем мотивации для большинства руководителей предприятий остро стоит проблема становления эффективного мотивационного механизма персонала в процессе стратегического управления предприятием. В данной связи в условиях мировой экономической нестабильности особую актуальность приобретает мотивация персонала предприятий, так как кризисная ситуация хозяйствующих субъектов предопределяет не только потерю квалифицированных кадров, но и финансовую нестабильность.

**Цель и задачи исследования.** Целью исследования является изучение специфики формирования мотивационного механизма и его роль в стратегии управления.

**Результаты исследования.** Принимая во внимание результаты исследований отечественных и зарубежных авторов в части изучения проблемы мотивации персонала, следует отметить, что мотивационный механизм представляет собой совокупность организационно-экономических, материально-технических и социально-психологических инструментов и методов побуждения к эффективному труду для обеспечения достижения целей мотивационной политики. Так, механизм мотивации к труду обусловлен системой интересов и стимулов и направлен преимущественно на становление финансовой стабильности предприятия в условиях конкуренции. Мотивационный аспект управления трудом широко применяется в странах с развитой рыночной экономикой. Функционирование этого механизма обеспечивает мотивы конкуренции при создании новой продукции и технологии, предпринимательские стратегии, мотивы предпринимательского риска, мотивы предпринимательских реакций на изменение внешнего окружения, мотивы внутреннего предпринимательства, обеспечивающих гибкость управления и восприятия нововведений на самом предприятии. Вместе с этим, следует отметить, что действенный мотивационный механизм управления поведением сотрудников базируется на таких факторах, как система формальных процедур и правил выполнения функций и работ, мотивы, потребности людей, работающих в организации, способах их удовлетворения, значимых ценностях и нормах поведения. При этом следует отметить, что к основным структурным элементам мотивационного механизма на предприятии относятся: совершенствование системы заработной платы, совершенствование организации труда, включая постановку целей, расширение трудовых функций, обогащение труда, производственная ротация, применение гибких графиков, улучшение условий труда.

В структурном отношении мотивационный механизм включает финансово-экономические методы и рычаги управления персоналом на всех хозяйствующих субъектах учитывая определенную структуру ответственных работников, а также нормы и правила стимулирования. Государственное регулирование мотивационного механизма на предприятиях осуществляется посредством мотивационной политики. Наряду с вышеизложенным, следует отметить, что в Российской Федерации существует множество проблем, связанных с мотивационной политикой включая проблемы взаимоотношений работников предприятий с руководством, их неудовлетворенность размером заработной платы, условиями быта и труда в целом на предприятии. Однако главным препятствием на пути решения этих проблем является нежелание управленческого персонала задумываться об

условиях жизни и труда людей, непосредственно работающих на предприятии.

По мнению отечественных авторов, изучающих проблему мотивации персонала, можно сделать вывод о том, что на предприятии мотивационный механизм включает в себя комплекс экономических рычагов и средств социального и морально-психологического характера, являющихся мотивами, которые побуждают к труду и усиливают их. Вместе с этим, следует отметить, что для создания эффективного мотивационного механизма нужно предусмотреть примерно одинаковую степень побуждения для руководителей и подчиненных. Поэтому эффективный мотивационный механизм в управлении предприятием должен опираться, прежде всего, на действующую систему материального и нематериального стимулирования, а также быть согласованным со стратегией развития предприятия. Прежде всего, эффективный мотивационный механизм необходимо рассматривать через призму материального стимулирования посредством высокой оплаты труда, что позволит повысить производительность труда персонала. Но все же постоянное увеличение уровня оплаты труда не способствует увеличению трудовой активности, а наоборот со временем персонал привыкает к такого рода мотивации. Поэтому в последнее время руководители начали осваивать нематериальные методы мотивации, которые заключаются в формировании корпоративного духа работников, способствующих повышению заинтересованности персонала в качестве своей работы. Эффективным можно назвать мотивационный механизм, учитывающий всю специфику деятельности отдельного предприятия и имеющий в своем арсенале те методы мотивации, которые наиболее уместны для данного хозяйствующего субъекта с целью осуществления мотивации персонала.

**Выводы.** Резюмируя вышеизложенное, следует отметить, что на предприятиях в процессе стратегического управления должен действовать такой мотивационный механизм, который позволит сотруднику сформировать чувство собственной значимости в деятельности всего предприятия; получать возможность карьерного роста; развивать свой профессионализм; быстро адаптироваться к изменениям, а также достигать поставленных целей. Такой мотивационный механизм помогает развивать у сотрудника стратегический настрой и чувствовать себя неотъемлемым звеном функционирующего предприятия. Следует отметить, что в основе мотивационного механизма лежит удовлетворение потребностей персонала, его разработка имеет стратегическое значение для предприятий ввиду того, что является решающим шагом к достижению цели деятельности предприятия. Введение эффективного мотивационного механизма способствует повышению конкурентоспособности, производительности и, в конечном итоге, показателей финансовой деятельности предприятия, что позволит выйти хозяйствующему субъекту на экономически новый уровень развития и реализовать свои возможности на мировом уровне.

## ИДЕЯ ПАРТИСИПАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ: ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ ИЛИ ОДИН ИЗ СПОСОБОВ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Севастьянова О.В.[1]
[1]*старший преподаватель кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления «КФУ им. В.И. Вернадского», к.э.н.*
sevastyanova81@yandex.ru

**Введение.** В современной теории и практики управления большое внимание отводится идеи партисипативного управления. Некоторое авторы настаивают на том, что персонал организации, так же, как и высшее руководство, должен быть субъектом управления, непосредственно задействованным в процессе принятия решений. По их мнению, все члены коллектива могут брать участие в управлении, независимо от их места в иерархии и вида выполняемых работ.

**Цель и задачи исследований.** Целью исследования является выявления роли партисипативного управления в современных организациях.

Исходя из цели в работе поставлены следующие задачи:

- рассмотреть сущность партисипативного управления;
- выявить его плюсы и минусы;
- разработать предложения по использованию идей партисипативного управления в современной организации.

**Результаты исследований.** Термин «партисипаситиия» в переводе с английского «participation» дословно обозначает «участие». Применительно к организации – это участие в управлении. Ядром этой идеи является соединение индивидуальных мотивов работников с целями организации, формирование оптимальных условий для возникновения чувства причастности к «своей» организации, к одному делу.

В литературе достаточно подробно рассматриваются положительные и отрицательные стороны партисипативного управления. Нами они систематизированы и отражены в таблице 1.

Таблица 1 - Плюсы и минусы партисипативного управления

| Плюсы | Минусы |
|---|---|
| Сотрудники организации включаются в процесс управления | Не все сотрудники хотят участвовать в управлении организацией |
| Сотрудники работают с полной отдачей | Некоторым сотрудникам гораздо проще выполнять работу по указанию руководителя |
| Повышение качества принимаемых решений | Менеджеры могут потерять свое влияние на сотрудников |
| Повышение мотивации сотрудников | Нерациональное использование времени |
| Повышение корпоративного духа организации | Идеи и предложения сотрудников компании могут быть нерациональными и неуместными в силу недостаточности знаний. |
| | Зависимость сотрудников от мнения большинства, уход от ответственности |

Таким образом, можно сделать вывод, что партисипативное управление не может стать универсальным инструментом для решения текущих проблем. Однако при помощи включения сотрудников в процесс принятия решений можно с другой стороны взглянуть на существующие проблемы и разработать коллективно пути их преодоления, что является существенным преимуществом.

Участие персонала в управлении может реализовываться в трех направлениях:

1. Участие в разработке решений, которые касаются деятельности предприятия.
2. Финансовое участие без права собственности.
3. Участие в качестве собственников.

Партисипативное управление предполагает различные формы проявления. Во-первых, в одних случаях партисипатия может рассматриваться как сотрудничество, которое проявляется в получении сотрудником информации, опротестовании решений, инициативе предложений. Во-вторых, партисипативное управление проявляется в совместном принятии управленческих решений. В этом случае сотрудники имеют право вето в некоторых вопросах.

Степень участия сотрудников в управлении может быть распределена по функциональным блокам: финансовый, производственный, социальный.

Финансовый блок отвечает за принятие решений относительно рынков сбыта, заказов, конкуренции в отрасли.

Производственный блок отвечает за результаты производственной деятельности, в эту группу входят вопросы относительно поставок, оборудования, технологии производства, организации труда, работа с претензиями клиентов.

Социальный блок направлен на решение таких вопросов как: санитарная обстановка, отопление и вентиляция в организации; работа пищеблока; план отпусков; работа спортивных, культурных и аналогичных учреждений.

**Вывод.** Для современного бизнеса России идеи партисипатии, как свидетельствуют наблюдения, далеки. Однако несомненные плюсы современным менеджерам следует учитывать в своей деятельности. Поэтому в данной работе предлагается рассматривать партисипативное управление как действенный инструмент мотивации определенных сотрудников. В этом случае идея партисипатии заключается в учете потребности человека в самореализации в процессе труда, потребности в признании. В такой интерпретации партисипатия становится инструментом удовлетворения потребностей высшего уровня.

## ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ КАК КАДРОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЛИЧНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОТРУДНИКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Верна В.В.[1]

[1]*доцент кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н.*

nica2605@rambler.ru

**Введение.** В современных условиях управление занимает все сферы общественной жизни. Менеджмент - это процесс планирования, организации, приведения в действие и контроль организации с целью достижения координации человеческих и материальных ресурсов, необходимых для эффективного выполнения задач. В современных условиях для успеха организации руководитель должен постоянно повышать не только свою эффективность, но и эффективность своих подчиненных. Помогает ему в этом тайм-менеджмент - кадровая технология организации времени и повышения эффективности его использования, с помощью которой руководители координируют свое время и время подчиненных, которые получают и выполняют определенные задачи.

Анализ последних исследований и публикаций. Классиками теории тайм-менеджмента считаются Ф. В. Тейлор, К. Макхэм, М. Х. Мескон. Среди современных авторов известны такие, как Е. Л. Мерзлякова, Г. А. Архангельский, А. К. Гастев и другие. Наиболее широкое распространение получили работы, исследования и подходы к управлению временем зарубежных специалистов: Л. Зайверта, И. Кноблауха, К. Бишофа (Германия), П. Дойля, С. Кови (США), Б. Санто (Венгрия), Джеймса Коули (Австралия) и др, где описываются определенные алгоритмы эффективной работы менеджеров, раскрывается понятие самоорганизации и специальные стратегии ее достижения.

**Цель исследования**. Определить сущность и значение тайм-менеджмента для руководителя и сотрудников, ознакомить с методами организации и экономии времени, предложить способы управления временем для эффективного использования своего потенциала и возможностей, распределения сил для продуктивной работы.

**Результаты исследования**. Тайм-менеджмент — это умение ставить задачи и выполнять их. В определенной степени тайм-менеджмент представляет собой стиль жизни и философию ценности времени в быстром потоке информации и постоянно меняющемся мире. Личная эффективность – главный секрет успеха в делах, зависящая напрямую от умения правильно распределять время. Управление временем поддается научному изучению и планированию. Существуют особые техники, позволяющие его правильно распределить.

Подготовка к реализации целей и упорядочение рабочего времени — это планирование.

В тайм-менеджменте существует правило, что первые 10% времени, которые затрачиваются на заблаговременное планирование и организацию работы, обеспечивают экономию 90% времени на его практическую реализацию. Формируются планы на определенный период, в том числе и на день. План на следующий день составляется заранее и цель должна быть распределена на такие задачи, которые нужно решить безотлагательно, важные и рутинные дела, которые требуют внимания и постоянного решения.

Важным фактором успешной работы является правильная организация. Организация рабочего места, самоорганизация — неотъемлемые составляющие эффективной организации труда. Один из динамических законов менеджмента отмечает: «...во всем должен быть порядок: на рабочем столе, в компьютере, в документах, в архивах, мыслях..., то есть информация должна быть упорядоченной. Это является необходимым условием организации труда и времени».

Тайм-менеджмент состоит из поиска мотивации для выполнения тех или иных задач. Мотивация человека связана с удовлетворением его потребностей, которые являются мотивами для действий. Однако, мотивация личности — это не только отражение ее собственных нужд. Задача менеджера — создать такие условия, когда подчиненные уверены в том, что их потребности будут удовлетворены благодаря деятельности, направленной на рост целей организации. Для мотивации используются различные поощрения. Правильная мотивация служит фундаментом для того, чтобы поставленные цели осуществлялись.

Широко известны такие мировые технологии эффективного использования времени как система Франклина, принцип Эйзенхауэра, принцип Парето. Согласно принципу Парето, лишь 20% всех дел приводят к 80% желаемого результата. Технология Франклина предусматривает, что каждую большую задачу нужно разделить на меньшие, а затем на еще меньшие. Принцип Эйзенхауэра, который широко применяется на практике, предполагает деление задач на 4 группы по двум векторам: срочность и важность. I группа — срочно важные, которые необходимо выполнять самому и немедленно; II группа — срочно неважные, которые, несмотря на срочность, необходимо делегировать подчиненным, если их решение не требует специальных знаний и навыков; III группа — не срочно важные задачи. Их необходимо решать самому, ни в коем случае не допуская, чтобы они становились срочными; IV группа — несрочные неважные, от задач которых следует отказаться вообще.

Управление временем дает целый ряд положительных результатов и преимуществ с точки зрения повышения личной эффективности сотрудников. При использовании данной кадровой технологии сотрудник:

-быстрее и чаще достигает поставленных целей;
-сам создает обстоятельства своей жизни и может их контролировать;
-способен достичь любой цели и успеха в любой деятельности;
-меньше испытывает нервных переживаний, так как в его жизни нет места суете и спешке;
-имеет достаточно времени для самообразования и духовного развития;
-имеет план действий на каждый день, становится более дисциплинированным и собранным;
-больше отдыхает и поэтому чувствует себя бодрым и здоровым, имеет больше возможностей для общения с друзьями и близкими, на занятия хобби;
-более результативен в работе;
-в конечном итоге человек более уверен в себе и счастлив.

**Выводы**. Планирование, организация, мотивация являются основными факторами, которые помогают в управлении временем. Предпосылкой успешной работы является знание и умение работать эффективно, продуктивно, сохраняя высокую работоспособность. Она зависит от состояния здоровья и степени утомления, от величины умственной нагрузки, от организации труда и внешней обстановки, от интеллектуальных способностей и любви к делу, которая выполняется, от режима питания, труда и отдыха. В основе правильной организации труда лежат: умение экономить время, систематичность, плановость, ритмичность, смена различных форм умственной работы и отдыха. Другими словами, чтобы успеть сделать больше (за меньшее время) — нужна организованность и самодисциплина, которые формируются благодаря знаниям основ и принципов тайм-менеджмента.

# СТИМУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Боднер Г.Д.[1]
[1]*доцент кафедры финансов предприятий и страхования Института экономики и управления КФУ имени В.И. Вернадского, к.э.н., доцент*
dobrota10@yandex.ru

**Введение.** В усложнившихся условиях функционирования экономики страны, связанных как с все еще продолжающимся финансово-экономическим кризисом, так и с введенными западными странами санкциями, предприятия и организации, как экономические субъекты, могут привлечь финансовые ресурсы для осуществления своей деятельности, как правило, только на внутреннем финансовом рынке. При этом весомая роль в процессе инвестирования отводится физическим лицам (индивидуальным или частным инвесторам), которые имеют временно свободные денежные средства, или сбережения.

Как свидетельствует практика, активность населения на российском рынке ценных бумаг в настоящее время является невысокой. Согласно данным Национальной ассоциации профессиональных участников фондового рынка (НАУФОР) количество физических лиц - резидентов, являющихся клиентами сектора «Основной рынок» группы «Московская биржа» и получающих услуги участников торгов на бирже (брокерских компаний и доверительных управляющих) в конце 2015 года составляло 982,0 тыс. чел., или 0,7% трудоспособного населения страны. Это значительно ниже размеров данного показателя, достигнутых в зарубежных странах, и свидетельствует о необходимости принятия мер по повышению активности населения страны на рынке ценных бумаг. Необходимо также учитывать, что граждане РФ предпочитают осуществлять вложения своих сбережений в банковские депозиты, которые составляют около 21 трлн. руб., в то время как у брокеров и в управляющих компаниях находится около 500 млрд. руб.

Следует отметить, что правительство, контролирующие и регулирующие органы РФ, специалисты рынка озабочены сложившимся положением и в последние годы ими на законодательном и практическом уровнях предпринимаются определенные шаги по его улучшению. Так, в 2013-2015 гг. были внесены изменения в законодательные акты по введению для физических лиц индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС) и инвестиционных налоговых вычетов, что должно способствовать их заинтересованности в осуществлении инвестиций на рынке ценных бумаг.

**Цель и задачи исследования.** Цель исследования заключается в обосновании направлений стимулирования инвестиционной активности индивидуальных инвесторов на рынке ценных бумаг. Задачами исследования при этом являются изучение законодательных норм, а также состояния процессов открытия индивидуальных инвестиционных счетов, применения инвестиционных налоговых вычетов и существующих при этом проблем.

**Результаты исследования**. Индивидуальный инвестиционный счет согласно статье 10.2-1, дополнившей в декабре 2013 года Федеральный закон от 22.04.1996 г. №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг», предназначен для обособленного учета денежных средств, ценных бумаг клиента - физического лица, обязательств по договорам, заключенным за счет указанного клиента. Счет открывается и ведется брокером или управляющим на основании отдельного договора на брокерское обслуживание или договора доверительного управления ценными бумагами, которые предусматривают открытие и ведение ИИС.

Налоговый вычет – это денежная сумма, которая вычитается из доходов физического

лица при определении налоговой базы по налогу на доходы физических лиц (НДФЛ) (п. 3 ст. 210 Налогового кодекса РФ (НК РФ)). Инвестиционные налоговые вычеты по индивидуальным инвестиционным счетам введены так же, как и ИИС, в декабре 2013 года статьей 291.1 НК РФ в целях привлечения сбережений населения страны в качестве инвестиционных вложений на рынке ценных бумаг путем предоставления налоговых льгот.

При определении размера налоговой базы налогоплательщик имеет право на получение следующих инвестиционных налоговых вычетов:

1) в размере положительного финансового результата, полученного налогоплательщиком в налоговом периоде от реализации (погашения) ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, находившихся в собственности налогоплательщика более трех лет;

2) в сумме денежных средств, внесенных налогоплательщиком в налоговом периоде на индивидуальный инвестиционный счет;

3) в сумме положительного финансового результата, полученного по операциям, учитываемым на индивидуальном инвестиционном счете.

Таким образом, по индивидуальному инвестиционному счету могут быть получены налоговые льготы в размере внесенных денежных средств (налоговый вычет на взносы) или в размере доходов от операций с ценными бумагами, учитываемых на ИИС (налоговый вычет по доходам). Размер льготы составляет 13% от суммы указанных выше показателей.

Исходя из введенных законодательных норм, можно выделить ряд особенностей (условий), касающихся открытия, ведения ИИС и получения инвестиционных налоговых вычетов по ним:

- физическое лицо вправе иметь только один договор на ведение ИИС (при открытии ещё одного, предыдущее соглашение нужно расторгнуть);
- вносить на счет можно только денежные средства;
- сумма перечисленных средств на ИИС не должна быть больше 400 тыс. руб. в год;
- минимальный период действия индивидуального инвестиционного счета – 3 года, снятие денежных средств со счета раньше этого срока не допускается;
- налогоплательщик может выбрать только один тип вычета;
- при закрытии ИИС ранее трех лет все полученные из бюджета суммы возврата подоходного налога должны быть возвращены в бюджет;
- при закрытии счета ранее трех лет с положительного финансового результата взимается НДФЛ как по обычному брокерскому счету и др.

В связи с тем, что право открытия индивидуальных инвестиционных счетов наступило для физических лиц 1 января 2015 года, в настоящее время уже можно рассмотреть некоторые итоговые данные по количеству открытых счетов и операциям с финансовыми инструментами по ним. Так, по данным группы «Московская биржа» общее количество открытых физическими лицами индивидуальных инвестиционных счетов по состоянию на 01.01.2016 года составило 88907, на 01.07.2016 года – 130396 счетов. Объем сделок физических лиц с использованием индивидуальных инвестиционных счетов в конце 2015 года составил 34,77 млн. руб., из них 32,83 млн. руб. (94,44%), – сделки с акциями, 1,94 млн. руб. (5,56%) – с облигациями. В 2015 году на индивидуальных инвестиционных счетах физическими лицами было размещено около 7 млрд. руб.

**Выводы.** Таким образом, за 1,5-годовой период использования ИИС физическими лицами получены положительные результаты. Вместе с тем при их ведении, а также инвестиционных налоговых вычетов сложились определенные проблемы и недостатки. Так, в отличие от банковских вкладов внесенные на ИИС денежные средства пока не страхуются государством. Индивидуальный инвестиционный счет ограничен суммой вложений до 400 тыс. руб. в год, что может быть неинтересным для более состоятельных инвесторов. Трехлетний срок нахождения вложений на индивидуальном счете является достаточно большим для обычных вкладчиков. Инвестиции можно осуществлять только в российский фондовый рынок и др.

Решение этих и других проблем будет способствовать повышению интереса населения к инвестированию своих денежных средств, формированию потока «длинных денег» в экономику, обеспечению предприятий и организаций более дешевыми финансовыми ресурсами, повышению доходов населения, дальнейшему развитию фондового рынка и экономическому росту экономики страны в целом.

## СВОБОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА И ЕЕ РОЛЬ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА

Бугаева Т.Н.[1]
[1]*доцент кафедры финансов предприятий и страхования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н., доцент*
bugaevafinansy@mail.ru

**Введение**. Организация свободных экономических зон играет важную роль в оживлении предпринимательской деятельности региона. В условиях современности особые экономические зоны должны стать новым вектором развития российской экономики, действенным инструментом зарождения ее нового типа, основным стимулом развития наукоемких производств, внедрения передовых технологий и выпуска товаров, конкурентоспособных на мировых рынках.

**Целью** работы является изучение условий функционирования СЭЗ выявление основных проблем, и оценка ее влияния на условия экономического развития региона.

**Результаты исследования**. Задачи, которые ставят перед собой государства, создавая СЭЗ, неоднозначные. Одни государства пытаются решать с помощью СЭЗ проблемы конкретных регионов, связанные с низким уровнем экономико-социального развития, ожидаемой безработицей, защитой интересов как производителей, так и потребителей. В других странах свободные экономические зоны используются в общественных интересах в качестве интегративного экономического механизма, эффективного средства накопления и распространения передового зарубежного опыта хозяйствования и управления, повышения конкурентоспособности собственного производства. Но чаще всего ставятся обе задачи. Кроме общих, можно сказать, глобальных задач, определяются и конкретные задачи. Эти задачи можно было бы объединить в три крупных блока: экономический (привлечение иностранного и национального капитала, стабильной законодательной базе и упрощению различных организационных процедур; создания импортзамещающего механизма производства; рост валютных поступлений в бюджет страны и регионов), социальный (ускорение развития отсталых регионов за счет концентрации в пределах зон ограниченных национальных ресурсов; повышение занятости населения, создание новых рабочих мест) и научно-технический (привлечение передовых зарубежных и отечественных технологий; ускорение инновационных и внедренческих процессов; привлечение зарубежных ученых и специалистов).

С 1 января 2015 года в Крыму действует Свободная экономическая зона. И несмотря на санкции в отношении Крыма, за время существование Крымской СЭЗ, уже отмечен повышенный интерес со стороны инвесторов, в том числе и иностранных, которые готовы работать в ней через аффилированные структуры. Заинтересованность проявляют бизнесмены из Турции, Китая, Индии, Израиля, Греции, Франции, Германии и ряда балканских стран. За полтора года число участников СЭЗ превысило 5 сотен. Заявленный объем инвестиций составляет более 75 миллиардов рублей. Планируется создание более 25 тысяч рабочих мест. Инвестиционные проекты успешно реализуются в промышленности, энергетике, сельском хозяйстве, торговле, сферах транспорта, туризма и рекреации, в социальной сфере. Вступить в СЭЗ может как юридическое лицо, так и индивидуальный предприниматель. Главное требование — инвестировать в свой бизнес минимум 3 млн.

рублей за 3 года. Внедрять инновационные производства или услуги на рынок, создавать новые рабочие места не обязательно. При этом участники свободной экономической зоны не вправе осуществлять деятельность в сфере пользования недрами для целей разведки и добычи полезных ископаемых.

Существует ряд проблем, несколько тормозящих развитие крымской СЭЗ. Это ограничение по недропользованию для участников свободной экономической зоны. Например, несколько крупных предприятий не могут приобрести статус участников СЭЗ, потому что используют в своем производстве воду из подземных горизонтов. Также не работает процедура свободной таможенной зоны (СТЗ) в части использования иностранного сырья для производства товаров. Есть сложности и при импорте оборудования. Например, должен быть обозначен конкретный адрес при поставках импортного оборудования на территорию Крыма. Иностранные компании из стран ЕС в этой связи отказываются заключать контракты. Участники СЭЗ несут дополнительные расходы, связанные с тем, что доставка грузов в Крым не осуществляется, а грузы изначально доставляются, например, в Новороссийск.

Имеется необходимость создания локальной зоны таможенного контроля для применения процедуры свободной таможенной зоны (СТЗ). Требует дополнительного разъяснения вопрос помещения под процедуры СТЗ транспортных средств, судов, которые используются для реализации инвестиционного проекта и вынуждены покидать локальную зону таможенного контроля, а также территорию Крыма. Однако, подобные вопросы можно рассматривать в качестве рабочих моментов. Безусловно, существуют и недостатки, тем не менее, положительных качеств более чем достаточно.

В целом по итогам 2015 года рост объемов промышленного производства превысил 12%. За первое полугодие 2016 года производство выросло почти на 23%. И это несмотря на то, что до середины мая полуостров жил в режиме чрезвычайной ситуации в связи с энергетической блокадой. Лидером роста в 2015 году стала пищевая промышленность, где объемы производства увеличились на 36%. Эта отрасль является базовой для республики, на ее долю приходится треть всего промышленного производства. Существенный рост показали сразу несколько отраслей. Например, объемы производства в добывающей промышленности увеличились почти на 40%. Добыча полезных ископаемых, которые являются сырьем для строительной отрасли- увеличилась более чем на 68%. Производство машин и оборудования по итогам полугодия увеличилось на треть. Увеличились объемы заказов и на Керченском стрелочном заводе (оборудование и устройства для железнодорожных путей). Хорошие показатели работы отмечены на химических предприятиях республики, здесь рост производства составил почти 19%. Крымский содовый завод увеличил выпуск продукции более чем на четверть, завод «Бром» - более чем в два раза. Возрождается текстильное и швейное производство, объемы которого за полугодие выросли на треть. Более чем на 6% выросло в республике производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования. Здесь главным «двигателем роста» стал знаменитый завод «Фиолент», признанный лидер приборостроения, работающий в рамках государственного оборонного заказа. Продукция завода востребована в кораблестроении, авиации, ракетно-космической отрасли, в производстве современной бронетехники, продукции гражданского назначения (элементы автоматизированного управления кораблей, судов, морских буровых платформ, бытового электроинструмента).

**Выводы.** Благодаря созданию СЭЗ возможно привлечение инвестиций, диверсификация и вывод экономики на инновационный путь развития. Курс на организацию СЭЗ и создание условий для ее успешного функционирования будет способствовать решению ряда приоритетных проблем в области стабилизации и подъема экономики, улучшения инвестиционного климата, возрождения региона, развития внешнеэкономической деятельности. И, несомненно, одна из основных задач при создании СЭЗ – оживление экономики региона за счет предоставления специального режима ведения бизнеса на его территории. В настоящее время свободные экономические зоны прочно вошли в мировую

хозяйственную практику, являются неотъемлемой частью международных экономических отношений и рассматриваются не только как полюса роста, но и как важный фактор и мощный стимул ускоренного развития производительных сил самого региона зоны. В системе мировых хозяйственных связей свободные экономические зоны предстают в основном как фактор ускоренного экономического роста за счет активизации товарооборота, мобилизации инвестиций, обмена технологиями, информацией, углубления интеграционных экономических процессов.

## СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Буркальцева Д.Д.[1]
[1]*профессор кафедры финансов предприятий и страхования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, д.э.н., доцент*
di_a@mail.ru

**Введение.** Процесс инвестирования играет важную роль в экономике любой страны. Любое предприятие не может существовать и эффективно функционировать без поставленных перед собой целей. Поэтому определение целей и стратегии инвестиционной деятельности для любого предприятия в наши дни является актуальной и немаловажной задачей. Рассмотрим основные признаки и требования формирования целей инвестиционной стратегии.

**Цель и задачи исследования**. Целью исследования является выявление основных признаков формирования стратегических целей инвестиционной деятельности предприятия, ознакомление с основными требованиями и этапами формирования стратегических целей.

**Результаты исследования.** Стратегические цели инвестиционной деятельности предприятия представляют собой описанные в формализованном виде желаемые параметры его стратегической инвестиционной позиции, позволяющие вести эту деятельность в долгосрочной перспективе и оценивать ее результаты.

Процесс разработки инвестиционной стратегии является важнейшей составной частью общей системы стратегического выбора предприятия, основными элементами которого являются миссия, общие стратегические цели развития, система функциональных стратегий в разрезе отдельных видов деятельности, способы формирования и распределения ресурсов.

Основные требования формирования стратегических целей инвестиционной деятельности представлены на рис. 1:

Основные аспекты формирования стратегических целей инвестиционной деятельности

↓

1) подчиненность главной цели инвестиционного менеджмента
2) ориентация на высокий результат инвестиционной деятельности
3) реальность (достижимость)
4) однозначность трактовки
5) научная обоснованность
6) поддержка
7) гибкость

Рис. 1. Основные аспекты формирования стратегических целей инвестиционной деятельности

Требует предварительной классификации по определенным признакам формирование стратегических целей инвестиционной деятельности и с позиций инвестиционного менеджмента эта классификация стратегических целей строится по следующим основным признакам, представленным в таблице 1.

Таблица 1

Классификация стратегических целей инвестиционной деятельности

| №№ п/п | Классификация стратегических целей инвестиционной деятельности | Основные признаки | Краткая характеристика |
|---|---|---|---|
| **1.** | **По видам ожидаемого эффекта** | *Экономические цели* | Прямо связаны с формированием инвестиционного дохода или достижением иных экономических результатов инвестиционной деятельности в рассматриваемой перспективе. |
| | | *Внеэкономические цели* | Связаны с решением социальных задач, обеспечением экологической безопасности, повышением статуса и репутации предприятия и т.п. Хотя реализация этих стратегических целей не связана прямо с ожиданием инвестиционной прибыли, их косвенное влияние на формирование этой прибыли может быть довольно ощутимым. |
| **2.** | **По функциональным направлениям инвестиционной деятельности** | *Стратегические цели реального инвестирования* | Такие цели определяются по отраслевой и региональной направленности реальных инвестиций, основным их формам, важнейшим конечным результатам. Система этих целей должна быть взаимосвязана со стратегическими целями развития операционной деятельности предприятия. |
| | | *Стратегические цели финансового инвестирования* | В системе этих целей определяются перспективы приобретения контрольного пакета акций иных предприятий, основные целевые параметры формирования портфеля финансовых инвестиций. |
| | | *Стратегические цели формирования инвестиционных ресурсов* | В системе этих целей определяются обычно темпы формирования собственных инвестиционных ресурсов, целевые параметры структуры формируемых ресурсов, а также средневзвешенной их стоимости. |
| **3.** | **По объектам стратегического управления** | *Стратегические цели предприятия в целом* | В общей системе стратегических целей инвестиционной деятельности они играют определяющую роль и занимают, как правило, основное место. |
| | | *Стратегические* | Инвестиционные цели этой группы |

| №№ п/п | Классификация стратегических целей инвестиционной деятельности | Основные признаки | Краткая характеристика |
|---|---|---|---|
| | | *цели отдельных стратегических зон хозяйствования.* | связаны с формированием, развитием и обеспечением эффективной деятельности выделяемых в структуре предприятия стратегических объектов данного типа |
| | | *Стратегические цели отдельных стратегических хозяйственных центров* | Такие цели связаны с инвестиционной поддержкой формирования и развития „центров ответственности" различных типов, в первую очередь, «центров инвестиций». |
| **4.** | **По направленности результатов инвестиционной деятельности** | *Внутренние стратегические цели* | Они определяют направления развития внутренних инвестиций предприятия, обеспечивающих, как правило, различные цели операционной деятельности предприятия, решение наиболее важных проблем социального развития персонала и т.п. |
| | | *Внешние стратегические цели.* | Система этих целей определяет направления и ожидаемые результаты развития внешних инвестиций предприятия, как отечественных, так и зарубежных. |
| **5.** | **По приоритетному значению** | *Главная стратегическая цель инвестиционной деятельности.* | Как правило, она тождественна главной цели инвестиционного менеджмента. Вместе с тем, ее формулировка может носить более развернутый характер с учетом особенностей инвестиционной деятельности конкретного предприятия. |
| | | *Основные стратегические цели инвестиционной деятельности.* | В эту группу входят наиболее важные стратегические цели, непосредственно направленные на реализацию главной цели инвестиционной деятельности в разрезе основных ее аспектов. |
| | | *Вспомогательные стратегические цели инвестиционной деятельности.* | В состав этой группы входят все иные экономические и внеэкономические цели инвестиционной деятельности предприятия. |
| **6.** | **По характеру влияния на ожидаемый результат** | *Прямые стратегические цели.* | Они прямо связаны с конечными результатами инвестиционной деятельности. К ним относятся главная стратегическая цель и важнейшие из основных стратегических целей. |
| | | *Поддерживающие стратегические цели.* | Эта группа стратегических целей направлена на обеспечение реализации прямых стратегических целей в процессе инвестиционной деятельности. К целям этой группы могут быть |

| №№ п/п | Классификация стратегических целей инвестиционной деятельности | Основные признаки | Краткая характеристика |
|---|---|---|---|
| | | | отнесены использование новых инвестиционных технологий, переход к новой организационной структуре управления инвестиционной деятельностью, формирование инвестиционной культуры и т.п. |
| **7.** | **По направленности воспроизводственного процесса, обеспечиваемого инвестиционной деятельностью** | *Стратегические цели развития.* | К их числу относят такие цели инвестиционной деятельности, которые направлены на обеспечение прироста активов или собственного капитала предприятия (т.е. связаны с процессом «чистого капиталообразования»). |
| | | *Реновационные стратегические цели.* | Цели этой группы обеспечивают своевременную замену амортизируемых основных средств и нематериальных активов в рамках простого их воспроизводства. |

Данная классификация не ограничивается перечисленными выше основными признаками и может быть дополнена с учетом специфики осуществления инвестиционной деятельности конкретного бизнеса, отрасли, экономической безопасности, институциональной составляющей.

С учетом рассмотренных принципов, предыдущих исследований [6-8] классификации организуется процесс формирования стратегических целей инвестиционной деятельности бизнеса по восьми этапам, представленным на рис. 2.

**Этапы процесса формирования стратегических целей инвестиционной деятельности**

1. Анализ тенденций основных показателей инвестиционной деятельности с целью выявления закономерностей и особенностей развития параметров инвестиционной деятельности и определения степени влияния на них внешних и внутренних факторов.
2. Формулирование главной стратегической цели инвестиционной деятельности бизнеса.
3. Определение желательных и возможных тенденций показателей инвестиционной деятельности, обеспечивающих достижение главной цели.
4. Определение нежелательных, но возможных тенденций результатов инвестиционной деятельности, препятствующих достижению главной цели.
5. Учет объективных ограничений в достижении желаемых параметров стратегической инвестиционной позиции предприятия.
6. Формирование системы основных стратегических целей инвестиционной деятельности, обеспечивающих достижение ее главной цели.
7. Формирование системы поддерживающих целей, включаемых в инвестиционную стратегию бизнеса
8. Построение «дерева целей» инвестиционной стратегии бизнеса

Рис. 2. Этапы процесса формирования стратегических целей инвестиционной деятельности

На основе системы целей инвестиционной стратегии предприятия разрабатываются стратегические направления его инвестиционной деятельности. При этом решаются следующие задачи: определение соотношения различных форм инвестирования, определение отраслевой и региональной направленности инвестиционной деятельности.

**Выводы.** Инвестирование – один из важных аспектов деятельности любого бизнеса.

Основной целью инвестиционной стратегии бизнеса является создание оптимальных условий для вложения собственных и заемных финансовых и иных ресурсов, которые обеспечивают рост доходов на вложенный капитал, с целью расширения экономической деятельности бизнеса, создания благоприятных условий для победы в конкурентной борьбе и обеспечении экономической безопасности в целом.

## ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Машьянова Е.Е.[1]

[1]*старший преподаватель кафедры финансов предприятий и страхования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

mashyanovae@mail.ru

**Введение**. Анализируя реальности инвестиционной политике и инвестиционной деятельности в Российской Федерации в целом и в Республике Крым в частности, ее проблемы, определяя и обосновывая ее перспективные направления, большинство исследователей акцентировали свое внимание на одной из наиболее острых проблем экономики – обеспечения инвестиционными ресурсами предпринимательских структур, поиска оптимального источника финансирования инвестиций. Однако этот актуальный вопрос требует дальнейшего изучения и обоснования.

**Цель и задачи исследований** заключаются в анализе состояния инвестиционной деятельности Республики Крым, как перспективного инвестиционного региона Российской Федерации, исследовании направлений инвестиционных потоков в Крыму и разработка научно обоснованного предложения по активизации инвестиционной деятельности республики, повышения привлекательности инвестиционного климата.

**Результаты исследований**. Республика Крым является потенциально благоприятным регионом для привлечения внутренних и внешних инвестиций.

Рассматривая оценку инвестиционной привлекательности Крыма по версии рейтингового агентства «Эксперт-РА» было выявлено, что Республика Крым в 2014 г. находилась в группе «3В1» с пониженным потенциалом и умеренным уровнем рисков. Из таблицы 1 видно, что по абсолютным показателям социально-экономического развития Крым находится немного ниже среднего уровня по стране, в то время как по показателям на душу населения занимает последние места.

Таблица 1

Место Крыма по социально-экономическому развитию среди регионов России в 2014 г.

| Наименование показателя оценки | Место Крыма |
|---|---|
| 1. Валовой региональный продукт (ВРП) в целом | 59 |
| 2. Валовой региональный продукт (ВРП) на душу населения | 82 |
| 3. Совокупные денежные доходы населения | 57 |
| 4. Средние доходы населения | 84 |
| 5. Накопленный объем инвестиций за 5 лет | 54 |
| 6. Объем инвестиций на душу населения | 80 |
| 7. Объем промышленного производства в целом | 60 |
| 8. Объем промышленного производства на душу населения | 75 |
| 9. Объем сельскохозяйственного производства в целом | 39 |
| 10. Объем сельскохозяйственного производства на душу населения | 66 |

Рассматривая рейтинги инвестиционного потенциала Крыма по отношению к другим регионам страны, которые представлены в таблице 1, выявлено, что в 2014 г. самый высокий рейтинг соответствовал показателю объема сельскохозяйственного производства в целом, который получил 39 место. А самым низким показателям являются средние доходы населения – 84 место.

По исследованиям 2015 г. показатель инвестиционной привлекательности ухудшился. Республика Крым попала в группу «3С1» с пониженным потенциалом и высоким риском, а г. Севастополь занимает рейтинг «3В2» с незначительным потенциалом и умеренным риском.

В политике привлечения инвестиций лидирующие позиции занимает промышленность Крыма (50 % инвестиций региона). Промышленность и строительство обеспечивают более 3/4 всех инвестиций Крыма, а доля рекреационной сферы и сельского хозяйства вместе составляет менее 10 %.

В Республике Крым инвестиции в основной капитал осуществлялись в среднем на 5,5 % за счёт средств федерального бюджета и на 4,5 % за счёт средств бюджетов субъектов федерации.

В 2015 г. в экономику республики вложено 31,5 млрд. руб. инвестиций в основной капитал. В этом году начата реализация 52 инвестиционных проектов с объемом инвестиций свыше 48,8 млрд. рублей в сфере энергетики, промышленности, сельского хозяйства, туризма, рыбоводства, спорта и транспорта.

Несмотря на давление санкций по данным Крымстата в 2014 году в экономику республики иностранными инвесторами вложено 10,8 млн. долл. США прямых инвестиций.

**Выводы**. Несмотря на имеющиеся проблемы Республика Крым и г. Севастополь остаются инвестиционно привлекательными регионами, что подтверждает актуальность проводимой активной государственной политики привлечения инвестиций и развития инфраструктуры округа.

Основными проблемами привлечения инвестиций в Республику Крым, являются: несовершенство нормативно-законодательной базы в сфере инвестиций; отсутствие гарантий защиты прав владельцев; отсутствие четких правил ведения бизнеса; отсутствие механизмов стимулирования внутренних и внешних инвестиций на региональном уровне.

Для повышения инвестиционной привлекательности Республики Крым необходимо: создать соответствующий уровень инфраструктуры для привлечения инвестиций; организовать поддержку со стороны местных органов власти инвестиционно-инновационной деятельности; подготавливать и повышать квалификацию специализированных кадров; проводить постоянный мониторинг реализации инвестиционных проектов и программ; разрабатывать и проводить имиджевые мероприятия инвестиционно-инновационной направленности; организовывать мероприятия по поддержанию кредитного рейтинга Республики Крым.

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА КАЧЕСТВА МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ В СИСТЕМЕ ОМС

Мельник Н.А.[1]
*[1]доцент кафедры финансов предприятий и страхования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н.*
tarasova2004_5@mail.ru

**Введение.** В настоящее время написано много публикаций на тему организации, проблем и перспектив развития обязательного медицинского страхования в России. Мы бы хотели остановиться на проблеме оценки эффективности оказываемых медицинских услуг. Сегодня в Российской Федерации возникает такая ситуация, когда система становится заинтересованной в постоянном росте числа больных, а не здорового населения. Врач, же наоборот, должен бороться с заболеваемостью, как это принято в развитых странах. Развитие профилактической и доврачебной помощи должно преследовать цель сокращения объемов

стационарной помощи. У нас же главный показатель – количество посещений, а качество предоставления медицинских услуг часто оставляет желать лучшего.

**Цель и задачи.** Целью исследования является оценка качества предоставленной медицинской помощи в рамках программы обязательного медицинского страхования.

Задачей данного исследования является определение понятия качества медицинских услуг и выделение основных составляющих эффективного использования медицинского обслуживания в системе ОМС.

При решении поставленных задач использовались методы теоретического обобщения и логического анализа.

**Результаты исследований.** В международной практике под качеством медицинской помощи понимают совокупность характеристик, подтверждающих соответствие оказанной медицинской помощи имеющимся потребностям пациента, его ожиданиям, современному уровню медицинской науки и технологии. Русецкая Э. А. в своей монографии «Страхование профессиональной ответственности медицинских работников в системе обеспечения экономической безопасности субъектов здравоохранения» признаком качественной медицинской помощи определяет соблюдение прав пациента, право выбора медицинской организации и право на информированное добровольное согласие на медицинское вмешательство.

На наш взгляд, эффективность использования медицинского обслуживания в системе обязательного медицинского страхования можно оценить с помощью следующих составляющих:

1. Доступность медицинских услуг. Согласно Федеральному закону Российской Федерации от 29 ноября 2010 г. №326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации», в рамках действующих программ ОМС граждане имеют право получить бесплатную и качественную медицинскую помощь на всей территории РФ независимо от места жительства в любом медицинском учреждении в объеме и качестве, необходимых ему независимо от фактически выплаченного страхового взноса. Однако, на практике принцип выбора пациентом лечебного учреждения или врача не реализуется, замена «нежелательной» страховой компании на другую вообще явление редкое. Законодательство гарантирует гражданам сегодня доступную и бесплатную (в государственных медицинских учреждениях) медицинскую помощь, однако законодательных гарантий уровня качества нет.

2. Наличие достаточного количества персонала. Для ликвидации перегруженности участков и недостатка специалистов необходимо проведение постоянного мониторинга деятельности медицинских учреждений, выявления доходных и затратных медицинских технологий, дополнительных источников материального стимулирования медицинского персонала. В настоящее время наибольшая очередность в поликлиниках отмечается к профильным специалистам. Для изменения ситуации необходимо переобучать врачей участковой службы, чтобы не было необоснованных направлений к узким специалистам, по таким востребованным направлениям как неврология, кардиология, ревматология, пульмонология. Т.е. необходимо обеспечить максимальное завершение медицинской услуги на уровне участкового врача или врача общей практики.

3. Наличие достаточного количества материальных ресурсов в поликлинике (медикаментов и расходных материалов). В настоящее время наблюдается значительная степень изношенности медицинского оборудования, недостаток необходимого оборудования и лекарств.

4. Качество организации обслуживания. К основным характеристикам качества организации обслуживания можно отнести наличие очередей в поликлиниках, а также получение медицинской помощи ненадлежащего качества.

К числу причин, ведущих к возникновению очередей можно отнести: долгое оформление медицинских документов; несоответствие материально-технической базы по отношению к количеству обслуживаемого населения; необходимость получения

направления к узкому специалисту у участкового врача. Как показывает практика, проблема с очередями в поликлинике решается с помощью проведения оптимизации работы регистратуры: установление многоконального телефонного обслуживания регистратуры; организация справочных, диспетчерских служб; запись пациентов онлайн или через терминалы в поликлинике.

5. Своевременность и непрерывность в оказании услуг. Часто, работающий пациент не имеет возможность получить своевременно медицинскую помощь, из-за совпадения графика работы с расписанием приема у врача-специалиста. В связи с этим, он занимается самолечением или вынужден обращать в платные клиники. В конечном итоге медицинскую услугу оплачивает пациент.

6. Ответственность перед пациентом. На практике пациенту очень сложно доказать свою правоту, в случае причинения вреда его здоровью. Самая большая сложность для пациента состоит в получении доказательств в оказании медицинской помощи ненадлежащего качества.

В целях обеспечения безопасности пациентов от некомпетентных действий медицинских работников, медицинские организации обязаны контролировать уровень оказания медицинских услуг, своевременно реагировать на жалобы пациентов, организовывать систему внутреннего контроля качества медицинской помощи.

**Выводы.** Исходя из вышеизложенного очевидно, что для повышения качества оказываемой медицинской помощи необходимо укрепление экономического положения медицинских организаций, материального благосостояния их работников и повышение культурного уровня медицинского персонала.

Экономическая оценка качества медицинской помощи, оказываемой в рамках обязательного медицинского страхования должна включать проведение независимой экспертизы качества медицинской помощи, подготовку экспертов и организаторов экспертиз. Кроме того, в разных областях медицины необходимы медицинские ассоциации, которые должны оценивать качество предоставленных услуг. Также, необходима организационная и методическая помощь со стороны страховых медицинских компаний по проведению экспертных обследований лечебных учреждений для оценки качества медицинской помощи. Медицинская страховая компания должна выступать контролером качества предоставляемых медицинских услуг и защищать интересы застрахованного в ситуациях, когда у него возникают проблемы с получением бесплатной медицинской помощи по ОМС.

## МОДЕЛИ ДИАГНОСТИКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Шальнева В.В.[1]
*[1]доцент кафедры финансов предприятий и страхования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н., доцент*
pelikan5468@mail.ru

**Введение.** В современных условиях обеспечение эффективного функционирования предприятий является одной из наиболее актуальных задач настоящего этапа экономического развития. Структурные сдвиги в экономике, нестабильность внешней среды, несовершенство законодательства требуют от руководства создание гибкой системы управления и принятия решений. Основой такой системы является диагностика финансового состояния, которая отражает его уровень, позволяет выявить проблемы в работе предприятия и разработать на основе полученных результатов меры по улучшению финансового состояния.

**Цель и задачи исследований.** Целью работы является проведение диагностики финансового состояния предприятия и на основе полученных результатов разработка практических рекомендаций по повышению его финансового состояния.

Задачей данного исследования является исследование методологии осуществления диагностики финансового состояния предприятия

**Результаты исследований.** Оценка вероятности банкротства являются неотъемлемой частью диагностики финансового состояния предприятия.

Зарубежная и отечественная экономическая литература содержат различные методы и подходы к выявлению признаков возможного банкротства.

Наиболее часто применяемым на практике методом прогнозирования банкротства предприятия является дискриминантный анализ.

В зарубежных странах самыми известными методами диагностики банкротства, основанными на построении дискриминантной функции, являются: пятифакторная модель У.Бивера; модели оценки вероятности банкротства на основе Z-критерия; Э. Альтмана; модель оценки финансового состояния Р. Лиса; модель Г. Спрингейта; прогнозная модель Дж. Таффлера.

Первую модель диагностики банкротства организации разработал финансовый аналитик Уильям Бивер в 1966 году.

В данной модели отсутствуют весовые коэффициенты, а также итоговый показатель вероятности банкротства. Полученные значения коэффициентов сравниваются с нормативными значениями, характерными для трёх состояний фирмы: для благополучных компаний, для компаний, обанкротившихся в течение года и для фирм, ставших банкротами в течение пяти лет.

Преимуществами такой модели являются возможность прогноза банкротства на пять лет и получение информации о сроках наступления банкротства. Недостатками являются отсутствие результирующего показателя и сложность интерпретации итогового значения.

Для повышения точности прогноза вероятности банкротства американскими аналитиками и финансовыми менеджерами широко используется известная пятифакторная модель Э. Альтмана («Z-score model»), опубликованная в 1968 году. Коэффициент Z вероятности банкротства в данной модели рассчитывается на основе 5 показателей, веса которых устанавливаются на основе мультипликативного дискриминантного анализа.

В результате подсчета обобщающего показателя Z для конкретного предприятия делаются заключение. Точность прогноза в этой модели на горизонте одного года составляет 95%, на два года – 83%, что является ее достоинством. Недостатком же этой модели заключается в том, что ее по существу можно рассматривать лишь в отношении крупных компаний, разместивших свои акции на фондовом рынке.

Преимущество зарубежных моделей заключается в способности оперативно дать характеристику текущему финансовому состоянию предприятия с позиции платежеспособности, в простоте расчета и наличии последовательности исследования.

Однако, данные модели были разработаны достаточно давно, изменилась макроэкономическая ситуация в мире, следовательно, прогнозирование современного состояния организаций может быть необъективным.

Многие российские авторы отмечают то, что применение зарубежных моделей прогнозирования банкротства в отечественных условиях не приносят достаточно точных результатов, так как они не адаптированы к современному состоянию отечественной экономики и не учитывают специфику деятельности российских предприятий.

К наиболее известным российским методикам прогнозирования вероятности банкротства относятся: четырехфакторная модель Иркутской государственной экономической академии (методика Давыдовой-Беликова); рейтинговая модель вероятности несостоятельности Сайфуллина - Кадыкова; шестифакторная модель Зайцевой; метод бальной оценки Донцовой-Никифоровой.

Одной из первых наиболее точных отечественных моделей прогнозирования банкротства является методика Давыдовой-Беликова разработанная в Иркутской государственной экономической академии в 1998 году. Методика была разработана на основе данных российского рынка. По заверениям создателей ее точность приближенна

к 80 %. В основе данного метода лежит четырехфакторная модель с расчётом R интегрального показателя риска банкротства организации.

Достаточно «молодым» методом, создаваемым для применения в практике российских предприятий, является шестифакторная модель предложенная профессором О.П. Зайцевой. Особенностью данной модели является вычисление фактического комплексного коэффициента, полученное значение которого необходимо сопоставить с нормативным.

Известным методом оценки вероятности банкротства организаций отечественной экономики является метод бальной оценки Донцовой-Никифоровой. Сущность данного метода заключается в классификации предприятий по степени риска, исходя из фактических показателей финансовой устойчивости и их рейтинга выраженного в баллах.

**Выводы.** Таким образом, рассмотрев наиболее качественные современные российские методики прогнозирования банкротства предприятия, можно обозначить преимущества и недостатки этих методик в совокупности.

Результаты расчета описанных моделей вероятности банкротства позволяют установить финансовое состояние предприятия, которое является основанием для принятия оптимальных управленческих решений для успешного функционирования предприятия и предотвращения его несостоятельности.

Однако, среди существующих на сегодняшний день моделей прогнозирования банкротства нет методики, которая может быть универсальной.

При использовании имеющихся методик прогнозирования вероятности банкротства возможно получение противоречивых выводов об уровне финансового состояния предприятия и угрозы банкротства. Поэтому при диагностике банкротства организации, целесообразно использовать несколько методик одновременно, учитывая специфику сегодняшней действительности.

## УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Зубкова В.И.[1]

[1]*доцент кафедры финансов предприятий и страхования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н., доцент*

viz_51@mail.ru

**Введение.** В современных нестабильных условиях развития экономики, наблюдается потеря платежеспособности и возможности расплачиваться по своим обязательствам у ряда предприятий. Одновременно возникает проблема осуществления поиска выхода из сложной финансовой ситуации, эффективной диагностики финансового состояния предприятия и разработки мероприятий его финансовой стабилизации. Следовательно, в первую очередь, следует изыскивать внутренние резервы финансовой стабилизации, в частности, совершенстсвовать управление оборотными активами.

**Цель и задачи исследования.** Целью исследования статьи является раскрытие основных направлений реструктуризации оборотных активов с целью предупреждения банкротства и достижения финансовой стабилизации неплатежеспособных предприятия.

**Результаты исследования**. В настоящее время, по данным статистики, продолжается тенденция увеличения числа финансово несостоятельных предприятий. Так, за первое полугодие 2015 г. доля убыточных организаций в общем числе организаций РФ составила 31,2 % и сумма полученного убытка достигла 1073,4 млрд. руб. На конец июля 2015 г. суммарная задолженность по обязательствам организаций, по оперативным данным, составила 79485,0 млрд. руб., из нее просроченная – 2634,3 млрд. руб. или 3,3 % от общей

суммы задолженности. Коэффициент текущей ликвидности в 2014 г. составил 1,21 против 1,25 в 2013 г., коэффициент автономии 0,40 против 0,45 в 2013 г., что оценивается отрицательно. Основная цель управления неплатежеспособным предприятием – восстановление платежеспособности, поэтому при управлении активами такого предприятия необходимо совершить действия, затрагивающие все виды активов с целью улучшения показателей деятельности. Следует отметить, что платежеспособность проявляется в расширении финансовых потоков, обеспечивающих производство, реализацию продукции и своевременное выполнение своих обязательств. Нарушение финансовых потоков прежде всего ведет к дефициту оборотных активов, что предопределяет опережающий рост обязательств и отражается на снижении объема выпуска и реализации продукции, т.е. в конечном итоге на сокращении объема выручки. Финансово-экономическое состояние организации, ее платежеспособность находятся в непосредственной зависимости от оборачиваемости средств, вложенных в оборотные активы: запасы товарно-материальных ценностей, денежные средства, дебиторская задолженность. Чем выше показатели оборачиваемости, тем быстрее средства, вложенные в активы, приносят денежный доход, тем больше возможностей у организации для оплаты своих долгов. Важное место в составе оборотных активов предприятия занимают запасы товарно – материальных ценностей. Поэтому, в ходе разработки плана финансового оздоровления предприятия следует уделить особое внимание мероприятиям по рационализации производственных запасов. К важнейшим из них относятся: уменьшение размеров неприкосновенных запасов за счет договоренности о более коротком сроке выполнения заказов на поставку и более равномерном поступлении материалов; распределение запасов по степени их важности для стабильной деятельности предприятия, уменьшение объема тех видов запасов, которые не являются критическими для функционирования организации; определение видов и количества излишков материалов, неиспользуемых в производстве, или запасов, образовавшихся от закрытия нерентабельного производства, или товаров залежавшихся, готовой продукции; уменьшение затрат, связанных с хранением материальных ресурсов; продажа излишних материальных ресурсов, готовой продукции или их передача в зачет своих обязательств кредиторам; рассмотрение возможности распродажи залежавшихся запасов, некондиционных товаров со скидками с тем, чтобы получить дополнительные средства и снизить издержки хранения; определение возможности переработки, восстановления качества залежавшихся запасов с целью их продажи по повышенной цене.

Важное значение имеет также и ускорение оборота денежных средств путем создания системы стимулов (скидок) для клиентов (применение предоплаты, досрочная оплата по сравнению с договором, оплата в срок); создания системы стимулов (скидок) клиентам, увеличивающим объем закупок продукции и своевременно ее оплачивающим; . применение системы оплаты менеджеров, отвечающих за сбыт продукции, в зависимости от объема поступления денежных средств от клиентов; рассмотрения возможностей продажи дебиторской задолженности своему банку (факторинговые операции) или кредиторам; рассмотрения отношений с клиентами, потребляющими продукцию организации, их финансового состояния с точки зрения возникновения возможных рисков и установление в зависимости от них возможных лимитов товарного кредита, предоставляемого каждому клиенту, и др.

При разработке плана финансового оздоровления предприятия должно уделяться большое внимание реструктуризации дебиторской задолженности. Объем дебиторской задолженности свидетельствует о временном отвлечении средств из оборота организации, что вызывает дополнительную потребность в денежных ресурсах и может привести к неплатежеспособности.

Реструктуризация дебиторской задолженности организации представляет собой перевод просроченной дебиторской задолженности в быстроликвидные активы для повышения ее платежеспособности Реструктуризация и уменьшение дебиторской задолженности организации могут происходить с помощью следующих мероприятий:

оформление исков в арбитражном суде по менее важным клиентам; определение возможности и необходимости погашения дебиторской задолженности продукцией, услугами, товарами дебитора; оценка платежеспособности покупателей и определение политики предоставления коммерческого (товарного) кредита; применения системы скидок от стоимости продукции при досрочном, своевременном платеже за отгруженную продукцию и снижения санкций за просрочку платежа; продажа долга с дисконтом 10-15% третьей стороне или дебитору дебитора; передачи дебитором в зачет погашения задолженности быстроликвидных ценных бумаг (государственных облигаций, акций известных компании) по взаимному соглашению; переоформления дебиторской задолженности в векселя; увеличения размера предоплаты за отгруженную продукцию; взаимозачета взаимных платежных требований до арбитражных процедур; применения процедуры факторинга; использования договора цессии; подачи имущественного иска на должника в арбитражный суд; отсрочки обязательств по дебиторской задолженности при обеспечении ее залогом: систематический контроль расчетов с покупателями по отсроченным и просроченным задолженностям.

**Выводы**. Результаты исследования показали, что важнейшим направлением выхода из кризисной ситуации и повышения платежеспособности субъектов хозяйствования, является поиск внутрихозяйственных источников, в частности, реструктуризации оборотных активов: запасов, денежных средств и дебиторской задолженности. В ходе реализации предложенных мероприятий, предприятия смогут ускорить оборачиваемость оборотных активов по отдельным видам и повысить свою платежеспособность.

## СЕКЦИЯ ПОФЕССОРСКО-ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО СОСТАВА КАФЕДРЫ ЭКОНОМИКИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

(наименование секции)

# МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ: НЕОБХОДИМОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Анисимова Н.Ю.[1]
[1]*доцент кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н., доцент*
anisimova.99@mail.ru

**Введение.** Менеджмент качества системы образования является новым и специфическим элементом управления деятельностью учебных заведений различных уровней аккредитации. Образование как системный процесс насчитывает не более двухсот лет, формирование менеджмента как отдельной отрасли научного знания произошло на рубеже XIX-XX столетий, а системы менеджмента качества стали широко применяться с середины XX века. При этом руководство качеством образовательных услуг как симбиоз названных достижений науки и практики получило свое развитие только в последнее десятилетие.

**Цель и задачи исследований.** Целью проведенного исследования явилось изучение особенностей создания и внедрения системы менеджмента качества образовательных услуг на уровне отдельных учебных заведений и системы образования в целом.

**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.** В современном мире эффективность любой экономической системы базируется на высоком качестве производимого ею продукта, вытекающем из

соблюдения всех необходимых параметров процесса производства. Управление данной системой – цель менеджмента качества, имеющего строго регламентированные процессы, процедуры и действия.

Согласно ГОСТ Р ИСО 9000-2015 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь», система менеджмента качества включает действия, с помощью которых организация устанавливает свои цели и определяет процессы и ресурсы, требуемые для достижения желаемых результатов. Организация, ориентированная на качество, продвигает культуру, отражающуюся в поведении, отношении, действиях и процессах, которые создают ценность посредством выполнения потребностей и ожиданий потребителей и других соответствующих заинтересованных сторон.

Формулировки, приведенные в ГОСТ Р ИСО 9000-2015, применимы к любой организации, независимо от вида ее деятельности, в том числе такой специфической, как образовательная. В системе образования продуктом выступают образовательные услуги, а приоритетом деятельности каждого ВУЗа является удовлетворение требований потребителей предоставляемых научно-образовательных услуг. В качестве потребителей при этом рассматриваются обучающиеся и их законные представители, работодатели, сотрудники учебного учреждения, регион, государство и общество в целом.

Своеобразными в системе образования являются и процессы системы менеджмента качества, которыми могут выступать административно-управленческие, образовательно-научные и вспомогательные. Они, в свою очередь, могут включать в себя ряд подпроцессов различных уровней, в зависимости от целей и направлений деятельности ВУЗа. Например, в состав образовательно-научных процессов входит воспитательный процесс и социально-психологическая работа, состоящая из организации воспитательной работы, социальной работы с обучающимися, культурно-массовых мероприятий, физкультурно-спортивной и оздоровительной работы и т.п.

Опираясь на зарубежный и отечественный опыт организаций других сфер деятельности, можно утверждать, что внедрение менеджмента качества в системе образования сегодня является не просто необходимостью, а свидетельством соответствия учебного учреждения стандартам качества. В то же время, система менеджмента качества позволяет высшему руководству оптимизировать использование ресурсов, учитывая долгосрочные и краткосрочные последствия их решений, что позволяет говорить об эффективности данного процесса. Система менеджмента качества образовательной организации, сертифицированная соответствующим органом, позволяет получить за счет различных факторов более высокий уровень знаний обучающихся, что положительно отражается на рейтинге ВУЗа и его привлекательности в глазах абитуриентов.

Для эффективного функционирования системы менеджмента качества образовательной организации в ней должна быть разработана и внедрена Политика в области качества, соблюдаемая всеми сотрудниками. Однако на практике не все работники ВУЗа осведомлены о том, что их деятельность стандартизирована в соответствии с системой менеджмента качества, хотя фактически выполняют ее требования и обеспечивают высокое качество образовательных услуг. Это снижает эффективность не только самого процесса управления образовательной организацией, но и внутреннего аудита системы менеджмента качества, направленного на получение и объективное оценивание свидетельств выполнения ее требований.

Целью проведения внутреннего аудита системы менеджмента качества является диагностика состояния документации и функционирования системы для поддержания ее работоспособности и разработки мероприятий по ее совершенствованию. То есть речь идет не о санкциях, применяемых к нарушителям в случае обнаружения каких-либо несоответствий, а о корректировках, необходимых для оптимизации работы образовательной организации. Результаты проведенного аудита предоставляются высшему руководству ВУЗа с целью ознакомления и утверждения плана корректирующих действий для повышения результативности функционирования системы менеджмента качества.

В этой связи в качестве внутренних аудиторов системы менеджмента качества могут привлекаться сотрудники ВУЗа, которые работают в других структурных подразделениях и не вполне компетентны в специфике работы проверяемых отделов организации. Однако их целью не является проверка выполнения должностных обязанностей сотрудников, данный вид внутреннего аудита направлен только на выявление ошибок в обеспечении качества работы образовательного учреждения, причем преимущественно документированного характера. Понимание и осознание необходимости системного подхода к качеству образования в целом и в конкретном учебном заведении, в частности, должно обеспечить и высокую эффективность внутренних аудитов, основанную на взаимодействии и сотрудничестве всех работников ВУЗа.

**Выводы.** Менеджмент качества, как сравнительно новое направление управленческого процесса, необходим каждой организации, стремящейся к эффективному функционированию. При этом система менеджмента качества образовательных организаций весьма своеобразна, что обусловлено специфичностью контролируемого ею продукта – научно-образовательных услуг.

Менеджмент качества системы образования в различных учебных заведениях может варьироваться в направлении осуществляемых процессов, но общим требованием к нему является разработка Политики ВУЗа в области качества и соблюдение ее требований всеми сотрудниками.

Для повышения эффективности системы менеджмента качества образовательной организации в ней должна быть создана служба внутреннего аудита, работа которой позволит постоянно анализировать и обеспечивать соответствие деятельности ВУЗа его стратегическим целям и установленным требованиям. Выполнение данных задач возможно только при формировании атмосферы коллективной ответственности за результаты образовательного процесса и корпоративной культуры всех сотрудников учебного учреждения.

## К ВОПРОСУ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ РЕГИОНА

Бугара А.Н.[1]
[1]*ассистент кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н.*
alla.bugara@mail.ru

**Введение.** На современном этапе, в условиях экономической нестабильности, важное значение приобретает решение проблемы продовольственной безопасности, которая достигается путем устойчивого экономического развития аграрного сектора страны и ее регионов. Анализ состояния аграрного сектора экономики Республики Крым даёт возможность выделить следующие негативные тенденции: снижение продуктивности сельскохозяйственных угодий и животных, обострение проблем занятости сельского населения и финансового обеспечения аграрного сектора региона, низкий уровень конкурентоспособности продукции и ряд других проблем. Вместе с тем, в Республике Крым сельское хозяйство является одним из основных направлений экономической деятельности. В отраслевой структуре валового регионального продукта в 2014 году сельское хозяйство в регионе занимало первое место и составляло 21,9 %. Вышеизложенное приводит к выводу о необходимости реализации изменений в региональном аграрном секторе, направленных на вывод его из сложного экономического положения, в частности перевод отрасли на инновационную модель развития.

**Цель и задачи исследований.** Цель исследования -выявление современных проблем развития инновационной деятельности в аграрном секторе региона. Задачи исследования:

разработка организационной структуры участников инновационного процесса в аграрном секторе региона, определение направлений их деятельности.

**Методика исследований.** При проведении исследования применялись следующие методы: монографический, аналитический, абстрактно-логический.

**Результаты исследований.** Инновационная деятельность - это комплексный процесс создания, использования и распространения новшеств с целью получения конкурентных преимуществ и увеличения прибыльности производства. В рыночной экономике инновационная деятельность - один из важнейших факторов, которые позволяют предприятию занимать устойчивую рыночную позицию и получать преимущество над конкурентами в той области, которая является сферой коммерческих интересов данного предприятия. Увеличение прибыли должно происходить не за счет манипуляции ценами, а путем постоянного обновления номенклатуры изделий и расширения направлений деятельности предприятия.

Разработка инноваций требует значительных финансовых вложений и отличается большими сроками окупаемости вложенных средств, высоким уровнем риска и неопределенностью в получении желаемого результата. Однако до сих пор основным источником финансирования затрат на инновации являются собственные средства предприятий. На аграрных предприятиях Крыма инновационная деятельность практически отсутствует.

Переход регионального аграрного сектора на инновационную модель развития требует формирования адекватных институциональных изменений в структуре его управления. Вместе с тем, приоритетной задачей, которую необходимо решить на региональном уровне, и которая может обеспечить высокую эффективность деятельности инновационной инфраструктуры региона, является создание регионального информационного банка данных и знаний по инновационной сфере. Такая информационная система должна стать региональной подсистемой центрального информационного банка данных и знаний и иметь доступ к соответствующим информационным базам других регионов страны.

Именно на уровне регионов должны определяться приоритетные направления поддержки инноваций с учетом местной специфики производства, природных, социальных и других факторов. На этом уровне необходимо проводить работу с конкретными проектами, осуществлять отбор финансовых и других институтов, участвующих в реализации отдельных мероприятий.

Результативность деятельности по внедрению инновационной модели развития в региональном аграрном секторе зависит от четкого определения направлений деятельности участников указанного процесса, и включает следующие направления:

- исследования по определению инновационных потребностей предприятия;
- разработка новых технологий и методов организации производства;
- информационный обмен с государственными и региональными организациями;
- координация инновационной деятельности предприятий;
- развитие кадрового обеспечения инновационной деятельности;
- формирование финансовых ресурсов для развития инноваций.

Исследование современных проблем и потенциальных возможностей аграрного производства в регионе на основе SWOT-анализа позволяет определить такие общие среднесрочные приоритетные направления инновационной деятельности:

1) создание и внедрение высокоэффективных сортов и гибридов сельскохозяйственных культур, новых высокопродуктивных пород животных;
2) введение почвозащитных систем земледелия и рационального размещения производства, ресурсосберегающих технологий;
3) обеспечение технологий производства конкурентоспособной экологически чистой продукции;
4) создание прогрессивных моделей экономических отношений, информационных систем.

**Выводы.** Таким образом, внедрение инновационной модели развития аграрного

сектора региона будет способствовать стабилизации его экономического состояния, поможет преодолеть кризисные процессы и выйти на соответствующий уровень конкурентоспособности, что является актуальным для регионального аграрного сектора. Перспективами дальнейших исследований в указанном направлении является определение приоритетных направлений поддержки инноваций в отраслях регионального аграрного сектора с учетом территориальных социально-экономических и экологических особенностей развития.

## УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАТРАТАМИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА

Бунчук Н.А.[1]
[1]*старший преподаватель кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н.*
bunchuk.n@gmail.com

**Введение.** Предприятие представляет собой сложный комплекс, внутри которого связи устанавливаются механизмом управления. Затраты производственного предприятия также представляют собой сложный объект с точки зрения реализации механизма управления ими. Механизм управления предполагает использование совокупности методов, форм, функций управления затратами. Однако, в отношении управления затратами, как и в отношении управления предприятием в целом более точным будет использование понятия «система», а не механизм, поскольку понятие системы включает объект и субъект управления, а также взаимосвязи внутри системы и за ее пределами.

**Цель и задачи исследований.** Целью публикации является рассмотрение особенностей управления затратами сельскохозяйственных предприятий с позиций системного подхода.

**Результаты исследований.** Основной целью управления затратами сельскохозяйственного предприятия является формирование их оптимальной величины и структуры, которые обеспечат эффективную производственную деятельность и получение целевой прибыли. Управление затратами сельскохозяйственного предприятия представляет собой комплексный процесс, поскольку предполагает решение вопросов формирования себестоимости отдельных видов продукции и продукции предприятия в целом, определения резервов снижения затрат, контроля величины фактических затрат на производство в сравнении с плановыми показателями, формирования трансфертных и рыночных цен на продукцию предприятия.

Формируя системный подход, мы прежде всего рассматриваем управление затратами сельскохозяйственного предприятия как систему. Системность управления затратами определяется четырьмя основными системоопределяющими свойствами: детерминированность, синергетичность, полнота и непротиворечивость, иерархичность.

Ряд дополнительных свойств, которыми обладают системы, в большей степени являются характеристиками: адаптивность, надежность, целостность, эмерджентность, взаимодействие и взаимозависимость, обучаемость, целенаправленность, динамичность.

Таким образом, свойства и характеристики системы управления затратами дают возможность рассматривать концепцию ее формирования и развития основываясь на принципах системного подхода.

Таким образом, система управления затратами сельскохозяйственного предприятия по нашему мнению включает в себя такие основные элементы как субъект управления (орган управления финансовой деятельностью предприятия), объект управления (непосредственно затраты предприятия, а также центры затрат, деятельность которых регулируется со стороны субъекта управления), функции управления (организация управления затратами,

планирование, анализ, контроль, учет, координация затрат, мотивация к оптимизации затрат).

Основой функционирования системы управления затратами сельскохозяйственного предприятия является информация о деятельности предприятия и изменениях внешней среды, а результатом – эффективное управление затратами, обеспечивающее эффективность деятельности предприятия в целом. Центры затрат, являясь с одной стороны объектом управления по отношению к администрации предприятия, с другой – в отношении затрат являются субъектом управления и также реализуют перечисленные функции системы управления затратами. Функции управления затратами реализуются посредством использования методов и инструментов.

Система управления затратами сельскохозяйственного предприятия – это открытая система и, следовательно, она подвержена воздействиям как со стороны факторов внешней по отношению к предприятию среды, так и со стороны факторов, являющихся для предприятия внутренними. Таким образом, сохранение свойств и характеристик системы управления затратами сельскохозяйственного предприятия в большей степени обусловлено ее внутренней составляющей. Поэтому основой эффективного функционирования системы становится формирование ее основных элементов в предприятии и взаимосвязей между ними.

Наиболее существенными элементами системы управления затратами с точки зрения их формирования и обеспечения функционирования являются центры затрат. Процесс их формирования связан, прежде всего, с классификацией затрат предприятия на прямые и косвенные в отношении производства отдельных видов продукции предприятии, а также – на контролируемые и неконтролируемые с позиций определенного уровня управления.

Определение центров ответственности в целом представляет собой формирование финансовой структуры предприятия. Этот процесс осуществляется на основании анализа организационной структуры. Отдельные элементы организационной структуры предприятия могут быть сохранены и в финансовой структуре, некоторые – объединены, а некоторые – разделены на отдельные составляющие. Основным принципом разделения или группировки в этом случае является возможность контроля затрат на уровне центра ответственности.

Необходимо отметить, что в настоящее время на предприятиях существуют отдельные элементы системы управления затратами, такие как финансово-экономическая служба (субъект управления), статьи и элементы затрат, определенные в учетной политике предприятия или отраженные в финансовой и статистической отчетности (объекты управления), отдельные подразделения организационной структуры предприятия в той или иной мере контролирующие производственные затраты. Однако существование отдельных элементов не обеспечивает, как уже было отмечено, функционирования системы управления затратами в целом.

**Выводы.** В результате применения системного подхода к изучению управления производственными затратами в сельскохозяйственных предприятиях было установлено, что система управления затратами включает такие основные элементы как субъект управления (орган управления финансовой деятельностью предприятия), объект управления (непосредственно затраты предприятия, а также центры затрат, деятельность которых регулируется со стороны субъекта управления), функции управления (организация управления затратами, планирование, анализ, контроль, учет, координация затрат, мотивация к оптимизации затрат).

# ФОРМИРОВАНИЕ УЧЁТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ АПК

Дементьева С.Я.[1]
[1]*доцент кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н., доцент*
svetlana_yakovlevna@bk.ru

**Введение.** В международных и российских законодательно-нормативных документах по бухгалтерскому учёту большое внимание уделяется вопросам создания и применения учётной политики на уровне организации. В соответствии с ПБУ 1/2008 «под учетной политикой организации понимается принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета - первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности». Учетная политика является методическим руководством по формированию учётной информации, её представлению в финансовой отчётности, основой для принятия управленческих решений заинтересованными пользователями.

Исследуемая тема особенно актуальна для формирований АПК Республики Крым. Новые экономические отношения диктуют соответствующие требования к системе учётной информации и бухгалтерской отчетности. Однако многие руководители аграрных формирований не уделяют должного внимания разработке учетной политики, не считают данную процедуру важной при создании организации, не отражают специфику сельскохозяйственного производства в Приказе об учётной политике, а грамотное составление указанного документа является фундаментом формирования финансового результата, может значительно повысить привлекательность предприятий агропромышленного комплекса.

Проблемы и этапы разработки учетной политики в организациях РФ, её влияние на формирование финансового результата деятельности исследованы в работах ведущих ученых: А.С. Бакаева, И.Н. Богатой, В.Г. Гетьмана, Г.Ю. Касьяновой, Н.П. Кондракова, В.Э. Керимова, Г.М. Лисовича, М.З. Пизенгольца и др. Однако, особенности сельскохозяйственного производства требуют дополнительного исследования методики создания учётной политики для организаций аграрного сектора экономики с учётом современного законодательства по бухгалтерскому учёту и налогообложению.

**Цель и задачи исследований.** Проанализировать особенности формирования учетной политики в сельскохозяйственных организациях и определить основные направления её разработки.

В задачи исследования входит:

- установить необходимость формирования учётной политики с учётом отраслевых особенностей и размеров организаций АПК;
- сформулировать основные направления разработки учётной политики для предприятий аграрного сектора экономики.

Для решения поставленной цели и задач используются общенаучные методы познания: индукции и дедукции, анализа и синтеза, научных абстракций.

**Результаты исследований.** На современном этапе развития экономики предприятия самостоятельно осуществляют хозяйственную, организационную, а главное экономическую политику деятельности, следовательно, для управления бизнесом необходима оперативная, надёжная система сбора учётной информации, основным элементом которой является учетная политика. В ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» установлены основные элементы учетной политики, которые в обязательном порядке должны быть учтены при её разработке.

Проблема разработки и раскрытия учётной политики особенно актуальна для предприятий агропромышленного комплекса, где бухгалтерский учет характеризуется массой особенностей, которые отражают специфику сельскохозяйственного сектора

экономики. Большинство сельскохозяйственных организаций Республики Крым на данный момент не применяют учетную политику или используют формально сформированную учетную политику без учёта специфики деятельности конкретного субъекта.

При разработке Приказа об учётной политике организации АПК, кроме основных элементов, предусмотренных в ПБУ, следует учитывать специфику сельскохозяйственной деятельности, обеспечить сохранность ресурсов предприятия, их эффективное использование.

Как известно, основным средством производства в сельском хозяйстве является земля, поэтому, прежде всего, необходимо обеспечить точный учет земельных угодий и вложений в землю, сельскохозяйственных машин и оборудования, которые обеспечивают деятельность предприятия. Также важно в учётной политике сделать акцент на ещё немаловажную особенность, что в качестве средств производства в сельскохозяйственных организациях выступают живые организмы: животные и растения. Следовательно, должна быть определена методика учета долгосрочных и краткосрочных биологических ресурсов и расходов, связанных с их воспроизводством и эксплуатацией.

В отличие от других отраслей народного хозяйства, сельское хозяйство характеризуется сезонностью производства готовой продукции, производственный цикл может не совпадать с календарным годом, особенно это касается отраслей растениеводства. От одной сельскохозяйственной культуры или одного вида животных, в силу биологических особенностей получают основную, сопряженную и побочную продукцию, часть произведённой продукции потребляется внутри предприятия. Таким образом, в учетной политике необходимо определить соответствующие объекты и статьи затрат, методы калькулирования.

Деятельность сельскохозяйственной организации во многом определяется погодными условиями, следовательно, при формировании резервов, страховых фондов наряду с производственными и другими факторами необходимо учитывать риски, обусловленные погодными условиями.

В современной учётной политике организации должны большое внимание уделять вопросам сближения бухгалтерского и налогового учёта. Применение спецрежимов позволит оптимизировать налогообложение и снизить налоговую нагрузку на предприятие.

В итоге с помощью учётной политики закрепляется методика определения финансового результата деятельности предприятия АПК и механизм распределения его прибыли.

**Выводы.** В современных условиях для эффективного управления деятельностью организации возрастает значение данных бухгалтерской отчетности, сформированных на основе грамотно разработанной учетной политики. Учётная политика должна быть индивидуальной, обеспечивать реализацию экономической политики субъекта хозяйствования и все критерии информационного поля.

Многие сельскохозяйственные организации Крыма все ещё недооценивают роль учетной политики, наряду с этим, это – один из самых эффективных инструментов, который может показать перспективу развития отрасли субъекта хозяйствования, что очень важно на данном этапе, ведь сельское хозяйство в Крыму начинает возрождаться, и для привлечения инвесторов в агропромышленный комплекс может иметь существенное влияние. Учетная политика предприятий аграрного бизнеса должна предусматривать экономное и рациональное ведение бухгалтерского учета, в соответствии с особенностями сельскохозяйственного производства и размерами деятельности субъекта хозяйствования. Для эффективной экономической деятельности необходим постоянный мониторинг в изменениях учетной политики на законодательном уровне, следует постоянно пересматривать учетную политику организации, чтобы не отставать от современных требований ведения бизнеса. Также очень важно при разработке Приказа об учётной политике максимально сблизить налоговый и бухгалтерский учет, с учётом всех факторов сельскохозяйственного производства.

# АДАПТАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА К ПОТРЕБНОСТЯМ БЮДЖЕТИРОВАНИ ЯПРЕДПРИЯТИЯ

Додонов С.В.[1], Додонова М.В.[2]
[1]*директор Академии биоресурсов и природопользования КФУ им. В.И. Вернадского, доцент кафедры экономики агропромышленного комплекса, к.э.н., доцент*
[2]*доцент кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н., доцент*
mvdodonova@mail.ru

**Введение.** Все компоненты бюджетного процесса, являющиеся составляющими инфраструктуры системы бюджетирования на предприятии, опираются на систему учетной информации. Последняя в свою очередь базируется на информации бухгалтерского (управленческого) учета, так как именно в этой системе в большей степени раскрываются возможности технологии бюджетирования, его управленческие функции – планирование, анализ, контроль. Разработка указанных аспектов является основой повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности любой организации. Сегодня в большинстве отечественных бизнес-структур бухгалтерский учет организован таким образом, что информация, содержащаяся в нем не пригодна для анализа и оперативного управления затратами.

**Целью и задачи исследований.** Целью исследования является определение оптимальной системы учета затрат с учетом требований бюджетирования.

**Результаты исследований**. Внедрение системы бюджетирования на основе действующей системы бухгалтерского учета весьма проблематично. В то же время бюджетирование, являясь частью системы управления, опирается прежде всего на широкий спектр информации. Такого рода информацию на предприятии генерируют только данные бухгалтерского учета и система бюджетирования должна строиться на его основе. Таким образом бюджетирование требует специальной настройки бухгалтерского учета в рамках управленческого.

В бюджетировании информация о расходах рассматривается прежде всего с точки зрения возможности оперативного управления ими, исчисления себестоимости продукции за определенный промежуток времени - с целью сопоставления ее с рыночной ценой и определения финансового результата. В ходе управления затратами в бюджетировании на основе маржинального подхода можно столкнуться с множеством проблем, ключевые из них: неподготовленность системы бухгалтерского учета, отсутствие необходимой информации для проведения комплекса аналитических процедур. Это связано главным образом с неразвитостью существующей системы учета и калькулирования затрат, слабой ее адекватностью рыночным условиям.

В течение многих лет в нашей стране действует преимущественно «котловой» метод учета затрат (известный за рубежом как абзорпшен-костинг), основанный на разделении затрат на прямые и косвенные, и формировании полной себестоимости продукции. Лишь около 10% бухгалтеров используют новые учетные системы. Это говорит о том, что в большинстве организаций отсутствуют условия для внедрения новых информационно-управленческих технологий. По-прежнему учет здесь сводится только к обеспечению достоверной калькуляции единичного продукта (констатации фактов), при этом игнорируются широкие аналитические возможности управления затратами.

Система учета с целью бюджетирования на предприятии должна полностью и главное оперативно удовлетворять информационные потребности аппарата управления. Только тогда можно говорить об эффективности данной системы. Поэтому традиционный бухгалтерский учет должен быть модифицирован с учетом этих потребностей. Одной из модификаций традиционной системы калькулирования является система «директ-костинг». Ее суть заключается в том, что себестоимость учитывается и планируется только в части

переменных затрат, то есть только переменные затраты распределяются по носителям затрат. Часть расходов (постоянные расходы) собирают на отдельном счете, в калькуляцию не включают и периодически списывают на финансовые результаты, то есть учитывают при расчете прибылей и убытков за отчетный период.

Основная проблема реализации системы директ-костинг: с одной стороны, государство дает разрешение на ведение учета по системе директ-костинг, с другой стороны, ограничивает возможность ее полного применения, поскольку в категорию условно-постоянных расходов включаются не все постоянные расходы, а только очень незначительная их часть, что в принципе делает нецелесообразным применение этой системы предприятиями. Метод директ-костинг рекомендован к применению во внутреннем учете для проведения технико-экономического анализа, бюджетирования и для принятия управленческих решений.

Сегодня практически все сельскохозяйственные предприятия ведут учет расходов традиционным методом в соответствии с отраслевыми рекомендаций, согласно которым прямые расходы собираются на счете 20 «Основное производство», косвенные учитываются на счетах 25 «Общепроизводственные расходы» и 26 «Общехозяйственные расходы». Затем в конце отчетного периода с целью определения фактической себестоимости продукции общепроизводственные и общехозяйственные расходы распределяются на счет 20.

В целом, говорить о формировании фактической себестоимости продукции в системе финансового учета, а также о целесообразности использования того или иного метода распределения общепроизводственных расходов в нем нет смысла. Потому в большинстве случаев для обоснования оперативных решений информация финансового учета непригодна.

Проблемными моментами в такой системе учета с позиции оперативности и эффективности управления является то, что:

- в сельскохозяйственном производстве фактический финансовый результат определяется один раз в конце отчетного (финансового) года, тем самым управлять затратами, а тем более контролировать их представляется очень сложным в силу устаревания информации;
- распределение расходов - процесс очень трудоемкий, требует выбора эффективной базы распределения;
- не соблюдается основной принцип рыночной экономики: важна оценка только самого реализованного продукта, а не всей стоимости предприятия, заложенной в его оценке, то есть реализуемый продукт должен быть максимально конкурентоспособным на рынке.

В современных условиях сельскохозяйственные организации начинают испытывать все большую потребность в получении всесторонней информации о хозяйственных процессах. Данные производственного учета должны давать исчерпывающую информацию для оценки стоимости продукции, сравнительного план-факт анализа.

**Выводы.** Методы учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции должны быть гибкими, простыми в применении и оперативными. При этом оперативность информации важнее ее абсолютной точности (абсолютно точную калькуляцию в растениеводстве получить практически невозможно). На практике при стремлении к точной учетной информации о себестоимости происходит обратное, то есть информация, полученная в результате учета полных затрат, становится малопригодной для оперативного управления в текущем отчетном периоде.

В системе директ-костинг сопоставляется информация управленческого и финансового учета, необходимая для оперативного прогнозирования, текущего анализа и планирования. Внедрение в практику учета системы директ-костинг позволит связать результаты деятельности организации и ее структурных подразделений по системе «затраты - выпуск - результат», которая является отправной точкой моделирования сводного бюджета. Это особенно важно в сельском хозяйстве, где период производства длительный и другие системы учета не позволяют полностью решить вопросы текущего анализа и оперативности информации.

# СОВРЕМЕННАЯ МОДЕЛЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНОЙ РЕНТЫ В САДОВОДСТВЕ

Джалал А.К.[1]
[1]*заведующий кафедрой экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ имени В.И. Вернадского, д.э.н., профессор*
akjallal@mail.ru

**Введение.** Многообразие аспектов практического применения данных оценки земель не исключает проведения оценки земель по дифференциальному доходу, который принимается в основу расчетов по определению потерь сельского хозяйства в связи с отводом земель для государственных и общественных нужд.

**Цель и задачи исследований**. Целью исследований является разработка рекомендации по повышению эффективности деятельности предприятий с помощью дифференциальной ренты земли, занятой сортами плодовых культур. Исходя из поставленной цели, в статье решаются следующие задачи:

- рассматриваются и изучаются особенности формирования финансовых результатов деятельности плодовых культур;
- разработка методики расчета дифференциальной ренты земли, занятой сортами плодовых культур.

**Результаты исследований.** Основным аспектом при формировании и налогообложении прибыли предприятия следует считать ответ на следующий вопрос: какие средства, полученные предприятием при его создании и в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности, как в денежной, так и в материально-вещественной форме, следует считать доходами, подлежащими обложению налогом на прибыль, и какие расходами, уменьшающими прибыль предприятия.

Доходы предприятия в виде выручки от реализации продукции, работ, услуг, иного имущества и имущественных прав является источником покрытия расходов по производству и реализации продукции и внереализационных расходов и получения прибыли предприятием.

К доходам предприятия относятся определяемые на основании первичных документов и документов налогового учета доходы от реализации и внереализационные доходы.

Центр тяжести всех трудов, посвященных плодородию и ренте, основывался на критике «капиталистического» закона убывающего плодородия и падающей производительности последующих затрат.

Однако неизбежные различия в плодородии земли, в местоположении участков по отношению к рынкам сбыта, а также разница в эффективности дополнительных вложений в землю вызывают появление дифференциальной ренты I и дифференциальной ренты II. Соответственно появление дифференциальной ренты является следствием двух форм социалистической собственности, а дифференциальная рента при социализме приобретает форму арендной платы за право пользования землей. Практическое использование учения о всех видах ренты позволяет дать денежную оценку земли, обеспечить правильное размещение производства и планирования, построить рациональное налогообложение, взять курс на интенсификацию земель. Различие в плодородии земель и климатических условиях ставит в неравное положение хозяйства. Важно, что доказано существование дифференциальной ренты как в коллективном, так и в единоличном хозяйстве.

Одни ученые рассматривают стоимость земли как итог суммы годовых рент с учетом их обесценения во времени (дисконтирование). Другие используют капитализацию ренты через банковский процент. Однако ценность земель в указанных работах рассматривается только исходя из различия в плодородии земли.

Нами предлагается нижеследующая методика расчета экономической эффективности селекционной работы на примере сортов груши.

Из расчетов видно, что сокращенная в два раза от потенциальной урожайности нового сорта груши так называемая нормативная урожайность значительно искажает экономический эффект селекционной работы.

Разница между стоимостью продукции и полными затратами, т.е. расчетная прибыль будут весьма различаться. Так, например, у сорта «Вильямс» по одной методике это 4,80 тыс. ден.ед. /га, а по предлагаемой- 9,43 тыс. ден.ед. /га, у сорта «Вильямс Красный» по одной методике 1,97 тыс. ден.ед/га, а по предлагаемой - 4,53 тыс. ден.ед./га, то есть почти в два раза выше. Все это влияет на коэффициент рентабельности производства продукции – он увеличивается у сорта «Вильямс Красный».

В результате получается значительная разница в величине дифференциальной ренты, прирост которой выступает критерием экономической эффективности селекционной деятельности. Поэтому и окупаемость затрат на выведение сорта, конечно, будет разной. Например, для выведения сорта груши «Вильямс» селекционному центру требуется один млн. ден.ед.

В первом варианте он окупится по отношению к сорту «Вильямс Красный» на площади равной (1000000ден.ед./2010 ден.ед) =498 га.

В нашем варианте он окупится при посадке его на площади 298 га. /1000000ден.ед./(3360 ден.ед/га) =297,6 га/, то есть реальная площадь окупаемости сорта в 1,7 раза меньше.

В целях более точного отражения результативности селекционной работы необходимо использовать величину четырехлетней урожайностии выведенных сортов, а не половинную нормативную урожайность плодовых культур.

Отметим, что дифференциальная рента является основой денежной оценки земельных участков, занятых сортами плодовых культур, и имеет целью выявление величины капитализированной ренты – денежной оценки плодовых для сравнительного анализа экономической выгодности производства плодовых культур.

Денежная оценка сортов не имеет целью определение стоимости или цены земли, занятой плодовыми культурами. Цена продажи земельных участков, стоимости плантаций многолетних насаждений будет определяться рыночными условиями, соотношением спроса и предложения земельных участков плодовых культур на будущем рынке земли.

Однако и сегодня при закладке садов и их эксплуатации надо знать дифференциальную ренту и денежную оценку сортов, что позволит находить оптимальное их сочетание и повышать эффективность плодоводства.

Рассмотрим итоги расчета денежной оценки летних сортов груш.

Расчеты свидетельствуют, что земельный участок сорта «Вильямс» имеет наибольшую дифференциальную ренту 6,54 тыс. ден.ед/га. Столь высокая оценка земельного участка объясняется, прежде всего, высокой потенциальной урожайностью сорта 12,2 т/га.

Кроме того, его вкусовые качества и спрос на этот сорт позволяют реализовать его по цене 1590 ден.ед./т. Благодаря высокой урожайности у этого сорта несколько меньше производственные затраты по выращиванию.

Это позволяет получить наибольшую дифференциальную ренту с гектара, в 1,16 раза больше, чем сорта «Бере Перекос» и 2,3 раза больше сорта «Старкримсон».

**Выводы.** Рента сельскохозяйственных культур — это добавочный доход, который можно получить при том же уровне плодородия, при той же агротехнике возделывания при замене малопродуктивной культуры на более продуктивную или замене сорта этой культуры на другой сорт, отличающийся более высокими потребительскими качествами.

Произведенные расчеты получения различной дифференциальной ренты служат основой для определения оптимальной структуры производства плодовых культур, позволяющей получать максимальную прибыль с единицы земельной площади.

Экономическая оценка сортов по выходу дифференциальной ренты с единицы земельной площади составляет основу финансового плана, плана оптимизации сортового состава косточковых культур в саду.

# СОВРЕМЕННЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ АПК

Иванов Г.И.[1]
[1]*аспирант кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского»*
научный руководитель: д.э.н., профессор Джалал А.К.
380503447627@mail.ru

**Введение.** Перерабатывающая отрасль агропромышленного комплекса выступает важной частью экономической системы каждого государства, что обусловлено как ее необходимостью для обеспечения жизнедеятельности населения, так и вытекающей из этого поддержкой на государственном уровне. Независимо от наличия сырьевой базы и условий для переработки сельскохозяйственного сырья, продовольственная корзина формируется в каждой стране, а ее экономически эффективное наполнение зависит от целого ряда внутренних и внешних факторов.

**Цель и задачи исследований.** Целью проведенного исследования явилась систематизация факторов, влияющих на развитие перерабатывающей отрасли агропромышленного комплекса, в том числе на макро- и микроэкономическом уровнях.

**Методика исследований.** Методика исследований основана на концепции факторов размещения производительных сил, регионалистике, комплексном и системном анализе.

**Результаты исследований.** Традиционно факторы развития той или иной отрасли экономики подразделяются на внешние, не зависящие от действий ее участников и внутренние, на которые можно оказывать внутриотраслевое влияние. Основой данной классификации можно считать теорию размещения производительных сил, в рамках которой формируются различные группы факторов отраслевого развития. К первой из них относится совокупность условий размещения производительных сил на конкретной территории: природно-ресурсные, экономические, социально-демографические, экологические. Вторая группа представлена требованиями, выдвигаемыми к размещению и развитию экономических объектов в рамках отдельной отрасли, обусловленными ее особенностями и спецификой.

На первый взгляд, данная классификация является достаточно емкой и в то же время полной, отражающей всю совокупность условий и предпосылок, влияющих на эффективное развитие конкретной отрасли. Каждый из перечисленных факторов или их группа могут как способствовать развитию соответствующего производства в данном регионе, так и наоборот, препятствовать его размещению в оптимальных масштабах. Однако при практическом применении данной классификации, в частности, к перерабатывающей отрасли АПК, возникает целый ряд несоответствий, не укладывающихся в предложенную регионалистами схему.

Прежде всего, в ней уделяется недостаточное внимание такому важному фактору размещения и развития перерабатывающих предприятий, как эволюционно-историческому. Необходимость его выделения обусловлена тем, что до второй половины XX века отрасли перерабатывающей промышленности не относились к сельскому хозяйству, а стали рассматриваться с ним в комплексе только с введением в науку и экономику термина «агропромышленный комплекс». В этой связи и сегодня одни перерабатывающие предприятия являются узкопрофильными и связаны с сельским хозяйством только договорными отношениями, но не отраслевой принадлежностью, другие представляют собой полный технологический цикл переработки сельскохозяйственного сырья, вплоть до фирменной торговли. В большинстве случаев более экономически целесообразен, как для самого предпринимателя, так и для региона, второй, агрохолдинговый тип компании, но и это не аксиома.

Специфика аграрного сектора экономики заключается также в наличии факторов, существенно ограничивающих возможности переработки некоторых видов сырья

непосредственно на месте их производства. Так, полная комплексная переработка зерна в принципе невозможна, так как транспортировка выпеченного хлеба на расстояния свыше 100 км экономически нецелесообразна, а хлебобулочная продукция длительного хранения потребляется в сравнительно небольших объемах. Те же выводы справедливы и в отношении муки, которая весьма прихотлива к условиям хранения, длящегося практически весь календарный год. В свою очередь, молоко и продукты его переработки, хотя и стали менее скоропортящимися благодаря современным технологиям, все равно требуют наличия холодильников для хранения, что не всегда экономически выгодно как из-за высокой стоимости оборудования, так и электроэнергии.

Однако, является ли данный фактор внутренним, отражающим только специфику развития перерабатывающей отрасли АПК? Ведь если бы энергоносители были менее дорогостоящими, а условия перевозки для агротоваропроизводителей – льготными, то эффективность переработки сельскохозяйственного сырья значительно бы увеличилась, но за счет внешних факторов. Таким же спорным является выделение внешних факторов в современном развитии перерабатывающей отрасли АПК. Несомненно, политическая ситуация, глобализация и интеграция экономики, валютные колебания, таможенная и налоговая политика относятся к факторам внешнего влияния, однако для агропромышленного комплекса сегодня ключевой проблемой выступает продовольственная безопасность.

В сложившейся геополитической ситуации развитие сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности является приоритетом для сохранения не только продовольственной, но и экономической безопасности страны. При этом развивать сельскохозяйственное производство возможно не в каждом регионе, а доля свежей продукции в общей структуре продовольственного потребления составляет не более 20,0 %. То есть развитие перерабатывающей отрасли АПК должно быть обеспечено на государственном уровне даже при совокупности неблагоприятных внешних факторов, что подтверждается многочисленными государственными и региональными программами содействия аграрному сектору экономики, в том числе и в Российской Федерации.

**Выводы:** обобщая вышесказанное, можно констатировать следующее:

- на развитие перерабатывающей отрасли АПК оказывает влияние совокупность различных факторов, классификация которых основана на теории размещения производительных сил;
- выделение внешних и внутренних факторов развития перерабатывающей промышленности является достаточно теоретически обоснованным, но практически неполным перечнем условий деятельности предприятий отрасли;
- более точным определением современных факторов развития перерабатывающей отрасли АПК будет выделение групп макроэкономических и микроэкономических факторов, к первой из которых можно отнести обеспечение продовольственной и экономической безопасности страны, в том числе в разрезе регионов и подотраслей АПК, а ко второй – специфические условия развития каждого агрохолдинга и перерабатывающей компании.

# СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРЕОСНАЩЕНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Изотова З.А.[1]
[1]*старший преподаватель кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н.*
zoik@bk.ru

**Введение**. В достижении высоких экономических результатов сельскохозяйственного производства важное значение имеет техническое оснащение современным оборудованием и техникой. Объективно необходимое изменение технологий производства в пользу прогрессивных и современных влечет модернизацию производственной базы.

Формирование условий для эффективной работы данного механизма возможно при взаимодействии и согласовании интересов государства, производителей сельхозтехники, сельхозтоваропроизводителей при активном участии субъектов научно-консультационной сферы.

**Цель и задачи** исследований. Провести анализ уровня технической обеспеченности сельскохозяйственного производства Республики Крым и экономических возможностей технического переоснащения предприятий отрасли. Разработать предложения по реализации новых для региона форм технического перевооружения сельскохозяйственного производства.

**Результаты исследований.** Состояние технического оснащения Республики Крым согласно доклада министра сельского хозяйства Республики Крым расценивается как неудовлетворительное. «что на сегодняшний день в Крыму имеется 6 262 единицы колесной сельскохозяйственной техники, в том числе: 4 949 тракторов, 1 212 зерноуборочных комбайнов и 101 кормоуборочный комбайн. Свыше 67 процентов этой техники эксплуатируется более 10 лет, 22 процента - используются от 3-х до 10 лет. Сегодня потребность в сельскохозяйственной технике в Республике Крым составляет 12 300 единиц, в т.ч. 9 264 трактора, 1 450 зерноуборочных комбайнов и 1 586 кормоуборочных комбайна. Из расчета 690 тысяч гектаров площади уборки озимых и яровых культур и наличия 1 212 зерноуборочных комбайнов нагрузка на один зерноуборочный комбайн в Крыму составляет 569,3 гектара. Техническая вооруженность парка сельскохозяйственной техники на 100 гектаров сейчас составляет 145 лошадиных сил. Данный показатель в развитых странах колеблется в пределах 300-500 лошадиных сил на гектар. Республике Крым для эффективной работы АПК необходимо увеличить энергообеспеченность до 300 лошадиных сил на 100 гектаров. Низкая техническая оснащенность, высокий физический и моральный износ техники и оборудования в сельскохозяйственном производстве и перерабатывающей промышленности ведут к снижению качества и росту себестоимости продукции», - отметил министр сельского хозяйства Республики Крым Андрей Григоренко.

Учитывая погодные условия Крыма и трудности с обеспечением орошения, соблюдение ресурсо-влагосберегающих технологий выступает решающим фактором для повышения эффективности сельскохозяйственного производства. Опыт прогрессивных хозяйств Республики (ООО «Феникс-плюс», ООО «Осавиахим», КФХ «Драгми» и др.) свидетельствует о возможности одновременного снижения себестоимости производства и повышения урожайности и качества продукции. Объективно необходимое изменение технологии производства требует обновления производственной базы.

На решение обозначенных проблем и задач технического перевооружения сельскохозяйственного производства Республики Крым направлены меры существенной государственной поддержки. Так общий объем финансовой поддержки сельскому хозяйству Республики динамично возрастает. В 2016 г. размер субсидий из бюджета РФ на софинансирование расходных обязательств, связанных с поддержкой экономически значимых региональных программ развития в растениеводстве и животноводстве Республике

Крым составил соответственно 1 700 000 тыс.руб. (66 % общего по РФ), 1 100 000 тыс.руб. (72 % общего по РФ). Этот уровень в три раза превышает финансирование в 2014 г. и 2015 г.

Активно используются лизинговые схемы АО «Росагролизинг» на условиях предоставления субсидий для покрытия 100% первоначального взноса в размере 20 % стоимости объекта лизинга. На сегодняшний день в регион на условиях федерального лизинга поставлено 687 ед. сельхозтехники, оборудовано 9 220 скотомест. Совокупный объем инвестиций Общества в развитие региона превышает 3,5 млрд руб.

В Крыму действую Государственные программы поддержки малых форм хозяйствования: Развитие семейных животноводческих ферм, Поддержка начинающих фермеров. А также широкий спектр государственных программ поддержки отраслей растениеводства, животноводства и развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения Республики Крым.

Благодаря государственной поддержке по средствам компенсации части процентной ставки на территории Крыма доступны привлекательные банковские кредитные продукты («Агроинвест» от 6,5 % годовых с учетом субсидии по инвестиционным кредитам на возмещение в размере 100 % ключевой ставки ЦБРФ).

Однако следует осуществлять поиск новых и содействовать укреплению наиболее эффективных форм поддержки технического перевооружения сельскохозяйственного производства.

Наряду с государственными программами эффективными инструментами реализации обозначенных задач могут послужить:

- рынок аренды сельхозтехники у товаропроизводителей (по специальным программам совместно с банками и государством) и высоко технологически оснащенных сельхозтоваропроизводителей;
- машинно-технологические станции, как базовая производственная и социально-экономическая поддержка реализации государственных стабилизационных задач в сельской местности (в первую очередь путем предоставления в аренду сельхозтехники для СПК и фермеров);
- консалтинговая деятельность в сфере оказания услуг по подбору оптимального комплекса сельскохозяйственных машин для заданной технологии и производственных условий, обучению работе персонала по новым технологиям с применением новой техники, информированию об условиях Государственных программ и содействие их реализации, а также другие услуги;
- технико-экономическое обоснование внедрения новой техники и технологий в различных природно-сельскохозяйственных районах (в т.ч. на этапе внедрения и при полном рабочем режиме).

**Выводы**. Системообразующую роль в решении перечисленных задач способно сыграть ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского», на базе которого целесообразно формирование материально-технической станции (коммерческая привлекательность которых недостаточно велика, однако производственный, социальный и научный потенциал сравнительно высокий) и научно-консультационного центра, что позволит приблизить науку к практике, восстановить утраченный механизм взаимодействия с сельхозтоваропроизводителями, повысить востребованность инноваций в отрасли и повысить эффективность агропромышленного комплекса Республики Крым.

# ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА КАК ИМУЩЕСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

Харитонова О.В.[1]
[1]*доцент кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н.*
voy007@mail.ru

**Введение.** В соответствии с Федеральным стандартом оценки «Оценка бизнеса (ФСО №8)», утвержденным приказом Минэкономразвития России от 01.05.2015 г. №326 «…под бизнесом понимается предпринимательская деятельность организации, направленная на извлечение экономических выгод». Причем объектами оценки для целей ФСО №8 могут выступать: «акции, паи в паевых фондах производственных кооперативов, доли в уставном (складочном) капитале», а также «имущественный комплекс организации или его часть как обособленное имущество действующего бизнеса». Таким образом, оценка предприятия может проводиться в двух аспектах: оценка предприятия как бизнеса и как имущественного комплекса. Особенности оценки предприятия в том или ином направлении оказывает влияние на выбор подходов и методов оценки, а также на обоснование результатов расчетов.

**Цель и задачи исследований.** Целью и задачами исследования выступает выявление особенностей оценки бизнеса как имущественного комплекса и обоснование их влияния на порядок оценки бизнеса.

**Методика исследований.** Исходя из поставленных задач необходимо провести анализ современных подходов и методов оценки, выявить их особенности при формировании стоимости бизнеса и отчета об оценке. В ходе исследования были использованы методы научного и общелогического характера: наблюдение, сравнение, анализ, синтез, обобщение.

**Результаты исследований**. Федеральными стандартами оценки установлено обязательное использование трех подходов при оценке бизнеса: доходного, сравнительного и затратного. Невозможность использования оценщиком того или иного подхода должна быть обоснована в отчете в обязательном порядке.

В ходе использования доходного подхода расчет стоимости бизнеса (предприятия) основывается на изучении ожидаемых будущих денежных потоков. Применение сравнительного подхода позволяет рассчитать стоимость бизнеса на основе сопоставления объекта оценки с организациями-аналогами по ряду факторов. В рамках применения затратного подхода формируется стоимость бизнеса как стоимость активов и обязательств оцениваемого предприятия.

Применительно к оценке бизнеса как имущественного комплекса необходимо учитывать методические особенности процесса формирования отчета об оценке.

Так, по мнению И.В. Косоруковой, оценка предприятия как бизнеса и как имущественного комплекса представляет собой два совершенно разных объекта оценки. Причем оценка бизнеса подразумевает право собственности на долю (пай) в уставном капитале, а имущественного комплекса – совокупность активов и обязательств. Таким образом, можно определить доходный подход как основной при оценке предприятия как бизнеса и затратный подход – для целей оценки предприятия как имущественного комплекса.

Использование доходного и сравнительного подходов при оценке бизнеса как имущественного комплекса является также обязательным. Однако необходимо учитывать особенности применения этих подходов. Так, при расчетах в рамках доходного подхода необходимо учитывать, как динамику цен, так и затрат на потребление. Результативную величину стоимости активов обязательно следует уточнить на стоимость части имущества, которая не участвует в создании ожидаемых денежных потоков. Кроме того, по мнению специалистов Поволжского центра развития «…при переходе от стоимости инвестированного капитала к стоимости имущественного комплекса необходимо вычесть стоимость НМА (в том числе товарные знаки, участвующие в формировании прибыли)».

В рамках сравнительного подхода рекомендуется применение как метода рынка капитала, так и метод сделок. Сравнение объекта оценки и объектов-аналогов должно проводиться с применением мультипликаторов не только финансового, но и производственного характера. К основным производственным мультипликаторам относят: EV/capacity (стоимость компании/мощность), EV/production (стоимость компании/производство). Если финансовые мультипликаторы являются универсальными и могут применяться по отношению к предприятиям всех отраслей, то производственные (натуральные) относятся к группе специфических, применение которых может осуществляться только исключительно по отношению к предприятиям конкретной отрасли.

Результаты расчета стоимости бизнеса как имущественного комплекса в рамках затратного подхода необходимо сопоставить со среднерыночными показателями аналогичных инвестиционных проектов путем расчета индикаторов (рекомендуется производить расчет индикаторов как удельных показателей на единицу мощности).

Заключительным этапом при оценке бизнеса является согласование результатов расчетов его стоимости как определение итоговой величины на основании математического или субъективного (логического) взвешивания. Для этого необходимо провести анализ задания на оценку, факторов внутренней и внешней среды формирования стоимости объекта оценки, соответствия выбранной методологии оценки объекту, целям и задаче оценки.

Исходя из особенностей оценки бизнеса как имущественного комплекса, обоснованных выше, максимальный вес присваивается затратному подходу, который позволяет рассчитать стоимость активов и обязательств организации как составляющих оцениваемого имущества. Результаты доходного и сравнительного подходов носят индикативный характер и служат инструментом верификации полученных результатов: сравнительный как индикатор рыночной стоимости бизнеса в данной отрасли, доходный как инструмент контроля величины внешнего износа.

**Выводы.** При формировании задания на оценку предприятия должен быть четко сформулирован объект оценки: оценка предприятия как бизнеса или как имущественного комплекса. Правильная идентификация объекта оценки обуславливает выбор методов и процедур оценки, а это оказывает влияние на формирование итоговой величины стоимости предприятия. Определяющее значение на итоги согласования стоимости предприятия как имущественного комплекса оказывают результаты затратного подхода, который учитывает возможность расчета стоимости его составляющих – активов и обязательств. Использование доходного и сравнительного подходов носят индикативный характер.

## ФОРМИРОВАНИЕ И МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОСЕКТОРА

Майданевич П.Н.[1]
[1]*профессор кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, д.э.н., профессор*
pmaidanevich@rambler.ru

**Введение.** Успешность функционирования предприятий в аграрном секторе экономики требует постоянного поиска наиболее рациональных направлений формирования конкурентной среды для продвижения производимой продукции на рынках и повышения экономической эффективности производственной деятельности.

В условиях экономических санкций аграрное производство имеет определяющее значение устойчивости продовольственной безопасности, а также способствует решению важных задач социально-экономического развития регионов. С этой целью необходимо более эффективно использовать все виды имеющихся экономических ресурсов. Именно

стабильное развитие экономики аграрных формирований зависит от эффективности использования их ресурсного потенциала.

Необходимость сохранности имеющихся ресурсов и поиска инновационной модели их использования при ограниченности пополнения их внешних источников, жесткая конкуренция на рынке требуют новых подходов к формированию эффективного механизма как пополнения, так и управления ресурсным потенциалом предприятий аграрного сектора экономики.

**Цель и задачи исследования.** Целью исследования является изучение инвестиционных механизмов формирования управления ресурсным потенциалом в предприятиях аграрного сектора экономики.

**Результаты исследования**. Отметим, что экономические интересы аграриев не удовлетворяются из-за диспропорции цен на аграрную и продовольственную продукцию, а это приводит к низкому уровню экономической эффективности основной деятельности.

Поэтому недостаточно высокой является инвестиционная привлекательность агропроизводителей, которая в определенной степени приводит к усложнению результативной и эффективной мобилизации ресурсного потенциала как главного источника их экономического развития и расширенного воспроизводства.

Для развития производства в аграрном секторе экономики необходимо обновление основных средств производства. Их изношенность составляет более 50 %, а из-за этого невозможно внедрять новые технологические операции производства сельскохозяйственной продукции.

На основании проведенного исследования состояния и условий привлечения ресурсов путем инвестиционного их формирования отметим, что большинство аграрных формирований Крыма не могут привлечь кредитные ресурсы из-за отсутствия залога, критического состояния финансово-экономической устойчивости, высоких процентных ставок по кредитам, которые в большинстве своем превышают норму рентабельности.

С целью повышения эффективности инвестиционных механизмов управления ресурсным потенциалом предприятий аграрного сектора экономики считаем возможным их осуществление в трех функциональных направлениях, а именно: механизмы финансирования и формирования условий для внедрения инновационно-инвестиционных мероприятий и механизмы управления и распределения инвестиционных ресурсов.

При рассмотрении механизма финансирования необходимо сосредоточиться на инструментах, принципах и методах обоснования объемов и соотношения источников привлечения ресурсов за счет инвестиций.

Формирование условий для внедрения инновационно-инвестиционных мероприятий осуществлять на основании методических материалов, способствующих целенаправленному инвестированию в наиболее перспективные направления развития отраслей аграрного производства.

Инвестиционный механизм управления распределения инновационных ресурсов включает их управление в пределах организации, влияние инвестиций на его экономическое развитие и проведение политики инвестирования ресурсного потенциала.

Главной задачей инвестиционных механизмов формирования и развития ресурсного потенциала агроформирований является инвестиционное обеспечение расширенного воспроизводства сельскохозяйственных товаропроизводителей на основании внедрения передовых технологий, позволяющих минимизировать материально-технические ресурсы с достижением максимального эффекта от их использования.

В условиях внедрения указанных инвестиционных механизмов формирования, привлечения и управления ресурсным потенциалом могут возникнуть различные временные периоды между их действием и получением чистых денежных потоков, исходя из продолжительности технологических процессов и изменчивости условий внешней среды.

Считаем, что в пределах инвестиционных проектов при внедрении традиционной, интенсивной или инновационной технологии производства сельскохозяйственной продукции

вместе с оценкой экономической эффективности производства и реализации продукции необходимо определять экономически выгодные производства по критерию максимизации их рентабельности.

**Выводы**. Изменение ситуации по формированию и управлению ресурсным потенциалом аграрных организаций Крыма возможно при возобновлении полноценного инвестиционного процесса, позволяющего покрыть современные объемы необходимых ресурсов. В дальнейшем это позволит обновить состав и структуру основных средств с учетом применения прогрессивных технологий производства сельскохозяйственной продукции, использовать высококачественный генетический материал, способствующий повышению урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных, а также средства их защиты от сорняков и болезней. Взаимосвязь указанных изменений позволит определить рациональные стратегии развития агроформирований и повышения экономической эффективности производства продукции.

## ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОБСЛУЖИВАЮЩИХ КООПЕРАТИВОВ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Вениченко Т.А.[1]
[1]*старший преподаватель кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
venichenko23@mail.ru

**Введение.** Государственная политика в аграрной сфере должна быть направлена на создание предпосылок для экономического роста через развитие инфраструктуры рынка посредством создания или улучшения деятельности субъектов аграрного рынка.

**Цель и задачи исследований**. Изучить организационные и экономические основы формирования сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов в Республике Крым и выявить факторы, оказывающие наибольшее влияние на эффективную работу субъекта аграрного рынка. Для реализации поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Провести обзор законодательной базы по теме исследования;
2. Изучить опыт развитых стран по формированию инфраструктуры аграрного рынка;
3. Выявить основные факторы, оказывающие влияние на формирование обслуживающих кооперативов.

**Методика исследований.** В процессе исследования применялись методы сравнительного анализа, информационную основу исследования составили правовые, нормативные и статистические документы, материалы и отчёты руководящих органов и научных учреждений агропромышленного комплекса России и Республики Крым. Также использовалась информация прессы, телевидения и интернета.

**Результаты исследований.** Сельскохозяйственный кооператив - организация, созданная сельскохозяйственными товаропроизводителями и (или) ведущими личные подсобные хозяйства гражданами на основе добровольного членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на объединении их имущественных паевых взносов в целях удовлетворения материальных и иных потребностей членов кооператива. Федеральный закон "О сельскохозяйственной кооперации" делит сельскохозяйственные кооперативы на производственные и сельскохозяйственные потребительские кооперативы. Все потребительские кооперативы являются некоммерческими организациями и в зависимости от вида их деятельности подразделяются на перерабатывающие, сбытовые (торговые), обслуживающие, снабженческие, садоводческие, огороднические, животноводческие и иные кооперативы, созданные в

соответствии с требованиями российского законодательства.

Более детальный перечень услуг, которые могут оказывать обслуживающие кооперативы, имеет вид:

- механизированные, агрохимические, мелиоративные, транспортные, ремонтные, строительные работы;
- услуги по страхованию (страховые кооперативы),
- научно-производственному, правовому и финансовому консультированию;
- электрификации, телефонизации;
- санаторно-курортному и медицинскому обслуживанию;
- выдаче займов и сбережению денежных средств (кредитные кооперативы) и другие работы и услуги.

Среди наиболее важных факторов, которые способствуют кооперированию сельскохозяйственных товаропроизводителей можно выделить:

1. Выгоды от участия в больших по объемам хозяйственных операциях, создание конкуренции коммерческим посредникам и ликвидация конкуренции между собой, возможность найма профессионального менеджмента;
2. Выход на новые рынки сбыта продукции и услуг,
3. Возможность получения дополнительной прибыли не только от производства, но и от дальнейшего продвижения товара на потребительский рынок.
4. Преимущество от координации действий, распределения рисков, осуществление контроля рыночной ситуации.

Особенность обслуживающих кооперативов состоит в том, что они:

- принадлежат сельскохозяйственным производителям – своим членам (клиентам) и управляется ими;
- предоставляет своим членам те услуги, которые необходимы для их собственных хозяйств, а так же продвигает эти хозяйства;
- не имеет цели получения прибыли для себя, а имеет цель увеличения прибыли хозяйств, своих членов;
- члены кооператива объединяют в одном лице собственника и клиента одновременно.

Все эти особенности имеют важное стимулирующие значение, способствуют ориентации участников кооперативного предприятия на поиск экономической выгоды в групповых действиях.

**Выводы.** Одной из главных предпосылок формирования и успешной деятельности обслуживающих кооперативов является территориальная концентрация сельскохозяйственных товаропроизводителей, но главным и обязательным условием начала разработки проекта организации кооператива, должна быть их инициатива и заинтересованность. Важным фактором, так же является поддержка становления кооператива со стороны органов государственного управления.

# ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Артюхова И.В.[1], Владимирова А.Г.[2]
[1]*к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ имени В.И. Вернадского*
[2]*магистрант Института экономики и управления КФУимени В.И. Вернадского*
ivartuhova@mail.ru

**Введение.**Республика Крым переживает значительные социально-экономические изменения и нуждается в плавной и безболезненной трансформации механизмов хозяйствования. Эта проблема остро стала перед системой инновационных процессов в регионе, в частности их новых форм организации и развития.

**Цель и задачи исследований.** Цель исследования – определить возможности и перспективы повышения инновационной активности предприятий крымского региона, что позволит в дальнейшем решить задачи разработки и реализации новой стратегии инновационного развития Республики Крым.

**Результаты исследований.** Проанализируем инновационную активность предприятий полуострова за 2013-2014г.г.Так, в 2013 году только 16,7% крымских предприятий из общего числа занимались реализацией инноваций, общая сумма затрат на которые составила 1808564,2 тыс.грн; в 2014 году этот показатель снизился до 15,2%, сумма затрат соответственно снизилась до 525969,5 тыс. грн.

Согласно статистическим данным, структура затрат на инновации предприятий Крыма имеет следующий вид: в2013 году сумма затрат на исследования и разработки составила 149096,5 тыс. грн. (8,24%) из которых 145274,9 тыс. грн. принадлежит внутренним НИР, а 3821,6 тыс. грн. внешним НИР, в 2014 году этот показатель значительно снизился до 11420,5 тыс. грн. (2,17%) из которых 4139,7 тыс. грн. приходиться на долю внутренних НИР и 7280,8 тыс. грн. на внешние НИР.

Предприятия стали тратить меньше средств на приобретение прочих внешних знаний - показатель снизился с 137,4 тыс. грн. (0,08%), до 22,7 тыс. грн. (0,04%). Кроме того, предприятия сократили сумму средств на покупку машин, оборудования и программного обеспечения с 1410656,4 тыс. грн. (78%) в 2013 году, до 156614,3 тыс. грн. (68,05%) в 2014. Однако сумма прочих затрат на инновационную активность возросла с 248673,9 тыс. грн. (13,75%) до 357912,0 тыс. грн. (29,78%) в 2014 году.

Исследуя инновационную активность промышленных предприятий, нужно отметить, что в 2012 году произошел заметный скачок в количестве внедряющих инноваций промышленных предприятий, который составил 11,9% от общего объема всех действующих предприятий, на которых было реализовано 66 технологических процессов и 73 инновационных вида продукции, в последующие годы происходит снижение количества внедряющих предприятий до 9,9% в 2013 году и до 8,2% в 2014. Но, не смотря на это, 2014 год можно отметить, как один из наиболее прогрессирующих по освоению новых инновационных видов продукции – 100 единиц, что в общем объеме удельного веса составило 3,3%. Также статистические данные свидетельствуют, что за последние годы было освоено более 80 малоотходных и ресурсосберегающих технологий - это позволяет предприятиям получать дополнительную прибыль и окупать внедренные инновации.

Статистическая информация о структуре источников поступления инвестиционных средств на инновационное развитие предприятий Крыма за последние несколько лет позволяет сделать вывод, что практически отсутствует интерес иностранных инвесторов к экономике Крыма. Так в 2012 году иностранные инвестиции в инновационную деятельность предприятий Крыма составили всего 16 тыс. грн., в 2013 году возросли до 590,8 тыс. грн., а в 2014 году

отсутствовали. Основную часть занимают собственные средства, на долю внешних инвесторов приходится не более 10% от общей суммы инвестиций.

На современном этапе правительством Крыма рассматривается три сценария развития Крыма: 1) инерционный - стоимостью в 324,3 млрд руб., который позволит решить только основные социальные и инфраструктурные проблемы; 2)оптимистический - потребует 1,06 трлн руб. и снимет инфраструктурные ограничения; 3) инновационный - стоимостью в 1,15 трлн руб., который и должен быть в перспективе одобрен. Благодаря этому сценарию развития региона будут решены все социальные проблемы и поддержан реальный сектор.

**Выводы.**Проанализировав аналитические данные, можно сделать вывод, что за исследуемые годы практика отечественных предприятий затронула как привлечение интеллектуального капитала и освоение новых видов продукции, так и применение современных ресурсосберегающих технических средств.

Учитывая переход в новую экономическую среду, в перспективе ожидается поступление инвестиционных средств на развитие инновационной деятельности, в том числе для промышленных предприятий, вследствие чего у получивших финансовую поддержку компаний будет обоснованная возможность раскрыть свой производственный потенциал, реализуя инновационную деятельность.

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОДЕРЖАНИЯ РЕКЛАМЫ ТОВАРА

Бадертдинова В.А.
*студентка кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Артюхова И.В.
viktoriyabadertdinova@mail.ru

**Введение**. Данная тема выбрана неслучайно. Мне, как будущему экономисту и маркетологу, необходимо быть в курсе инновационных технологий в сфере рекламы. Любой рекламист должен не просто идти в ногу со временем, следить за переменами в обществе, умело и быстро реагировать на них, а сам стремиться к созданию чего-то нового и ранее еще не использовавшегося, тем самым способствуя развитию и укреплению конкурентоспособности компаний-заказчиков.

**Цель и задачи исследования**. Изучить и рассмотреть не просто рекламу, а эффективность содержания рекламы товара.

Задачи исследования:
- изучить факторы, от которых зависит качество объявлений;
- рассмотреть процесс создания текста объявления;
- рассмотреть сбор необходимой информации;
- изучить характеристики товаров и услуг
- изучить как собственный рынок товара, так и рынок конкурентов.

Создавать рекламу и составлять рекламные объявления, в частности, не так легко, как может показаться на первый взгляд. Рекламный текст нужно не просто писать, а готовить, исходя из целей, стоящих перед рекламодателями. В противном случае можно получить некое интересно читаемое произведение, но не эффективное объявление.

Качество объявления зависит от многих факторов: и от рекламных задач, и от формы разрабатываемого сообщения, и от метода и вида подачи информации, и от эмоциональной окраски рекламы, и от специфики рекламируемого товара, его

производителя, рекламоносителя. Все это необходимо учитывать при работе над объявлением. И главное: всегда надо помнить, что реклама - категория прежде всего не творческая и не литературная, а экономическая.

Процесс создания текста объявления можно разложить на десять основных этапов:

–сбор информации;
– обработка информации;
–разработка идеи;
–выбор метода, вида и формы изложения информации;
–создание заголовка, основного текста, коды;
–литературная обработка текста;
– разработка вариантов;
–тестирование вариантов;
–подготовка окончательного варианта;
–адаптация текста к рекламоносителю.

Во время работы необходимо иметь под рукой всю информацию, касающуюся конкретной рекламы. Информацию лучше всего представить в виде перечня, позволяющего легко находить потребовавшиеся данные. Объем собранной информации может быть очень большим. Но иначе невозможно рассмотреть товар с разных сторон, понять его значимость и взаимоподчиненность различных фактов, определить масштаб проблем.

Содержание рекламного объявления разрабатывается на основе информации о товаре, потребителе, рынке. Предложение ориентируется на потребности покупателя, которые должны быть удовлетворены характеристиками товара и оказываемой услуги. Соответственно выстраивается следующий информационный перечень: Характеристики товара, компании, потенциального покупателя, рынка; Выгоды, предоставляемые товаром потенциальному покупателю; Ключевые выгоды.

Сбор необходимой информации - непростая задача. Прежде всего он требует существенных затрат времени и организованного подхода. Конечно, легче искать, когда знаешь, где искать. Информацию для перечня характеристик можно взять из таких источников, как: имеющиеся рекламные разработки компании (концепция предстоящей рекламной кампании, бриф, внутренняя концепция, фирменный стиль); публикации о компании (собственно о компании и публикации о рынке, на котором действует компания); имеющиеся рекламные материалы (листовки, проспекты и буклеты, объявления, аудио- и видео ролики, образцы наружной и транспортной рекламы, сувенирная продукция, и т.д.); данные исследований (как независимых служб, так и собственной маркетинговой службы); материалы конкурентов; личные впечатления.

На основе собранной информации, составляется перечень основных характеристик товара. У различных групп продуктов (или услуг) могут быть свои специфические отличия. Основные же характеристики товара, которые необходимо иметь для разработки текста, следующие: название, товарная категория, название производителя (дистрибьютора), цена, местонахождение производителя (дистрибьютора), фирменный стиль (товарный знак, логотип, цветовое решение, шрифт и т.д.), размеры, форма, цвет, другие характеристики (возможно, вкус, запах), зрительные впечатления, состав, технология изготовления, время изготовления, оборудование изготовления, люди, задействованные в изготовлении, история изготовления, упаковка (размеры, форма, материал, цвет и т.д.), функции, область применения, потребительские преимущества, возможная причина приобретения товара покупателем (для личного пользования, для работы, в качестве подарка и т.д.), степень новизны товара на рынке, срок амортизации, предоставляемые гарантии, места продаж, наличие сервисных центров, время продажи (сезонность) и тд.

Конечно, не все из перечисленных характеристик будут использованы в рекламе. Но, во-первых, заранее никогда не известно, что именно пригодится в будущей работе. Во-вторых, всестороннее знание товара придаст рекламисту чувство уверенности, что, безусловно, скажется на убедительности будущего текста.

Определить, сегментировать целевую аудиторию можно на основе любого актуального для производителя или продавца фактора (демографического, географического, платежеспособности и т.д.). Однако, наиболее эффективным при составлении портрета потенциального покупателя является использование комплекса взаимосвязанных

характеристик - демографических, социальных, психографических, - и покупательского поведения.

Для того чтобы видеть не только собственное предложение, но и множество других, имеющих свои достоинства, и оказывающих влияние на цену и условия продаваемых товаров, необходимо знать не только общий рынок товара, но и конкурентный. По общему рынку в первую очередь полезно иметь следующие данные: количество потенциальных и реальных покупателей; тенденции в спросе; государственное регулирование данного рынка (лицензии, налоги); бизнес регулирование и т.д.

Изучение рынка конкурентов дает возможность иметь следующую информацию: название конкурентного товара, его сильные стороны, слабые стороны, отличия в товарах, доля конкурентного товара на конкурентном рынке, цены, отношения, основные тенденции в рекламе данного товара у различных производителей или продавцов, рекламные затраты, рекламная политика в целом, специальные акции, рекламные слоганы, и т.д.

**Выводы***:* Выполнены все поставленные цели задачи. Рассмотрена реклама как экономическая категория, изучены факторы, от которых зависит качество объявлений; рассмотрен процесс создания текста объявления и сбор необходимой информации, а также были изучены характеристики товаров и услуг.

## ОСНОВНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КРЫМА

Бондаренко Е.В.
*магистрант кафедры экономики предприятия Института экономики и управления*
научный руководитель: к.э.н., доцент Артюхова И.В.
evgenii_bondarenko@ukr.net

**Введение.**Республика Крым является новым субъектом Российской Федерации. Крым — перспективный регион, имеющий возможность стать новой точкой роста для экономики всей России. Однако, это возможно только лишь в случае грамотной реализации политики интеграции Крыма в российскую экономику и экономического развития нашего региона.

**Цель исследования —** выявление точек роста экономики Крыма, посредством анализа его конкурентных преимуществ в сфере инвестирования в развитие промышленности полуострова.

**Задача —** изучить текущие инструменты поддержки социально-экономического развития Крыма, исследовать основные конкурентные преимущества Крыма в сфере промышленности и высоких технологий и сформулировать основных инвестиционные векторы развития промышленности региона.

**Результаты исследований**. На данный момент, правительством РФ и Республики Крым производится ряд реформ, а также принимаются новые законы, призванные улучшить уровень жизни населения Крыма, выровнять его по отношению к среднероссийскому уровню и простимулировать развитие экономики. На наш взгляд наиболее важными из них являются:

1) Утверждение федеральной целевой программы "Социально-экономического развития Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года". Это позволит в среднесрочной перспективе решить наиболее важные проблемы, присущее крымскому региону. К ним можно отнести совершенствование логистики, ремонт транспортных магистралей, завершение строительства Керченского моста, электро-, водо- и газификация населённых пунктов.

2) Разработка стратегии социально-экономического развития Республики Крым. Это важный документ стратегического планирования, в котором изложены основные задачи,

цели, способы и методы улучшения экономического состояния нашего региона. Произведён ретроспективный анализ экономических показателей, выявлены узкие места экономической системы региона, выработана стратегия по их устранению и сформирован экономический прогноз результатов реализации стратегии.

3) Принятие федерального закона "О развитии Крымского федерального округа и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя". Это позволило создать особый лояльный налоговый климат на территории Крыма, что способствует росту предпринимательской активности и привлечению инвестиций.

Для преодоления негативных эффектов от транспортных, водных и электрических блокад Крыма со стороны Украины, а также для ускорения завершения переходного периода Крыму выделяются дотационные средства, призванные стабилизировать экономику нового субъекта РФ.

В будущем предполагается, что Крыму уже не понадобятся дотации, а регион сам будет «помогать» экономике России. Однако, для этого необходимо сконцентрироваться на основных векторах инвестирования в развитие республики.

На наш взгляд, Крым является крайне перспективной точкой роста, основой которого является его природное богатство — развитие рекреационного комплекса. Однако, мы забываем о другой части нашего полуострова, где климатические или природные условия не настолько благоприятны как на южном береге Крыма.

Сфера услуг и туризма является важным драйвером в развитии экономики практически любой развитой страны мира, однако локомотивов её роста всегда была промышленность, сфера высоких и интеллектуальных технологий. Примером этому являются экономика США, Германии, Японии и Китая.

Конкурентными преимуществами Крыма в сфере промышленности и высоких технологий являются:

1) Наличие хорошо развитой системы образования, крупных университетов, способных подготовить хорошо образованных специалистов разного плана;

2) Уровень заработной платы в Крыму всё ещё ниже среднероссийского уровня, что позволяет предпринимателям обеспечить экономию средств на оплату труда, в сравнении с размещением производства в другом регионе России;

3) Наличие эффективно функционирующих химических, металлургических, машиностроительных и электротехнических заводов;

4) Благоприятный климат, позволяющий экономить средства на отоплении в сравнении с другими регионами России, где климат более суровый;

5) Особый налоговый режим в рамках свободной экономической зоны;

6) Стратегическое географическое положение полуострова, омываемого Чёрным и Азовским морями.На данный момент наблюдается стабилизация взаимоотношений между Россией, ЕС и США. Многие специалисты говорят о скором снятии санкций с нашей страны и как следствие с Крыма. Следовательно, крымскую промышленную продукцию можно будет легко транспортировать в европейские страны, а завершение строительства Керченского моста позволит открыть бесперебойный путь на континентальную часть России. Крым может стать центральной точкой пересечения торговли между Востоком и Западом.

Исходя из вышеперечисленных преимуществ размещения производства на территории Крыма, рекомендуется в его Центральной части сформировать современную промышленную инфраструктуру в рамках государственно-частного партнёрства и политики импортозамещения, что даст дополнительные преференции для инвесторов, создающих промышленные мощности на территории Крыма. Также предполагается привлечение отечественных инвесторов, в рамках свободной экономической зоны с целью создания инновационно-информационных кластеров. Всё это необходимо для роста производства и как следствия валового регионального продукта, увеличения налоговых отчислений в

бюджет и роста благосостояния населения. Наиболее важными направлениями развития промышленности должны стать: лёгкая промышленность, призванная обеспечить населения Крыма доступными и качественными предметами массового потребления; машиностроение — создание тракторов и комбайнов крымского производства, что позволит обеспечить более дешёвой техникой сельскохозяйственные предприятия; химическая — производство различного рода удобрений для сельского хозяйства и сырья для машиностроения; перерабатывающая — создание заводов по переработке продукции сельского хозяйства, создание современных хранилищ зерна, фрукты и т.д.; инновационная — создание нового программного обеспечения, новых видов продукции, услуг и товаров массового потребления, развитие собственных электронных и облачных технологий.

**Вывод.**Республика Крым является регионом, обладающим мощным промышленно-инновационным потенциалом, это обусловлено наличием у него особых конкурентных преимуществ, характерных только для него. Для реализации поставленной цели исследования были сформулированы следующие инвестиционные векторы развития промышленности Крыма: развитие лёгкой промышленности, машиностроения, химической и перерабатывающей промышленности, а также инновационно-информационной отрасли.

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКСТРЕМАЛЬНОГО ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Чернявая А.Л.[1]
[1]*доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н., доцент*
angelanna_07@mail.ru

**Введение.** Экстремальные виды отдыха завоевывают все большую популярность среди простых туристов. Любителей экстремального туризма с каждым годом становится все больше. В экстремальные путешествия отправляются как студенты, так и состоятельные деловые люди и бизнесмены. Экстремальный туризм интересен тем, что каждый турист находит в нем тот вид экстрима, который ему интересен. Все больше людей стремятся увидеть красоты подводного мира или прыгнуть с парашюта. Однако, несмотря на свои имеющиеся преимущества по сравнению с другими вида туризма, в этом виде туризма существуют свои проблемы, заметно сдерживающие его развитие.

**Цель и задачи исследования**. Целью исследования является анализ определения экстремального туризма разными авторами-экономистами, рассмотрение состояния экстремального туризма в Р Крым, проблем и перспектив развития.

Для решения поставленных задач были использованы методы научного исследования: наблюдение, сравнение, измерение, методы сравнительного анализа и синтеза.

**Результаты исследования**. Несмотря на то, что Р Крым не использует и десятой части собственных возможностей, крымская индустрия развлечений делает ставку на экстремальный туризм. Это перспективное направление для многих операторов становится профильным, так как спрос на приключения и острые ощущения растет. Перспективное развитие туризма в уникальном по своему географическому положению и рекреационным возможностям Р Крым определено самой природой.

Анализ определения экстремального туризма разными авторами-экономистами показал, что многие авторы объединяют его с приключенческим туризмом. Бабкин А.В. дает следующее определение приключенческому туризму: «… это вид туризма, который объединяет все путешествия, связанные с активными способами передвижения и отдыха на природе, имеющие целью получение новых ощущений, впечатлений, улучшение туристом физической формы и достижение спортивных результатов. К специальным видам относится

разновидность приключенческого туризма, а именно – экстремальный туризм, набирающий силу во всем мире, особенно в России».

Согласно классификации западногерманского исследователя Г Гана (который различает 6 основных типов туристов), к экстремальным туристам относятся: «W-2-тип – это больше спортсмен, чем любитель. Выдерживает длительные и большие нагрузки. А-тип – это любитель приключений. Риск, новые ощущения, испытание своих сил в неожиданных ситуациях, опасность – это то, что определяет выбор цели путешествия у данного типа туриста».

Наличие туристических ресурсов, особенности уже имеющейся инфраструктуры дают возможность развивать в Р Крым экстремальные виды туризма: спелеологический, скалолазание, конный, велосипедный, дельтапланеризм и парапланеризм, горно-пешеходный, охотничьи туры, скаутинг, дайвинг и т.д.

Экстремальный туризм с каждым годом становится более популярным среди разных слоев населения, несмотря на свою стоимость (дорогое специальное профессиональное+ снаряжение и оборудование). По сравнению с РФ экстремальный туризм в других частях света (Восточной Азии, Европе, Северной Америке) развит в достаточно высокой степени. Жители Европы и Северной Америки даже относят экстремальный туризм к наиболее популярным видам спорта.

«На крымском туристическом рынке представлены практически все виды экстремального туризма. некоторые из них (горнопешеходный, спелеотуризм, парапланеризм) – имеют давнюю историю развития, другие же (дайвинг, маутин-байкинг, конный туризм) – появились на полуострове не так давно, но уже в настоящее время практически в каждой отрасли определились профессионалы, предлагающие качественный туристический продукт». Несмотря на это у туристических фирм отсутствует общая стратегия продвижения Крыма, как центра экстремального туризма на уровне стран СНГ, ближнего и дальнего зарубежья. Общая стратегия необходима так как рациональное развитие именно активных видов туризма позволит не только увеличить поток туристов, но и поможет решить проблему сезонности, столь актуальную в Р Крым. Также система управления туристической деятельностью еще не отвечает современным требованиям. К основным проблемам относятся:

– отсутствие статистических данных и методики оценки экономического эффекта от данного вида труизма;
– технологическая отсталость области;
– отсутствие скоординированной высококвалифицированной и грамотной системы действий направленной на обеспечение безопасности туристов;
– отсутствие законодательной базы по данному виду туризма;
– неблагоприятный инвестиционный климат (со стороны иностранных инвесторов);
– отсутствие поддержки со стороны государства (программ развития, льготного кредитования и т.д.);
– недостаточно высокий уровень развития объектов туристической инфраструктуры, их несоответствие мировым стандартам.

Развитие экстремального туризма также играет важную роль в решении социальных проблем. Во многих странах мира именно за счет туризма создаются новые рабочие места, поддерживается высокий уровень жизни населения и т.д., и развитию экстремального туризма можно добиться такими мерами как:

– привлечение иностранного капитала;
– усовершенствование инфраструктуры туризма и приближать ее к мировым стандартам;
– повышать качество действий, направленных на обеспечение безопасности туристов;
– привлекать внимание государственных властей на значение экстремального туризма в развитии экономики страны;
– внедрение новых технологий в уже использованных экстремальных видах (например: замена дельтаплана мотодельтопланом);

– от лекций, которые читаются туристам перед их выходом в тур, необходимо переходить к практическим мероприятиям по созданию системы спутникового контроля за туристическими группами, перемещающимися в труднодоступных и безлюдных местах

В настоящее время в Р Крым существует ассоциация экстремального туризма «THD» объединяющая профессионалов туристического рынка для совместного продвижения Республики Крым, как центра экстремального туризма и гарантии качества предоставляемых услуг. В ассоциацию вошли представители компании «Экстрим тур», тур фирмы «Таласа», «Крымский горный клуб», «Юникон-дайверс», «Оникс-тур», «Х-Крым» и другие. Эта ассоциация объединяет производителей и поставщиков туруслуг, туроператоров и турагентов, производителей и продавцов снаряжения и оборудования для экстремального туризма, рекламных агентств.

**Вывод.** Несмотря на то, что туризм является одной из самых прибыльных областей мировой экономики, и по своей экономической отдаче вышел на ведущие позиции, туризм в РФ еще мене развит. И причинами такого положения являются: сложная социально-экономическая ситуация в государстве, неотрегулированность механизмов стимулирования туристической индустрии, отсутствие эффективной стратегии развития, как на национальном так и на федеральном уровнях.

## ПЛОДОРОДИЕ ПОЧВ И ПРОДУКТИВНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР

Дементьев М.Ю.[1], Супрычёва Л.И.[2], Фрейдис Е.И.[3]
*[1]доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ им. Вернадского, к.э.н.*
*[2]главный аналитик отдела по вопросам повышения производительности труда и социально-трудовых отношений в АПК ГБУ РК «Югагропромпродуктивность»*
*[3]начальник отдела по вопросам повышения производительности труда и социально-трудовых отношений в АПК ГБУ РК «Югагропромпродуктивность», к.э.н.*
79787925722@mail.ru

**Введение.** Анализ современного состояния сельскохозяйственных угодий свидетельствует о том, что производство сельскохозяйственной продукции в предприятиях осуществляется за счет экономического и естественного плодородия почв. Экономическое плодородие почвы – способность почвы, в результате искусственно осуществляемых улучшений в ее составе и в методах земледелия, обеспечивать производство продукции. Экономическое плодородие – это эффективное плодородие, измеряемое в экономических показателях, и как указывал К. Маркс «тесно связанное с современными общественными отношениями». Естественное плодородие почвы представляет собой совокупность физических, химических и биологических свойств почвы, обусловленных природой. Естественное плодородие почвы – результат развития природного почвообразовательного процесса.

**Цель и задачи исследований.** Провести анализ современного состояния плодородия почв и продуктивности сельскохозяйственных культур на основании усредненных данных сельскохозяйственных предприятий Республики Крым.

**Методика исследований.** Состояние плодородия почв может наглядно продемонстрировать интегральный показатель плодородия. Интегральным показателем состояния плодородия почв является продуктивность сельскохозяйственных культур и кормовых угодий.

На основании фактических данных по производству сельскохозяйственных культур, предоставленных управлениями экономического развития, аграрной и инвестиционной политики администраций районов Республики Крым был проведен анализ продуктивности

сельскохозяйственных культур по Республике Крым в динамике за 2013-2015 годы. В процессе исследования было охвачено 14 административных районов.

Для эквивалентного соизмерения различных видов продукции растениеводства продуктивность сельскохозяйственных культур была переведена в зерновые единицы с учетом коэффициента перевода в зерновые единицы согласно Приказу Минсельхоза России от 11.01.2013 № 6.

**Результаты исследований.** Суммарный обзор зерновых единиц за 2013-2015 годы в разрезе административных районов позволил объединить районы в условные группы по продуктивности с.-х. культур:

– 1-я группа – районы с суммарной продуктивностью 1590,68 – 1349,56ц/га, зерновых единиц (Сакский, Нижнегорский, Красногвардейский, Красноперекопский и Симферопольский районы);

– 2-я группа - районы с суммарной продуктивностью 1349,56– 1108,44ц/га, зерновых единиц (Джанкойский, Первомайский, Раздольненский районы);

– 3-я группа - районы с суммарной продуктивностью 1108,44 – 867,32 ц/га, зерновых единиц (Бахчисарайский, Кировский, Черноморский, Советский районы);

– 4-я группа - районы с суммарной продуктивностью 867,32 – 626,2ц/га, зерновых единиц (Ленинский и Белогорский районы).

Проведенное исследование позволило установить, что отмеченные районы по уровню продуктивности сельскохозяйственных культур можно условно разделить на 4 группы с равными интервалами в 106,22 ц/га.

В 1-ю группу с интервалом продуктивности 585,92-479,97 ц/га з.е. входит 6 районов (по возрастающей): Первомайский, Джанкойский, Нижнегорский, Красноперекопский, Раздольненский, Симферопольский;

ко 2-й группе с интервалом 479,97-373,48 ц/га з.е. отнесено 3 района: Советский, Сакский и Красногвардейский;

в 3-й группе с продуктивностью 373,48-267,26 ц/га з.е. выделено 3 района: Кировский, Черноморский и Бахчисарайский районы;

к 4-й группе с интервалом 267,26 - 161,04 ц/га, з.е. отнесено 2 района – Ленинский и Белогорский.

**Выводы.** Проведенный анализ плодородия почв и уровня продуктивности в 14 районах Республики Крым позволил установить, что сельскохозяйственные культуры в среднем по республике можно расположить в следующем порядке, по убыванию: группа зерновых культур (204,03ц/га з.е.), кормовых (198,02ц/га з.е.), технических и масличных культур (81,9 ц/га з.е.), зернобобовых культур (58,56ц/га з.е.), картофель (41,77ц/га з.е.), группа овощных культур (37,48ц/га з.е.) и эфиромасличных культур, включая для производства пряностей (11,89ц/га з.е.). При расчете продуктивности культур данные не дифференцировались по условиям выращивания: на суходоле или на орошении.

Группа зерновых и зернобобовых культур охватывает все административные районы Крыма. Самый высокий усредненный валовой сбор по данной группе (292,51 ц/га з.е.) зафиксирован в Симферопольском районе, самый низкий (118,77 ц/га з.е.) – в Ленинском районе. По группе овощных культур лидирующее место занимает Бахчисарайский район – 60,33 ц/га з.е., по группе кормовых культур – Раздольненский район (179,96 ц/га з.е.), по группе технических и масличных культур – Красногвардейский район (103,87 ц/га з.е.). Наиболее высокий уровень продуктивности эфиромасличных культур наблюдается в Бахчисарайском районе – 16,73 ц/га з.е.

Каждый административный район Республики относится к определенной агро-климатической и почвенной зоне, поэтому при возделывании культур необходимо учитывать микроландшафтные свойства земель. Учет адаптивных свойств сельскохозяйственных культур к конкретным агроландшафтам позволит эффективно использовать биоклиматический потенциал земель.

# ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРИБЫЛИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Коротков А.И.
*магистрант кафедры экономики предприятия*
*Института экономики и управления КФУ*
научный руководитель: Артюхова И.В.,
к.э.н., доцент кафедры менеджмента предпринимательской деятельности КФУ
inturizm@mail.ru

**Введение.** Прибыль в рыночных условиях хозяйствования играет ключевую роль в деятельности любого предприятия и социально-экономическом развитии страны в целом. Учитывая это, вопрос максимизации прибыли предприятий в условиях рыночной экономики является актуальным как для ученых, так и для практических специалистов.

В современных условиях хозяйствования при высоком уровне конкурентной борьбы получения предприятиями прибыли определенной величины уже недостаточно. Важную роль играют качественные характеристики развития предприятия, и первоочередным становится вопрос получения прибыли требуемого качества при заданном ее объеме. Поэтому при управлении прибылью предприятия важно учитывать именно этот аспект.

Однако, определению сущности, разработке методики управления и оценки "качества прибыли "в современных исследованиях внимание практически не уделяется.

**Цель и задачи исследований.** Цель исследования - предложить подходы к управлению прибылью предприятия, направленные на разработку и реализацию конкурентоспособной стратегии развития предприятия на базе определения качественных составляющих прибыли, для чего необходимо усовершенствовать систему оценки качества прибыли предприятия путем детализации ее показателей по видам прибыли (финансового результата) и затрат, осуществленных предприятием.

Теоретико-методологические основы исследования основывались на использовании общефилософских, абстрактно-логических и собственно научных методах: индукции, дедукции, анализа и синтеза, группировки, сравнения и структурирования.

**Результаты исследований.** Стратегия управления качеством прибыли является важным элементом финансовой стратегии, которая базируется на процессах инноватизации производства, учитывает изменения во внешней и внутренней средах и является основным направлением роста экономической эффективности предприятия. Такая стратегия гарантированно позволяет обеспечить увеличение новых инвестиционных ресурсов и общего уровня экономической стабильности предприятия.

В основе стратегического управления качеством прибыли лежит стратегическое планирование прибыли и его качества. В свою очередь, стратегическое планирование через реализацию маркетинговых подходов максимально учитывает всю гамму внешних потребительских потребностей, а через развитие социально-экономических отношений решает проблему мотивации работников предприятия, согласования интересов собственников и наемных работников, соблюдения и повышения социальных стандартов на предприятии.

Учитывая тот факт, что предприятия занимаются разнообразной деятельностью: операционной, финансовой, инвестиционной, то с точки зрения стабильности дальнейшего развития наиболее перспективной, на наш взгляд, является прибыль от основной деятельности. Если прибыль от основной деятельности не преобладает среди источников дохода, можно говорить о низком качестве прибыли данного предприятия.

Поэтому соотношение прибыли от операционной деятельности к общему финансовому результату предприятия от обычной деятельности свидетельствует о стабильности работы и качестве прибыли.

Исходя из этого, качество прибыли определяется ее реальной ценностью и количественно измеряется отношением прибыли от операционной деятельности (По) к общему финансовому результату от обычной деятельности предприятия (Фр):

$$К = \frac{По}{Фр}.$$

Чем выше это соотношение, тем выше качество прибыли, и наоборот. Одновременно, этот показатель можно использовать как критерий оптимизации финансового состояния предприятия.

Качественное распределение прибыли предполагает оптимальное соотношение реинвестирования прибыли и ее использования на потребление. Такое определение категории "качество прибыли" с позиции качественной оценки свидетельствует, что чем выше уровень инноватизации производства и лучше система его организации и управления, тем выше при прочих равных условиях будет качество прибыли.

На практике качество прибыли отражается, прежде всего, в его организационно-техничном уровне и качестве кадров. Но для того, чтобы высокие кадровый, технический и технологический потенциалы реализовать с максимальной эффективностью, нужно, чтобы на предприятии была сформирована оптимальная система социально-экономических отношений, гармонично отражающая интересы всех групп работников и позволяющая достичь лучшего уровня использования всех производственных ресурсов.

Как ключевой фактор экономической стабильности любого предприятия, качество прибыли является объектом управления, который требует разработки соответствующего организационно-экономического механизма. Основой организационно-экономического механизма является разработка экономико-математической модели управления прибылью с учетом интересов работников и собственников предприятия:

1) для предприятия в целом принимается максимизация прибыли до уплаты процентов по займам и налогов (EBIT) за вычетом норматива реинвестирования чистой прибыли в активы предприятия (Енр), умноженного на совокупный капитал предприятия (СовК):

$$F_{предпр} = EBIT - E_{нр} * СовК;$$

2) для собственников предприятия принимается максимизация чистой прибыли (ЧП) за вычетом норматива реинвестирования чистой прибыли в активы предприятия (Енр), умноженного на собственный капитал предприятия (СК):

$$F_{собств} = ЧП - E_{нр} * СК;$$

**Выводы.** Таким образом, новые подходы к управлению прибылью предприятия позволяют более полно и основательно определить ее качественные составляющие, что будет способствовать разработке и реализации высокоэффективной конкурентоспособной общей стратегии развития предприятия.

## КОНЦЕПИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Ольховая Г.В.[1]
[1]*доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н.*
GalinaBoyko2006@yandex.ru

**Введение.** Сельскохозяйственные организации, производящие продукцию с низкой степенью переработки, формируют рынок, близкий по своим характеристикам рынку совершенной конкуренции. Это означает, что основным методом конкурентной борьбы является ценовая конкуренция, когда производители могут создать для своей продукции благоприятные условия на рыке путем снижения цены за счет более низких издержек производства.

В связи с этим затраты в сельскохозяйственной организации должны рассматриваться гораздо шире нежели просто составляющая расчетов рентабельности и финансовых

результатов деятельности. В современных условиях управление затратами - это инструмент принятия эффективных управленческих решений в сфере поддержания конкурентоспособности и стратегического развития организации.

**Цель и задачи исследований**. Целью работы является раскрытие сущности концепции управления затратами с позиции ее применения в сельскохозяйственных организациях. Для достижения цели поставлены задачи: обосновать цели, задачи, функции и особенности управления затратами в сельскохозяйственных организациях. Решение поставленных задач основывается на использовании общенаучных методов исследования.

**Результаты исследований.** Управление затратами – это подсистема системы управления организацией, направленная на оптимизацию использования ее ресурсов с целью снижения затрат, максимизации прибыли и обеспечения конкурентного преимущества по затратам.

Управление затратами в организации призвано решать следующие основные задачи:

1. Учет затрат по центрам ответственности, местам возникновения затрат, статьям калькуляции, видам продукции, видам затрат;
2. Подготовка информационной базы, позволяющей оценивать затраты при выборе и принятии хозяйственных решений;
3. Нормирование затрат;
4. Калькулирование себестоимости продукции;
5. Анализ себестоимости, выявление и анализ отклонений фактических объемов затрат от запланированных;
6. Выявление резервов снижения затрат на всех этапах производственного процесса и во всех производственных подразделениях организации;
7. Мониторинг формирования и использования ресурсного потенциала организации;
8. Прогнозирование уровня показателей результативности и эффективности деятельности организации в целом и по направлениям деятельности.

Перечень основных задач управления затратами, позволяет сформулировать содержание его ключевых функций:

– планирование и прогнозирование затрат – формирование системы экономически-обоснованных прогнозов и планов относительно рынков сбыта, уровня деловой активности, финансовых результатов деятельности через призму оптимизации затрат организации;

– организация - конкретизация и структурирование задач в сфере управления затратами и определение того, кто и в какие сроки будет выполнять каждую конкретную задачу. Другими словами – построение организационной структуры с выделением линейных и функциональных связей, участвующих в управлении затратами;

– стимулирование – это воздействие на членов организации, побуждающее их соблюдать установленные планом затраты и находить возможности их снижения;

– координация и регулирование затрат – обеспечивает согласованность действий по управлению затратами во времени и пространстве;

– контроль - сравнение фактических затрат с запланированным уровнем, определение отклонений и принятие оперативных мер по ликвидации расхождений. Контроль предваряется функциями учета и анализа затрат. Учет направлен на формирование информационной базы. Анализ позволяет оценить эффективность использования ресурсов организации, выявить резервы снижения затрат, подготовить материалы для принятия рациональных управленческих решений.

В контексте приведенных задач и функций, необходимо указать на значимость специфики управления затратами в сельском хозяйстве, которая проистекает из особенностей отрасли. Целесообразно выделить:

1. Длительность производственного процесса, особенно в растениеводстве. Параллельно с производственным процессом текущего года, осуществляются затраты под урожай будущих лет, в связи с чем для точного отражения затрат и оценки результатов деятельности необходимым является их разграничение по периодам: затраты прошлых лет

под урожай текущего года; затраты отчетного года под урожай текущего года; затраты отчетного года под урожай будущих лет. В животноводстве разграничение затрат по периодам актуально для отраслей - птицеводство, рыбоводство, пчеловодство.

2. Сезонный характер производства (особенно в растениеводстве) – проявляется в разрыве периодов осуществления затрат и выхода продукции и требует разграничения затрат по технологическим полевым операциям, так как нередко в начале осенних либо весенних полевых работ затруднительно определить на кукую культуры будет отнесена стоимость соответствующего вида работ.

3. Длительность производственного процесса и сезонность производства предопределяет неравномерность поступления продукции и выполнения технологических операций в течение года. Поэтому в зависимости от времени исчисления и источников данных сельскохозяйственные организации составляют плановую, отчетную, провизорную и нормативную калькуляции. Фактическая (отчетная) себестоимость калькулируется только по истечении календарного года, когда учтены все затраты на производство и валовой выход продукции. Конечный финансовый результат деятельности может быть определен только в конце календарного года после исчисления фактической себестоимости.

4. Результатом производства является продукция, которая в сельском хозяйстве подразделяется на основную, побочную и сопряженную, соответственно возникает необходимость разграничения затрат между видами производимой продукции.

5. В отличие от других отраслей объем выхода продукции определяется комплексным влиянием совокупности факторов, в том числе природно-биологических, и непосредственно не зависит от размера производственных затрат.

**Выводы.** Таким образом, концепция управления затратами как инструмент принятия эффективных управленческих решений в сфере поддержания конкурентоспособности и стратегического развития организации основывается на:

– точном отражении информации о бизнес-процессах организации;

– обеспечении субъектов управления релевантной информацией для принятия обоснованных управленческих решений;

– стимулировании организационных изменений в направлении органичного сочетания снижения затрат с высоким качеством продукции и рациональным использованием ресурсного потенциала, которые приведут к стабилизации и повышению конкурентоспособности деятельности организаций сельского хозяйства.

## О ЗАРУБЕЖНЫХ ПОДХОДАХ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ФАКТОРОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНА

Штофер Г.А.
*к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*
cgena@mail.ru

**Введение.** Выявление факторов функционирования региона является одним из основных разделов региональной экономики. Внимание к данному вопросу обусловлено тем, что факторы, благоприятные в настоящее время для функционирования экономики региона, в будущем могут обеспечить дополнительные возможности для привлечения инвестиций, увеличения занятости и решения других социально-экономических проблем региона.

**Цель и задачи исследований**. Основная цель статьи состоит в систематизации зарубежных подходов к факторам функционирования региона и обосновании возможностей их применения в условиях социально-экономического региона.

**Методика исследований.** Вопрос о сущности факторов в зарубежных теориях функционирования региона разрабатывался рядом ученых, среди которых необходимо

отметить работы И.Тюнена, А. Вебера, В.Кристаллера, А.Леша, П.Кругман, М.Портера, А.Скота, А.Тикела, Ф.Броделя, У.Макнейла, Д.Даймонда и др. Однако следует отметить, что в современных условиях требуется конкретизация указанных подходов в отношении факторов функционирования современного социально-экономического региона.

**Результаты исследований.** В зарубежной экономической литературе при исследовании факторов функционирования региона большое внимание уделяется факторам размещения элементов региональной системы. Это связано с тем, что в период становления региональной экономики как науки была сформирована система взглядов на факторы регионального развития с позиций размещения производительных сил. Вопросы оптимального размещения производства, эффективности экономической организации пространства издавна интересовали западных ученых, однако первые работы в этой отрасли появились в XIX веке, в частности работы И. Тюнена. Также А.Вебером в первой половине XX столетия были сформулированы основы теории пространственной экономики. Фактором размещения - “штандортным” фактором - А.Вебер называет ту экономическую выгоду, которая выявляется для хозяйственной деятельности в зависимости от места, где осуществляется эта деятельность. При этом А.Вебер разделил все факторы на региональные, определяющие размещение промышленности, и агломерационные, способствующие ее концентрации.

Анализ подходов позволяет считать, что методологические предпосылки теории А.Вебера подчеркивают идейную близость к теории И.Тюнена. Объектом исследования при этом является "хозяйственно-обособленная территориальная область" (подобно "изолированному государству" И.Тюнена), являющаяся самодостаточной и не имеющая каких-либо связей с другими территориями. При этом А.Вебер значительно сузил количество факторов (в том числе рыночных), оказывающих влияние на размещение данной территориальной области, и не оговорил условия общего экономического равновесия.

Однако переход передовых стран Запада к постиндустриальной стадии своего развития потребовал пересмотра положений региональных экономических школ и теорий. При этом в рамках существующих на Западе теорий регионального функционирования можно выделить 3 направления относительно: фактора природных ресурсов как основы эффективного функционирования региона; системы факторов регионального развития (природных, финансовых, трудовых ресурсов, географического положения и т.д.); институциональных, социальных факторов, науки и образования в региональном развитии.

Первое теоретическое направление тесно связан с концепцией "географического детерминизма", основные положения которого были разработаны еще древними греками (Гиппократ, Страбон). Значение географии в экономическом развитии изучалось такими западными учеными, как Ф.Бродель [8] и У.Макнейл, объяснявших лидирующие позиции стран их географическим положением. Таким образом, сущность географического детерминизма заключается в том, что определяющей силой в развитии человечества является природная среда и географическое положение той или иной страны или региона.

В рамках второго направления западные экономисты, к числу которых относят К.Фостера, анализируют природные ресурсы, важные для различных сфер деятельности (промышленность, туризм и др.). Специально рассматриваются: отраслевая структура региональной промышленности; социальная ситуация; налоговая политика; государственная поддержка отдельных регионов; законодательные инициативы по развитию инфраструктуры в регионах и другие факторы, в том числе состояние финансов. Это направление в определении факторов функционирования региона, по нашему мнению, является более объективным, поскольку учитывает влияние на эффективность функционирования региона совокупности факторов (природных, финансовых, трудовых ресурсов и других факторов).

Третье направление западных теорий регионального развития возникает на основе трех подходов: теории "новой экономической географии" П.Кругмана; теории эндогенного роста и исследования М.Портера, посвященные кластерам экономического развития; теории “локальных социальных, культурных и институциональных отношений как особых сетей”.

В современной зарубежной теории и практике обоснована несколько отличающаяся классификация факторов функционирования и развития региона. В первую очередь, различают две большие группы факторов: так называемые “жесткие” и “мягкие” факторы.

К “жестким” факторам функционирования региона относят количественно измеряемые факторы: факторы, характеризующие производственные ресурсы (земля, рабочая сила, капитал); факторы, связанные с производством и сбытом продукции (близость партнеров по кооперации, инфраструктура, структура населения и потребления); факторы, которые устанавливаются государством (налоги, система хозяйствования, субсидии и программы поддержки).

“Мягкие” факторы функционирования региона касаются количественно трудно измеряемых категорий. В качестве “мягких” факторов чаще всего выступают: стабильность политической ситуации и общественного климата; квалификация занятых по найму; региональная структура экономики и отдельных предприятий; качество системы образования и системы подготовки кадров; оснащение региона вузами, технологическими центрами, исследовательскими организациями; наличие факторов, ориентированных на производство услуг (экономический и налоговый консалтинг, реклама, маркетинг); качество жизни в регионе (качество жилья, экологическая ситуация, культурные и рекреационные возможности и т.д.) и др.

**Выводы.** Обобщая выше приведенные зарубежные подходы к определению факторов функционирования региона, необходимо отметить, что большинство теоретических положений таких западных ученых, как И.Тюнен, А.Вебер, В.Кристаллер, А.Леш и других нашли отражение в современных подходах к определению факторов функционирования региона. Поэтому приведенная классификация факторов на так называемые “жесткие” и “мягкие” заслуживает внимания и может быть, по нашему мнению, применена на практике в условиях современного региона, особенно в отношении т.н. “мягких” факторов. Поскольку все большее внимание на процесс функционирования региона оказывает стабильность экономического, социального и, особенно, политического положения. Это как раз та группа факторов функционирования региона, которые не принимались во внимание в условиях плановой экономики на территории бывшего СССР. Кроме того, каждая из указанных групп “жестких” и “мягких” факторов функционирования региона должна характеризоваться, в свою очередь, обоснованной системой показателей. Основная задача при этом – с учетом влияние разносторонних факторов обеспечить эффективное функционирование региона путем соблюдения принятых критериев эффективности, и поскольку полной ясности в ее решении нет, дальнейшие исследования должны быть направлены на конкретизацию подходов к оценке эффективности функционирования региона.

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Толмачёва А.В.
студентка группы ЭП-332о
*Институт экономики и управления КФУ им.В.И.Вернадского*
научный руководитель: к.э.н., доцент Артюхова И. В.
anastasia.tolmachova@yandex.ru

**Введение.** Рынок – это особый экономический механизм, особая экономическая система. И как результат проявлений ее закономерностей, экономическая жизнь общества является хорошо организованной системой. В данной системе субъекты экономики (среди которых - предприятия и организации; домашние хозяйства и государство) связаны между собой хозяйственными отношениями, экономически и технологически зависят друг от друга.

Таким образом, при взаимодействии субъектов экономики друг с другом образуется экономическая система, в рамках которой происходит согласование действий всех её участников.

**Цель и задачиисследований**– определить закономерности эффективности рыночной

системы хозяйствования.Исследование рыночной среды направлено на решение нескольких специфических задач: определение группы факторов, влияющих на развитие организаций и установление направления их влияния; выявление динамики развития рыночной среды; оценка степени соответствия системы управления организацией требованиям рыночной среды; принятие решений по достижению согласованности системы управления и рыночной среды.

**Методика исследований.** При исследовании структуры рынка нередко применяются количественные способы оценки уровня его концентрации. Концентрация продавцов отображает отражает условное значение и количество компаний, действующих в отрасли. Чем меньше фирм, тем выше уровень концентрации. При схожем количестве компаний на рынке, чем больше отличие предприятий друг от друга по размеру, тем выше уровень концентрации.

**Результаты исследований**. Эффективность рыночной системы хозяйствования зависит от сбалансированности трех главных экономических агентов, способных влиять на развитие макроэкономики в целом и на получение как экономического, так и социального эффекта. К ним относятся совокупные производители всех форм собственности (а именно предприятия и организации), государство и совокупные потребители (домохозяйства), обладающие каждый отдельно правом свободы выбора при определенном бюджетном ограничении и стремящиеся к максимизации полезности от приобретаемых ими в данной экономике определенных наборов материальных и духовных ценностей.

Консолидация и равенство (баланс) этих сил и эффективная государственная власть способны реализовать национальные интересы страны в целом, реализовать важнейшие макроэкономические цели, стоящие перед обществом в данный момент его развития.

В свою очередь, суверенитет предприятий и организаций в рыночной экономике выражается в желании подстраиваться под имеющийся спрос потребителей. Это и есть - свободная предпринимательская деятельность, которая позволяет заполнять имеющиеся ниши, и продвигать инновации на рынок. Такое поведение, в свою очередь, позволяет им адаптироваться в рыночной среде хозяйствования. Так, в борьбе за потребителя, как экономического субъекта, совокупный производитель, как субъект хозяйствования на всех уровнях внедряет новые передовые ресурсосберегающие технологии, позволяющие снизить издержки производства и повысить качество продукта или изменить потребительские свойства товара.

Суверенитет государства поддерживается нормативно-правовыми источниками, моральным правом и всеобщей необходимостью для поддержания равновесия в рыночной системе хозяйствования. Именно от эффективности политики государства зависит наличие данного равновесия или его постоянное нарушение. В настоящее время происходят серьезные экономические дисбалансы в экономике России, вызванные как общесистемным кризисом, так и внешнеполитическими обстоятельствами. Это не может не отразиться как на потребителях, так и на предприятиях и организациях.

Тем не менее, экономическая политика страны направлена на поддержания стабильности и целостности своего рынка, от этого зависит ее экономическая безопасность страны, наличие оптимальной реализации ее национальных интересов, повышение жизненного уровня населения, экономический рост и т.п.

**Выводы.**Таким образом, в настоящее время в России необходимо установление нового баланса сил в системе рыночного хозяйствования при учете интересов всех субъектов хозяйствования. Предприятия и организации как основные субъекты анализа в рыночной системе под воздействием изменившихся обстоятельств вынуждены искать новые рынки, новых поставщиков сырья, в сокращенные временные сроки внедрять инновационные технологии в свою деятельность.

# КИОТСКИЙ ПРОТОКОЛ КАК СТИМУЛ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Андрющенко Е.С.[1]
[1]*старший преподаватель кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
andrelesta@mail.ru

**Введение.** Киотский протокол, заключенный в 1997 г. между более чем 190 странами, был принят мировым сообществом с целью решения проблемы изменения климата. Киотский протокол – это первая международная договоренность в области экологии, использующая рыночные механизмы ее реализации, направленная на ограничение выбросов парниковых газов (ПГ), которые, по мнению большинства ученых, являются одним из основных факторов глобального потепления. Россия является активным участником международного климатического процесса, кроме того, она обеспечила запуск этого важного инструмента международного сотрудничества по охране глобального климата. Участие России в осуществлении Киотского протокола налагает на нее определенные обязательства и предоставляет возможности использования и повышения конкурентных преимуществ, которые могут быть реализованы лишь при активном сотрудничестве государства и российского бизнеса.

**Цель и задачи исследования.** Цель исследования - оценить актуальность и роль Киотского протокола в инновационном развитии России. Задачи - проанализировать рыночные механизмы для стимулирования международного сотрудничества в области снижения эмиссии парниковых газов и выявить приоритетные инновационные направления в сокращении вредных выбросов.

Значительный вклад в исследования проблемы глобального потепления, вызванного антропогенными выбросами парниковых газов и роли Киотского протокола для России внесли такие ученые как В. И. Бердин, Л. Р. Дружинина, А. А. Миронов, В. И. Сафонов, Д. А. Шапошников и др.

**Результаты исследований.** На сегодняшний день Киотский протокол утратил свою силу, и в декабре 2015 года в Париже на конференции по климату было подписано новое соглашение. Основные идеи Киотского протокола - обеспечение международного сотрудничества в ходе борьбы с глобальным потеплением и достижение цели снижения выбросов с минимальными возможными затратами - применимы и к новому документу. В рамках Киотского протокола были предложены следующие рыночные механизмы для стимулирования международного сотрудничества в области снижения эмиссии ПГ:

- международная торговля выбросами (МТВ) (International Emission Trading, IET). Странам, взявшим на себя обязательства по Киотскому протоколу, отводились квоты в размере разрешенных объёмов выбросов, которыми они могут торговать между собой.

- механизм чистого развития (МЧР) (Clean Development Mechanism, CDM). МЧР позволяет развитым странам, взявшим на себя обязательства по Киотскому протоколу, осуществлять в развивающихся странах проекты по сокращению выбросов. При реализации данных проектов генерируются сертифицированные сокращения выбросов (ССВ), которые могут использоваться страной для соблюдения взятых на себя обязательств или для продажи. Для развивающихся стран проекты привлекают дополнительные «зелёные» инвестиции в их промышленность и энергетику.

- проекты совместного осуществления (ПСО) (Joint Implementation, JI). Позволяют развитым странам, взявшим на себя обязательства по Киотскому протоколу, осуществлять в

других развитых странах проекты по сокращению выбросов. При реализации данных проектов генерируются единицы сокращения выбросов (ЕСВ), которые могут использоваться страной для соблюдения взятых на себя обязательств или для продажи. ЕСВ засчитываются лишь в том случае, если может быть доказан их «дополнительный» характер по сравнению с обычным состоянием бизнеса, без внедрения ПСО. Для рынка ПСО характерно 3-4-летнее запаздывание относительно рынка МЧР. Благодаря Киотским механизмам в Венгрии развивается использование биотоплива, в Новой Зеландии и Литве – ветровая энергетика. В Германии реализуются проекты, посвященные использованию шахтного метана и улавливанию закиси азота в химической промышленности.

Одним из направлений инновационного развития в мировой практике считается развитие возобновляемых источников энергии (ВИЭ), которое связано с уменьшением выбросов парниковых газов и снижением экологического воздействия традиционной энергетики. Такое развитие может дать экологический, социальный и экономический эффекты.

В настоящее время доля всех ВИЭ в мировом энергобалансе составляет около 14% мирового первичного производства энергии и 21% производства электроэнергии. При этом, например, в Германии доля ВИЭ в производстве электроэнергии достигает 25% (к 2025 г. планируется достичь уровня 40-45%, к 2035 г. - 55-60%). По итогам 2013 г. в пятерку лидирующих стран по общей установленной мощности ВИЭ вошли: Китай, США, Бразилия, Канада, Германия.

Колоссальный прогресс наблюдается в удешевлении ВИЭ: стоимость солнечной энергии с 2007 года сократилась на 60–80%, мощность ветротурбин возросла в 40 раз. При этом до 2022 г. из оборота будут выведены все немецкие АЭС, что во многом связано с «шоком» после аварии на АЭС «Фукусима» (2011 год). Уже сейчас в Германии одна из самых дешевых электроэнергий в Европе; страна стала ее экспортером. Предполагается, что в ближайшем будущем солнечная генерация станет самым дешевым способом получения энергии. Немецкий опыт использования ВИЭ позволяет сделать несколько важных выводов для России: 1) он показывает возможность достижения выдающихся экологических результатов при условии консенсуса в обществе относительно целей эколого-энергетической политики и формирования государством эффективных экономических и правовых инструментов поддержки; 2) в условиях резкого роста политических и экономических рисков для России необходима существенная корректировка экономической и энергетической политики.

По сравнению с зарубежными странами развитие альтернативных источников энергии в России идет крайне медленными темпами. В настоящее время доля электроэнергии, вырабатываемой на основе ВИЭ, составляет около 1% и должна возрасти к 2020 г. до 4,5%. При этом потенциал развития этой отрасли достаточно высок. По данным министерства энергетики РФ объем технически доступных ресурсов ВИЭ в России составляет не менее 24 млрд. тонн условного топлива.

**Выводы**. Произошедшие в 2014 году события, связанные с присоединением Крыма, могут стать важными этапами для формирования в России более устойчивой и «зеленой» экономики. Крым имеет значительный опыт использования ВИЭ благодаря удачному географическому положению и уникальным природно-климатическими возможностям; высоким экологическим требованиям к энергопроизводящим и топливопотребляющим источникам, связанным с развитием в регионе индустрии отдыха и туризма; наличию свободных земельных площадей, пригодных для размещения объектов ветроэнергетики. Инвестиции в модернизацию, масштабная поддержка инноваций, замена устарелых природоемких технологий на ресурсосберегающие и энергоэффективные могут позволить при уже достигнутом в стране уровне эксплуатации и использования природных ресурсов значительно повысить благосостояние, социальное и экологическое качество жизни населения. Таким образом, основные идеи Киотского протокола выступают стимулом инновационного развития России.

# ЗЕМЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ КРЫМА, КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Байракова И.В.[1]
[1]*доцент кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н.*
bairakova67@mail.ru

**Введение.** Полуостров Крым наделён богатыми, уникальными и ценными природными ресурсами. Земную поверхность, пригодную для проживания человека и для любых видов хозяйственной деятельности называют земельным ресурсом. Земельные ресурсы характеризуются многими факторами, а именно: величиной территории, рельефом, почвенным покровом и комплексом других природных условий, помогающих человеку комфортно существовать. Главным элементом земельных ресурсов в процессе воспроизводства с целью получения экономической прибыли является почвы.

**Целью и задачей исследования** выступают земельные ресурсы Крыма, анализ их структуры и эффективного развития и использования.

**Методика исследования** трудов многих учёных как отечественных, так и зарубежных показало, что экономикалюбой страны, региона невозможна без эффективного использования земельных ресурсов, которые, в свою очередь, влияют на продовольственную безопасность страны, на удовлетворение спроса населения, промышленности в сырье и материалах, а от этого зависит и рост национального дохода.

**Результаты исследования**. Земельный фонд Республики Крым согласно данным государственного земельного учета, на сегодняшний день составляет около 2600 тыс. га. Преобладающая часть земель находится в интенсивном сельскохозяйственном обращении. Площадь сельскохозяйственных угодий составляет 1850 тыс. га (около 70% от общего фонда), в том числе пашни - 1262,7 тыс. га. (см. рис 1).

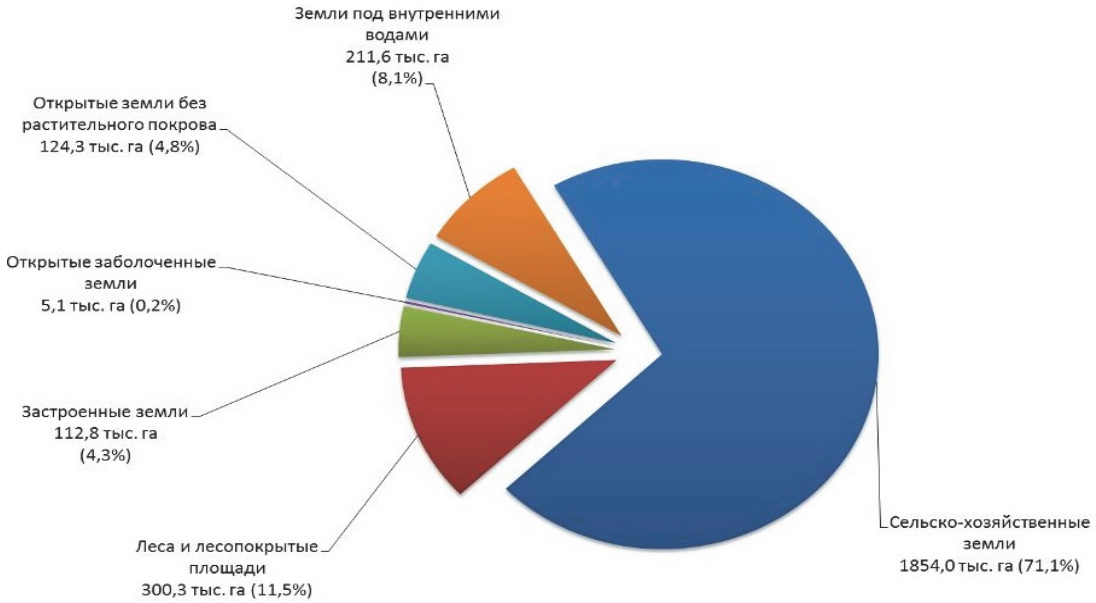



Рис. 1. Структура земельных ресурсов Республики Крым за 2015год

Основным земельным ресурсом полуострова является прибрежная зона - около 100 тыс. га рекреационных и курортно-оздоровительных земель близ Черного моря. Общая площадь элитных земель, на которых размещены учреждения курортно-оздоровительного, рекреационного, историко-культурного и природоохранного назначения, не превышает 9,5 тыс. га, из которых одна треть приходится на Южнобережье.

Республика Крым является одним из южных регионов России, а её климатические

условия весьма благоприятно влияют на выращивания плодово-ягодной продукции, на садоводство и виноградарство. Так, во времена СССР каждый крупный колхоз или совхоз Крыма имел собственный цех консервации и линию первичного виноделия. В настоящее время, на весь полуостров остались всего три предприятия, производящих соки и консервированные овощи. Одно из них - ООО "Джой" - арендует мощности в селе Холмовка Бахчисарайского района Крыма. Соки здесь делают с 1998 года. Небольшой цех выпускает около 100 тонн напитков в месяц. Все, что производится в Крыму, здесь же и продается.

Следовательно, за последнее время, несмотря на то, что Республика Крым имеет наиболее благоприятные почвенно-климатические условия для выращивания данной продукции – внимания этому почти не уделялось. Более того, после распада СССР Крым имел существенные площади плодово-ягодных насаждений и виноградников, но на протяжении длительного времени нахождения в составе независимой Украины площади насаждений катастрофически уменьшались, и к моменту возвращения Крыма в состав Российской Федерации – площадей, занимаемых под выращивание винограда и садов, стало в 4 раза меньше (см. рис.2).

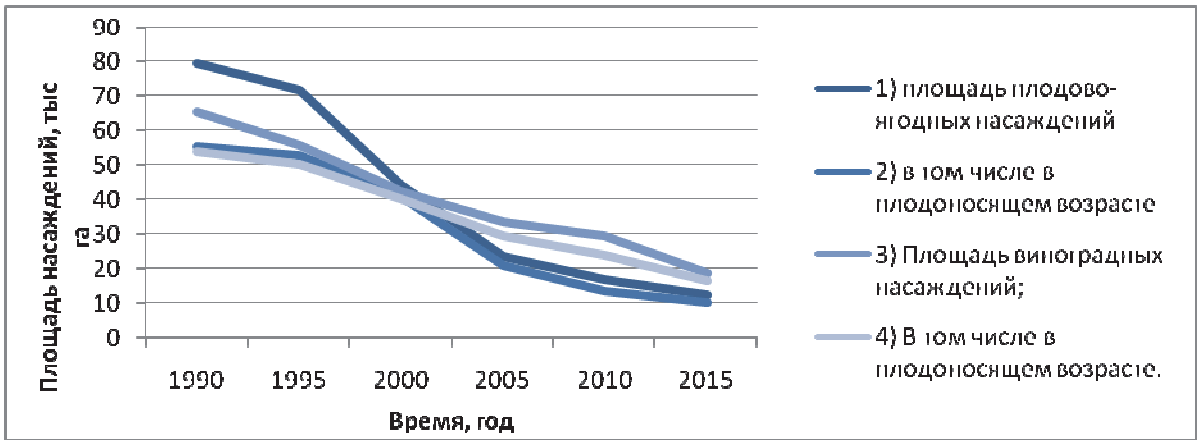



Рис. 2. Количество плодово-ягодных насаждений и винограда за период 1990 – 2015 года

По данным Крымстат. - в 1990 году на Крым приходилось около 80 тыс. га плодово-ягодных насаждений и более 65 тыс. га виноградников, сейчас лишь 18 тыс. га и 12тыс.га.за период нахождения Крыма в составе Украины, производство данной продукции уменьшалось в среднем на 15% за год.

За период с 2014 по 2015 г. Крым производил лишь около 95 тыс. тонн винограда и 113 тыс. тонн плодово-ягодной продукции, вместо 315 тыс. тонн и 500 тыс. тонн.

После вхождения Крыма в состав Российской Федерации – началось активное возрождение Республики Крым. В том числе задачей нового правительства стоит активное возрождение Крымских виноградников, что благоприятно скажется на производстве винной продукции, и плодово-ягодной, а это, в свою очередь, на рост национального дохода страны. Так в 2016 году в Крыму планируется высадить около 750-800 га молодых виноградников, предусмотрена значительная закладка садов. Активно привлекаются частные инвестиции и организовываются новые предприятия. В 2015 году на развитие садоводства в России было выделено около 2 млрд. рублей, что превышает уровень государственной поддержки производителей фруктов и ягод в прошлом году в пять раз (в 2014 году — 418,8 млн. рублей). В 2016 году господдержка садоводства достигнет почти 2,5 млрд. рублей.

**Выводы.** Таким образом, развитие крымского виноградарства и плодово-ягодной продукции значительно скажется на экономическом развитии полуострова. Увеличение сбора и переработки данной продукции увеличит приток денежных средств, в результате налогообложения, а также, будет способствовать импортозамещению, что в нынешней экономической обстановке является большим плюсом. Крымские вина, как продукт переработки винограда – считаются элитными и высоко ценятся по всей территории России.

# ОПТИМИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Безматерных В.Г.[1]
[1]*доцент кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н.*
Bezmaternyhvg2009@rambler.ru

**Введение.** В российской экономике в настоящее время придается большое значение проблеме регулирования социально-трудовых отношений. Социально-трудовые отношения являются стабилизирующей основой экономических отношений любого общества.

В современной экономике России имеется немало проблем в социально-трудовой сфере. Это и задолженности по выплате заработной платы и слишком маленькая минимальная заработная плата (ниже прожиточного минимума) и огромная разница в оплате труда между различными отраслями, регионами и слоями населения. На наш взгляд, остроту социального противоречия могла бы сгладить «социализация» (как ее называют на Западе) отношений между трудом и капиталом. Данная проблема требует теоретического осмысления. Это и определило выбор направления научного исследования. В отечественной экономической литературе накоплен значительный опыт исследования таких научных проблем как: экономические интересы, стимулирование труда, отношения между трудом и капиталом. Вместе с тем, многие аспекты «социализации» отношений между трудом и капиталом остаются слабо разработанными.

**Цели и задачи исследования.** Целью данной статьи является возможное использование в России зарубежного опыта по устранению конфликта между трудом и капиталом посредством активного вовлечения работников в процесс получения дохода от капитала.

**Результаты исследования.** Впервые в США идею частной собственности рабочих высказал еще в конце 80-х годов 19 столетия сенатор Леланд Стэнфорд. В 70-х годах 20 столетия концепция развития собственности работников получила дальнейшее развитие благодаря деятельности сенаторов-демократов Р. Лонга и Э. Кеннеди. Законопроекты этих сенаторов положили начало формированию планов создания акционерной собственности работников – Employee Stock Ownership Plans (ESOP).

В 90-е годы 20 столетия наблюдался усиленный интерес к проблемам собственности работников предприятий, что можно объяснить целым рядом причин. Среди них – значительный рост числа компаний, реализующих планы ESOP в США и аналогичные планы в других странах; крах командно-административной экономики, базирующейся на государственной собственности и поиск эффективных путей приватизации; изменение отношения профсоюзов к собственности работников. О масштабах развития в мировой практике собственности работников свидетельствуют следующие данные. В конце 90-х годов 20 столетия в США, например, разными формами собственности работников было охвачено 15 млн. человек, или 12 % рабочей силы государства. Только предприятий, реализующих планы ESOP в США насчитывается 11 тысяч с работающими на них 10-ю тысячами работников. Начиная с 90-х годов собственность работников быстро развивается и в крупных корпорациях. Среди них такие как «Филипс петролеум», «Шеврон», «Паларoид», «Проктор энд Гембл», «Макдоннел Дуглас». Вместе с тем следует отметить, что среди компаний, которые полностью или частично принадлежали персоналу, продолжают преобладать небольшие и средние. Их доля, среди компаний, реализующих планы ESOP, составляет 85%. Приблизительно в 44% из них собственность работников составляет около 25%, а в 27% компаний работники владеют контрольным пакетом акций. В 700 компаниях им принадлежит 100% акционерного капитала.

Мировой опыт свидетельствует о том, что наиболее эффективными являются те системы участия работников в капитале, которые предполагают создание фирм, капитал

которых полностью контролируется их работниками. Создание и функционирование таких фирм становится явлением все более распространенным в Европе. Позитивные аспекты соединения в одном лице работника и совладельца компании правомерно связать с более широким и справедливым распределением собственности, с ростом эффективности производственного менеджмента, с ростом мотивации трудовой деятельности. Все это, безусловно, должно позитивно отразиться на производительности труда и конкурентоспособности продукции фирм. Нельзя не сказать, что системы участия работников в капитале имеют и свои отрицательные стороны. У них есть как сторонники, так и критики. Очевидно, что одной лишь собственности работников недостаточно для создания эффективной культуры собственности. Необходимо развивать не только собственность работников, но и систему их участия в управлении, другие формы демократизации производства.

Что же представляют собой изменения в социально-трудовой сфере России под влиянием реформирования отношений собственности? Предполагалось, что приватизация станет важной предпосылкой эффективности производства, поскольку она покончит с безответственностью в экономике, а у наемных работников коренным образом изменит отношение к труду и собственности. Предполагалось, что коллективы бывших государственных предприятий получат преимущества в процессе приватизации, станут членами акционерных обществ, т.е. совладельцами приватизированных предприятий. На практике приватизация проявилась неэффективной с точки зрения возрождения производства, ослабления его спада, решения проблем структурной перестройки. В ходе приватизации не были созданы социально-экономические основы нового отношения к труду, системы социальной защищенности людей труда собственностью.

Самостоятельность предприятий, становление рыночных отношений, казалось бы, должны были дать толчок к поиску резервов производства, применению прогрессивных форм и методов организации труда и производства. Однако этого не произошло и больше того – нарастает тенденция к дезорганизации производства, ухудшается состояние организации труда. Многие отечественные экономисты причину этого видят исключительно в несовершенстве экономического механизма хозяйствования, который не стимулирует ресурсосбережение. На наш взгляд, причин значительно больше. Основы низкого уровня организации труда и производства, вероятно, связаны с трудовым менталитетом нации, культурой во всех ее проявлениях, традициях, сформировавшихся в командно-административной системе хозяйствования.

**Выводы.** В экономике России необходимо не только создавать экономические условия, стимулирующие применение прогрессивных форм и методов организации труда и производства, но и пропагандировать лучшие организационные новации, развивать культуру труда, воспитывать национальные кадры на лучших примерах рационализации труда и трудосбережения, как отечественных, так и зарубежных.

Реальному использованию в России мирового опыта участия работников в капитале фирм (предприятий) препятствует множество факторов, как объективных, так и субъективных, в том числе недостаточно развитый фондовый рынок.

Формирование качественно нового организационного уровня производства представляется особенно важным в условиях относительной инертности технической базы производства, недостаточности финансовых ресурсов. Оно должно способствовать решению экономических задач и становлению новых отношений в сфере труда.

Направление дальнейших исследований в данной сфере связано с разработкой практических рекомендаций по применению зарубежного опыта «социализации» отношений между трудом и капиталом в реалиях современной экономики России.

# ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА КАК МЕТОД ИЗУЧЕНИЯ СОСТОЯНИЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Финогентова А.В.[1]
[1]*доцент кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н.*
pashentseva.anna@mail.ru

**Введение.** Охрана окружающей среды, рациональное использование природных ресурсов, экологический контроль со стороны государства приобретают все большее значение в экологической политике государства, что обусловлено ухудшением экологической ситуации. В связи с этим необходимым становится применение действенных инструментов экологической политики, в частности экологической экспертизы.

**Цель и задачи исследований.** Целью данной работы является рассмотрение теоретических аспектов экологической экспертизы как одного из методов изучения состояния окружающей среды.

Реализация поставленной цели предполагает поэтапное выполнение следующих задач: определение сущности понятия экологическая экспертиза, цели, принципов и видов; осуществление сравнительной характеристики видов экологической экспертизы и выявление их отличительных особенностей; обоснование необходимости применения такого инструмента изучения и контроля за состоянием окружающей среды как экологическая экспертиза.

**Результаты исследований**. На сегодняшний день экологическая экспертиза не является новым методом анализа и контроля за состоянием окружающей среды, однако остается одним из результативных. Первоначально экологическую экспертизу проводили с целью предотвращения неблагоприятных последствий при строительстве промышленных объектов. В настоящее время согласно, принятому 23.11.1995 г. закону РФ N 174-ФЗ «Об экологической экспертизе» она предполагает «установление соответствия документов и (или) документации, обосновывающих намечаемую в связи с реализацией объекта экологической экспертизы хозяйственную и иную деятельность, экологическим требованиям, установленным техническими регламентами и законодательством в области охраны окружающей среды, в целях предотвращения негативного воздействия такой деятельности на окружающую среду».

В основе реализации экологической экспертизы лежат принципы научной обоснованности, законности, гласности, объективности, достоверности, полноты информации, предоставляемой на проверку, ответственности участников данного процесса, независимости экспертов при проведении экологической экспертизы, комплексности оценки воздействия на окружающую среду и т.д.

Цели, преследуемые при организации проведении экологической экспертизы заключаются в определении соответствия деятельности того или иного субъекта хозяйственной деятельности требованиям законодательства РФ в области охраны окружающей среды; определения степени давления, оказываемого на окружающую среду при ведении хозяйственной деятельности; определение допустимости ведения данного вида деятельности и его экологической обоснованности; выявление достаточности мер экологического характера, применяемых при ведении хозяйственной деятельности, с целью соблюдения требований экологической безопасности и сохранения приемлемого уровня качества окружающей среды.

В Российской Федерации осуществляется выполнение государственной и общественной экологической экспертизы. Рассмотрим их особенности подробней. Так, государственная экологическая экспертиза организуется и проводится специально уполномоченными государственными органами в сфере экологической экспертизы. Общественная экологическая экспертиза проводится по инициативе граждан, общественных

организаций и органов местного самоуправления, основная деятельность которых заключается в реализации мероприятий, направленных на охрану окружающей среды и зарегистрированных законодательском РФ в установленном порядке. Для определенных объектов и видов деятельности государственная экспертиза является обязательной, например, для проектов схем расселения, природопользования и территориальной организации производительных сил крупных регионов и национально-государственных образований; проектов межгосударственных инвестиционных программ, в которых участвует Российская Федерация, и федеральных инвестиционных программ; проектов комплексных схем охраны природы Российской Федерации; проектов генеральных планов развития территорий свободных экономических зон и территорий с особым режимом природопользования и ведения хозяйственной деятельности и др. Общественная экологическая ревизия может проводиться и для тех же объектов, что и государственная, однако за исключением объектов, сведения о которых составляют государственную, коммерческую или же охраняемую законом тайну. Она может проводиться до проведения государственной экологической ревизии или одновременно. Если рассматривать сроки проведения, то в зависимости от объекта, целей, видов хозяйственной деятельности, период, в пределах которого проводится экологическая экспертиза, может быть разным, но не должен превышать 6 мес. согласно закону «Об экологической экспертизе».

Содержание экологической экспертизы зависит от объекта, под которым понимаются документы, предшествующие началу ведения производственной, хозяйственной, рекреационной и другой деятельности, а также сама деятельность и влияние, которые она оказывает на состояние окружающей среды с учетом экологических, демографических, социальных, климатических, геологических и других характеристик и условий. Задача экологической экспертизы заключается в том, чтобы проанализировать целесообразность принятых решений, вариантов развития того или иного проекта, вида деятельности и провести прогноз экологических, социальных, экономических последствий от реализации определенного проекта или деятельности для окружающей среды, состояния ее компонент, степени использования природных ресурсов.

На сегодняшний день в Крыму проводится экологическая экспертиза объектов почвенно-геологического происхождения, естественных и искусственных биоценозов, радиационной обстановки, объектов городской среды, водных объектов. При их проведении решаются такие вопросы, как: какое негативное влияние было оказано на объект, каковы его характеристики, механизм и масштабы, где расположен источник негативного воздействия, какое количество источников, производят влияние на исследуемый объект окружающей среды, каковы пути распространения веществ, ухудшающих состояние окружающей среды и оказывающих негативное влияние на здоровье человека, какие мероприятия и условия будут способствовать уменьшению масштабов оказываемого воздействия на состояние окружающей среды, какой период потребуется для восстановления экологического равновесия, нарушенного в результате антропогенного воздействия.

**Выводы.** Для более эффективного выполнения экологической политики, обеспечения экологической безопасности, сохранения и рационального использования природных ресурсов, снижения степени загрязнения окружающей среды и повышения качественного состояния ее компонент, необходимо применение мероприятий комплексного характера, что не предоставляется возможным без применения экологических и экономических инструментов, активное внедрение и использование которых в эколого-экономической деятельности общества обеспечит рост благосостояния народа и сохранит для будущих поколений природно-экологическую среду.

# ОСОБЕННОСТИ СВОБОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ В КРЫМУ

Горячих М.В.[1]
[1]*доцент кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.т.н., доцент*
goryachih@ieu.cfuv.ru

**Введение.** В Российской Федерации имеется длительный опыт создания и функционирования свободных экономических зон. На её территории уже действует 17 особых экономических зон. Они отличаются и по географии размещения – от Санкт-Петербурга до Хабаровска, и по приоритетным направлениям развития: туризм, технологии, логистика, промышленность.

**Цель и задачи исследования** – изучение основных факторов, влияющих на создание и функционирование свободной экономической зоны в Крыму.

Крыму отведена роль региона, в котором будет действовать льготный режим налогообложения для создания благоприятной сферы для привлечения инвестиций. Это в свою очередь позволит развиваться региону, пополнять бюджет полуострову и повышать благосостояние населения Крыма. Для Крыма выбрана модель Калининградской ОЭЗ, т.к. у обеих зон выгодное географическое расположение и есть выход к морям (в Крыму – к Чёрному, в Калининграде – к Балтийскому). Крым очень привлекательный регион для вложения инвестиций. Уже сейчас есть много желающих развить на полуострове свой бизнес или инвест-проект, но сдерживают санкции. Возможно, через 5-10 лет, когда санкции будут отменены, многие захотят использовать любую возможность, чтобы поучаствовать в развитии региона.

**Результаты исследования.** Региональная среда Крымского федерального округа во многом соответствует условиям организации СЭЗ:

1. Крым имеет благоприятное транспортно-географическое положение по отношению к внешнему и внутреннему рынкам, что подтверждается наличием выходов к Чёрному и Азовскому морям, развитой сетью транспортного сообщения, наличием геофизических и ландшафтных особенностей территории, особенностей географического строения (полуостровная территория), наличием уникального природно-ресурсного потенциала. Однако есть и отрицательные моменты: отсутствие потенциала для расширения транспортной системы региона, неудовлетворительное покрытие и низкие технические параметры автомобильных дорог, низкий уровень конкурентоспособности портов Крыма, высокий износ портовых терминалов, что требует значительной модернизации.

2. Крымский регион довольно достаточно обеспечен объектами производственной и социальной инфраструктуры. Кроме того, имеется значительный потенциал для расширения вышеуказанной инфраструктуры. К недостаткам следует отнести довольно низкий уровень качества услуг, предоставляемых объектами социальной инфраструктуры, а также значительный моральный и физический износ объектов производственной инфраструктуры.

Наличие потенциала для развития инновационной и предпринимательской среды является положительной тенденцией экономического развития. Однако, наблюдаются снижение темпов развития АПК, снижение объемов локального промышленного производства.

29 ноября был принят Федеральный закон от 29.11.2014 N 377-ФЗ (ред. от 31.12.2014) «О развитии Крымского федерального округа и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя». В нём регламентируется создание такой зоны сроком на 25 лет с возможностью продления, и предполагается особый режим осуществления предпринимательской и иной деятельности, включая льготное налогообложение и применение таможенной процедуры свободной таможенной зоны. Пока существующим законом в СЭЗ Крыма разрешается любая предпринимательская деятельность, кроме добычи полезных ископаемых и разработки месторождений континентального шельфа РФ.

Современные условия СЭЗ в Крыму являются максимально привлекательными для инвесторов, благодаря целому ряду причин. Например, достаточно серьезный вид имеют сопутствующие различным направлениям бизнеса преференции и льготы, среди которых:

- 2% максимальной налоговой ставки на прибыль в первое 3-хлетие деятельности;
- Предоставление возможности в течение первого десятилетия оплачивать страховые взносы с зарплаты в размере 7, 6%;
- Возможность в течение 10-ти лет иметь «0» ставку налога на имущество организаций;
- Налоговая ставка при упрощенной системе налогообложения в 2015-16 годах – нулевая, следующую «пятилетку» – 4%.
- Земельный налог не уплачивается в первый 3-летний период работы.

Такие налоговые сюрпризы призваны стимулировать и развивать хозяйственную деятельность предпринимателей на крымском полуострове. Правительство России стремится создать для местного бизнеса новые стимулы и возможности, помочь адаптироваться под российские законы и современные условия. Кроме того, лояльность обусловлена еще и тем, что возникшие политические и экономические риски, санкционные настроения, имеющие непосредственное отношение к деятельности на полуострове, требуют определенной компенсации. А данные виды льгот способны подтолкнуть развитие бизнеса в Крыму, и сделать условия максимально выгодными и привлекательными, как для местных предпринимателей, так и для зарубежных спонсоров.

Пока на практике условия для работы в свободной экономической зоне на новой российской территории еще не полностью отработаны, поэтому говорить о плюсах и минусах достаточно сложно. Ясно, что в ходе настройки новой системы необходимо будет принятие дополнительных законов, поправок, или же внесение некоторых изменений в уже существующие законы – в зависимости от полученного первого опыта и сопутствующих нюансов. Зато уже сегодня можно назвать условия вхождения в зону экономической свободы довольно простыми.

В Севастополе 14 апреля 2015 г. был подписан первый договор с участником СЭЗ – ОАО «Южный берег». Объем инвестиций в развитие бизнеса составит около 30 миллионов рублей. Статус участника свободной экономической зоны на 1 июля 2015 г. в Крыму получили 44 предприятия. Общий объем заявленных вложений на реализацию инвестиционных проектов составляет порядка 3,5 млрд. рублей. При этом планируется создать более 2,5 тыс. рабочих мест.

Представленные субъектам хозяйственной деятельности СЭЗ в Крыму налоговые и таможенные льготы являются для современной России беспрецедентными и значительно превосходят возможности особой экономической зоны в Калининградской области, особенно в области малого и среднего бизнеса.

**Выводы.** Основываясь на результатах научно-прикладных исследований, автором выделены в качестве основных результатов функционирования свободных экономических зон, развитие интеллектуального капитала, инвестиционной привлекательности и деловой активности и др., которые проявляются в развитии человеческого капитала и формировании инновационной и предпринимательской среды как структурных условий экономики региона. Реализация разработанного экономико-организационного механизма развития экономики Крыма обеспечит реализацию основных приоритетов социально-экономического развития, в

качестве которых рассматриваются формирование индустрии гостеприимства, развитие агропромышленного комплекса и наукоемкой промышленности на основе сбалансированного использования природно-ресурсного потенциала, учитывая социальные интересы общества.

## ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ «СТАРОГО» И «НОВОГО» НАПРАВЛЕНИЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ШКОЛЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Христос Д.А.[1]
[1]*старший преподаватель кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
khristos.denis@gmail.com

**Введение.** В конце XIX века группа американских экономистов поставила под сомнение учения доминирующих в то время классической и неоклассической школ из-за приуменьшения или даже игнорирования ими социальной природы людей, то есть того факта, что они продукт своего общества. В центре внимания этих были институты, или социальные правила, оказывающие влияние на людей и даже их формирующие. Эта группа известна под названием старой институциональной школы, или институционализма, в противоположность появившейся в 1980-х годах новой институциональной школе, или неоинституционализму.

**Цель и задачи исследований.** Целью исследований является анализ преимуществ и недостатков «старого» и «нового» направлений институциональной школы экономической теории.

**Методика исследований.** В процессе исследований были использованы методы исторического, логического и экономического анализа.

**Результаты исследований.** Историю рождения старой институциональной школы можно проследить до Торстейна Веблена (1857-1929), который поставил под сомнение распространенное убеждение о рациональности и корыстолюбии человека. Веблен утверждал, что за любым поведением человека стоит множество мотивов — инстинкт, привычка, убеждение — и только после этого рациональный мотив. Веблен также подчеркивал, что человеческую рациональность нельзя определить, как нечто вневременное и что она формируется социальной средой, состоящей из институтов, или формальных (например, законов и внутренних правил компаний) и неформальных правил (социальных обычаев, соглашений в деловых отношениях), в которой действуют индивидуумы, что мы с легкостью можем наблюдать. Веблен считал, что институты не только влияют на то, как ведут себя люди, но и меняют их, а люди, в свою очередь, меняют эти институты.

Черпая вдохновение из того особого внимания, которое Веблен уделял институтам, а также принимая идеи марксизма и немецкой исторической школы, в начале XX века появилось новое поколение американских экономистов, учредивших новую экономическую школу. В 1918 году она была официально провозглашена институциональной школой, а возглавил ее Уэсли Митчелл (1874-1948), ученик Веблена и тогдашний лидер группы.

После 1960-х годов институциональная школа пришла в упадок. Частично это было связано с подъемом неоклассической концепции в США в 1950-х годах. Довольно узкое представление неоклассической школы о том, какой должна быть экономика — с упором на поведение индивидуумов, «универсальные» исходные предположения и абстрактные экономические модели, — сделало ее не слишком отличимой от институциональной теории, но при этом более слабой в плане логики и содержания. Впрочем, спад популярности был вызван и слабостью самой институциональной школы. Она не могла в полной мере теоретически обосновать разнообразные механизмы, посредством которых возникают, существуют и изменяются сами институты, потому что рассматривала их только как

результаты формальных коллективных решений (например, законодательства) или продукты истории (например, культурные нормы). А институты способны появляться на свет и другими путями: как спонтанный порядок, формирующийся в ходе взаимодействий рациональных индивидуумов (австрийская школа и новая институциональная школа); из-за попыток отдельных людей и организаций сформировать способы познания, помогающие разобраться в сложных вопросах функционирования экономики (бихевиоризм); в результате попытки сохранить существующие иерархические отношения (марксистская школа).

Еще одна большая проблема состояла в том, что некоторые представители школы утратили чувство меры в подчеркивании значения социальной природы людей и активно перестраивали свою теорию по принципу структурного детерминизма. Социальные институты и структура, которую они создают, были для этих экономистов всем; люди считались существами, полностью зависимыми от общества, в котором они живут.

В 1980-х группа экономистов, придерживающихся неоклассического и австрийского учений и возглавляемая Дугласом Нортом, Рональдом Коузом и Оливером Уильямсоном, организовала новую школу, известную под названием новой институциональной школы, или неоинституционализма.

Называя себя институциональными экономистами, приверженцы этой школы дали понять, что они не считают себя типичными представителями неоклассической теории, которая рассматривала только индивидуумов, не обращая внимания на институты, влияющие на их поведение. Однако, используя прилагательное «новая», эта группа явно показывала, что отмежевывается от первоначальной институциональной школы, которая сейчас называется старой институциональной школой (или просто институциональной школой). Основной причиной отделения было то, что неоинституционализм стал анализировать, как появляются институты на основе осознанного выбора людей.

Ключевым понятием неоинституционализма стали трансакционные издержки. В неоклассической экономической теории затраты представлены себестоимостью продукта (расходы на материалы, заработную плату и т. д.). Однако неоинституционализм подчеркивает, что существуют также затраты, связанные с организацией экономической деятельности. Некоторые определяют трансакционные издержки довольно узко — как расходы, связанные с самим рыночным обменом: получение информации об альтернативных продуктах («сравнение цен»), трата времени и денег на процесс покупки, а иногда и торг за лучшие цены. Другие определяют их в более широком смысле как «стоимость эксплуатации экономической системы», которая включает в себя расходы на проведение обмена на рынке, а также связанные с этим затраты по обеспечению договора после завершения обмена. Так что, если смотреть шире, трансакционные издержки включают в себя стоимость охраны от краж, эксплуатацию судебной системы и даже контроль рабочих на заводах, чтобы они вкладывали в работу максимально возможное количество усилий согласно контракту.

Внедряя концепцию трансакционных издержек, представители неоинституционализма разработали широкий круг интересных теорий и тематических исследований. Одним из ярких примеров служит вопрос о том, почему в предположительно «рыночной» экономике так много видов экономической деятельности ведется внутри компаний. Иначе, рыночные сделки часто бывают слишком дорогими из-за высокой стоимости информации и обеспечения исполнения контрактов. В таких случаях гораздо эффективнее получается сделать все посредством иерархических команд внутри компании. Другой пример — анализ влияния самой сути прав собственности на модели инвестиций, выбор технологий производства и другие экономические решения.

**Выводы.** Несмотря на вышеперечисленные важные разработки, неоинституционализм достиг того предела, не перешагнув который, его еще можно считать институциональной концепцией. Он рассматривает институты в основном в качестве ограничений — для неограниченного своекорыстного поведения. Но институты не только «ограничивают», они способны «давать возможность». Часто институты ограничивают личную свободу индивидуумов именно для того, чтобы они могли больше делать коллективно, например, как

правила дорожного движения. Большинство представителей неоинституционализма не отрицают стимулирующей роли институтов, но они не говорят об этом прямо; постоянно ссылаясь на институты как на ограничения, они формируют негативное впечатление о них. Что более важно, неоинституционализм не видит «формирующей» роли институтов, а ведь они действительно формируют мотивы людей, а не только ограничивают их поведение. Упуская это чрезвычайно важное определение деятельности институтов, эта школа не дотягивает до уровня полномасштабной институциональной теории.

## ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Кравченко Л.А.[1], Кузьменко М.[2]
*[1]доцент кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н., доцент*
*[2]студентка 134-э гр. Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
Kravchenko_L.a@mail.ru

**Введение.** Современному этапу развития экономики присущ новый взгляд на рабочую силу как на один из ключевых экономических ресурсов, когда очевидна прямая зависимость результатов производства от качества, мотивации и характера использования рабочей силы в целом и отдельного работника в частности. Достаточная обеспеченность предприятий необходимыми трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для своевременности выполнения всех работ, эффективности использования оборудования и как результат –увеличения объема производства продукции, повышения эффективности производства.

**Цель и задачи исследований.** Целью исследования является анализ особенностей занятости трудовых ресурсов и проблем их развития в Крыму.

**Результаты исследований.** Трудовые ресурсы в широком смысле, определяются как экономическая категория, которая включает в себя преимущественно население, находящееся в трудоспособном возрасте, как занятое в общественном производстве, так и не занятое. Сущность трудовых ресурсов заключается в том, что они выражают общественные отношения, складывающиеся по поводу их формирования, распределения и использования в общественном производстве. Понятие «трудовые ресурсы» шире понятия «экономически активное население», так как трудовые ресурсы включают учащихся трудоспособного возраста, домохозяек и всех остальных граждан, которые, не являясь безработными, не заняты в национальном хозяйстве.

Возможности роста экономики Крыма помимо природно-ресурсного, производственного потенциала зависят и от качества трудовых ресурсов. Численность экономически активного населения за февраль – апрель 2016 года составила 860,8 тыс.чел., из них 788,5 тыс.чел. или 9,6% занято в экономике, численность безработных – 72,2 тыс.чел. или (8,4%), (по РФ - 5,9%). Число зарегистрированных безработных на рынке труда с начала 2016 года уменьшилось на 1,4%. За последние годы численность трудовых ресурсов возрастала в городах (особенно в больших и курортных) и одновременно уменьшалась в сельской местности. Возрастная структура трудовых ресурсов Крыма несколько изменилась в сторону омоложения, а для старших возрастов доля работающих уменьшилась. Крым всегда относился к регионам, испытывающим дефицит трудовых ресурсов, так как в его хозяйственной структуре много трудоемких отраслей (рекреационное хозяйство, приборостроение, пищевая промышленность, овощеводство, виноградарство, табаководство и др.).

Население Республики Крым занято преимущественно в непроизводственной сфере, но при этом существенная доля занята и производстве, главным образом, в обрабатывающей

промышленности. Из-за высокой себестоимости шельфовой добычи нефти и газа месторождения пока слабо разработаны, но несмотря на это, 63% занятых в добывающей промышленности работают в нефтяной или газовой отрасли. Средний уровень зарплатных ожиданий в добывающей промышленности 62 тыс. руб., причем в добыче нефти и газа уровень зарплатных ожиданий выше – 75 тыс. руб. Новое место работы ищут 62% соискателей, не увольняясь с текущего и у абсолютного большинства есть высшее образование. В крупных городах Крыма наибольший удельный вес занятых в обрабатывающей промышленности зафиксирован в Феодосии (37%), Керчи (28%) и Севастополе (13%). В Феодосии занятые в промышленности преимущественно работают в судостроительной отрасли, 86% соискателей ищут новое место работы, не увольняясь с текущего, а уровень зарплатных ожиданий для города невысокий – 22,5 тыс. руб. В Керчи диверсификация в промышленности выше: среди соискателей есть желающие работать в судостроении, электроэнергетике, деревообработке и агарном секторе. Средний уровень зарплатных ожиданий 32 тыс. руб., и лишь 55% соискателей ищут новое место работы, не прерывая трудовую деятельность. Высшее образование есть у половины соискателей, ещё 9% его не закончили, у остальных образование среднее специальное.

В непроизводственной сфере наибольшая доля соискателей заинтересована в работе в сфере продаж, что объясняется возможностью получения высоких доходов: по уровню зарплатных ожиданий (33 тыс. руб.) сфера продаж существенно уступает лишь туристическому бизнесу. В крупных городах туристический бизнес наиболее развит в Ялте – 13% соискателей, проживающих в городе, заинтересованы в работе в сфере туризма. Абсолютное большинство из них имеют высшее образование; уровень зарплатных ожиданий 60 тыс. руб. В остальных городах с развитым туристическим бизнесом соискатели также преимущественно имеют высшее образование, но средний уровень зарплатных ожиданий ниже – 51 тыс. руб.

В бюджетной сфере, например, в медицине уровень доходов работников (уровень зарплатных ожиданий 33 тыс. руб.) сопоставим с доходами занятых в непроизводственной сфере, уровень зарплатных ожиданий в науке и образовании (20 тыс. руб.) ниже среднего по экономике на 40%, а у остальных работников бюджетной сферы (14 тыс. руб.) – на 58%. Для сравнения – по остальным регионам России средний уровень зарплатных ожиданий в медицине – 41 тыс. руб., в науке и образовании – 37 тыс. руб., у остальных работников бюджетной сферы – 39 тыс. руб., т.е. выше на 24%, на 85% и в 2,8 раза соответственно.

Основными проблемами в развитии трудовых ресурсов для Крыма являются следующие: в специализированных рекреационных районах (в основном, примыкающих к морскому побережью) традиционной является проблема дефицита трудовых ресурсов в разгар летнего курортного сезона; в специализированных сельскохозяйственных районах главной является проблема дефицита трудовых ресурсов в период сбора урожая; в городах и поселках городского типа, где рекреационное хозяйство не является профилирующим, на смену ранее существовавшей проблеме дефицита трудовых ресурсов в новых условиях хозяйствования приходит новая проблема - избытка трудовых ресурсов.

**Выводы.** С учетом экономического потенциала, уровня развития экономики и качества трудовых ресурсов специализацией Крыма и Севастополя могут стать туристический бизнес, судостроение и агропромышленный комплекс. Применительно к новым экономическим условиям в Крыму политика государства на рынке труда не должна замыкаться на поиске оптимальной глубины вмешательства в трудовые отношения. Регулирующее влияние государства не должно препятствовать реализации требований экономической эффективности, которые предполагают мобильность рабочей силы. Для решения этих задач государство должно прогнозировать ситуацию на рынке труда, находить и поддерживать «точки роста» в экономике, проводить соответствующую структурную, региональную и инвестиционную политику, способствовать адаптации трудовых ресурсов к современным требованиям рынка труда.

# МОНИТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Линский Д. В.[1]
[1]*доцент кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н.*
linskydv@rambler.ru

**Введение.** Современные экономисты создали множество вариантов прогноза социально-экономического развития национальной экономики, рассчитанных на долго-, средне- и краткосрочный периоды. Беря на себя функции прогнозирования, мониторинг представляется главным образующим звеном между методологией и практической деятельностью во всех сферах общественной жизни. В данном случае можно говорить о методе прогнозирования и технологии прогнозирования.

**Цель и задачи исследования.** Исследуя мониторинг, следует указать на тот факт, что в нем выражаются всеобщие законы существования объективной реальности, такие как: отрицания отрицания, единства и борьбы противоположностей, взаимосвязи и взаимоперехода количественных и качественных изменений.

**Методика исследования.** Методология изучения мониторинга — это набор приемов исследования, целью которых является познание и преобразование объекта изучения. Она включает общефилософский метод познания, который соединяет главные постулаты теоретического познания: индукция, дедукция, анализ, синтез, аналогия, сравнение, эксперимент и др. Исследуя характеристики данных методов, следует отметить, что они дают возможность сформировать логическую систему прогнозирования, которая необходима для получения необходимых результатов. Система логических терминов, имеющих взаимопроникающие противоположности, дает возможность осуществлять процесс познания от абстрактного к конкретному, от явления к сущности, от простого к сложному и от теории к практике.

**Результаты исследования.** Прогнозирование основывается на базе познания и применения реально функционирующих законов и закономерностей, выдвигаемых экономической наукой. В итоге отношения в производственной сфере изучаются во взаимоотношении с производительными факторами, объекты прогнозно-плановой деятельности образуются конкретные понятия, термины, законы.

Базу методологии прогнозирования и планирования формируют как общие, так и специфические методы прогнозирования, которые выражены в способах и приемах создания прогнозной и плановой документации и показателей применимо к разнообразным их типам и целям. Фундамент данных методов представляет осуществление аналитического исследования, формирование базы данных, исследование и систематизация данных в единое ядро. Будущее во многом видится предсказуемым, если грамотно и всесторонне оцениваются сложившиеся ситуации, факторы и тенденции, которые способствуют ее деформации в будущем.

Эффективным представляется метод прогностической экстраполяции, применяемый в случае устойчивости системы стабильности явлений, когда изменение процессов, показателей в будущем коррелируется с тенденциями их приращения в прошлом периоде. Представляет интерес и метод экспертной оценки, базирующийся на рациональных умозаключениях и опыте высококвалифицированных прогнозистов, исследовании их данных об объекте прогнозирования.

Кроме этого, в представленном анализе применяется нормативный метод, используемый для определения прогнозно-плановых показателей, при этом требования и стандарты оговариваются заблаговременно на юридическом или ведомственном уровне.

Представляют интерес в мониторинге рефлексивный метод и метод анализа временных рядов, суть которых состоит в решении задачи от обратного, следовательно, от

необходимого итогового результата. Калькуляция происходит за счет соотношения перспективных характеристик и стандартов, которые являются следствием изменения параметров протекания изучаемых процессов и особенностей развития их в прошлом и настоящем, посредством соотношения будущих рядов системы как единого целого, так и ее подсистем. Анализируя объект изучения во взаимозависимости с эндогенными и экзогенными факторами, возможно сформировать модель полной цепи данных факторов. Экзогенные факторы определены взаимозависимостями изучаемого объекта с иными объектами анализируемой среды.

Экзогенные факторы формируют фон, с которым взаимосвязан объект прогнозирования. Факторы, которые коррелируют с фоном, имеют различный характер, в т. ч. социальный, экономический, политический, организационный и др.

Эндогенные факторы формируют поведение непосредственно объекта изучения под воздействием и влиянием эндогенной его организации, операционной системы, персонала, имеющимися ресурсами и т. д. Эффективный инструмент создания прогнозов — моделирование.

Методику мониторингового изучения обуславливают методы калькуляции, методы распространения товара, которые обеспечивают движение его от товаропроизводителя посредством торговли, ритейлеров к покупателям, методы ценообразования как инструменты формирования цен, метод начислений в бухгалтерском учете. Для осуществления этого исследования необходимы иметь представление о методе критического пути, а именно принятия решений в процессе проектирования, планирования, обусловленных длительностью самых трудоемких процессов, которые формируют критический путь в сетевом графе работ.

Эффективным является и метод изъятия и инъекций — расчет равновесного чистого национального продукта посредством определения величины его объема, в случае тождественности размера изъятия размеру инъекции.

Главное место в мониторинговых исследованиях должно уделяться прогнозированию темпов роста, структуры и эффективности производственного процесса. Технология прогнозирования уровня эффективности состоит в определении совокупности факторов, которые влияют на динамику затратных и итоговых показателей, в максимально возможном учете степени их воздействия. Однако, главным фактором, который влияет на уровень расходов всей совокупности факторов производства является НТП, а именно — прогнозирование всех этапов развития производственного процесса на базе основе НТР. Производительность труда находится в зависимости от применения новой техники, технологий. Экономисты выделяют экстенсивные и интенсивные факторы, которые воздействуют на увеличение производительности и рост его масштабов. В методике макроэкономического прогнозирования применяется и иная группа факторов, а конкретно, объем, состав, качество природно-ресурсного потенциала территории, объем, состав, качество научно-технического потенциала, объем, состав, качество трудового потенциала, а также объем финансового потенциала, уровень развития внешнеэкономических связей и др.

Использование любого выбранного метода исследования конкретной проблемы направлено на адекватность прогноза и надежность полученных результатов. Надежность прогноза — вероятность наступления искомого события при определенных условиях и в границах имеющихся ограничений.

**Выводы.** На основе вышеприведенного с помощью мониторинга возможно определить: итоговый результат исследования, взаимодействие и взаимосвязь элементов, которые входят в изучаемый процесс, функции, выполняющие мониторинг, и его пределы; окружение и подсистемы, способствующие созданию технологии мониторинга. Мониторинг можно трактовать как способ определения и учета мнений экспертов о векторах в решении необходимых проблем и определении определенной главной тенденции, формирующийся на основе прогнозирования.

# ПОЛЕМИКА О СРАВНИТЕЛЬНОЙ ОЦЕНКЕ КЛАССИЧЕСКОЙ И КЕЙНСИАНСКОЙ МОДЕЛИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ

Мабиала Ж.[1], Бадалова Г.А.[2], Решевская К.И.[3]
[1]*доцент кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н.*
[2,3]*магистранты кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
gilmabiala@mail.ru.

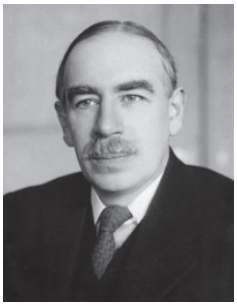
**Введение.** Макроэкономическое течение – реакция экономической теории классической доктрины на великую депрессию и мировой экономический кризис. Одной из основополагающих идей макроэкономического равновесия и многочисленных макроэкономических формулировок была «Общая теория занятости и денег, процента и денег» Джона Мейнарда Кейнса, опубликованная в 1936 год. Тем не менее, ряд научных работ Дж.М. Кейнса, где вырабатывается его теория, публиковались еще с начала 1920-х гг. под влиянием уроков и последствий несистематического развития мировых экономических систем. Поэтому, актуальность проблемы макроэкономического равновесия определяются возможностью практического применения инструментов экономической политики, предлагаемых сторонниками классической и кейнсианской доктрины.

**Цель и задачи исследования.** Обобщить полемику сравнительной оценки проблемы макроэкономического равновесия классической и кейнсианской экономической модели. При этом, задачи данного исследования способствуют установлению и выявлению причин достижения условия улучшения общего макроэкономического равновесия совокупного спроса и совокупного предложения с позиции классической и кейнсианской экономики.

**Методика и методология исследования.** Традиционные методы и приемы исследования. В ходе проведения данной работы применялись формально-логические, общенаучные и специфические методы.

**Результаты исследования.** В этой работе нам бы хотелось возвращаться к одним из моментов, составляющих ядро наших исследований по проблеме кейнсианства и макроэкономического равновесия. Нам с вами известно, что такое кейнсианство или экономика Кейнса, как мы ее часто называем. Однако пришло время подробнее рассмотреть этот вопрос.

Вот фотография Джона Мейнарда Кейнса. По-английски его фамилия часто произносится неправильно – «Кийнс», поскольку пишется так «Keynes», но следует говорить Джон Мейнард Кейнс. Это экономист, который написал значительную часть своих знаменитых трудов во время великой депрессии, исходя из того, что классические экономические модели оказались не слишком полезными во время великой депрессии. Чтобы немного в этом разобраться, давайте сравним классическую модель совокупного предложения и совокупного спроса с одной из кейнсианских моделей.



В наших методологических дискуссиях и семинарах мы с интересом говорим об этом. Таким образом, мы с вами знакомы с кейнсианством и с удовольствием обсуждаем параметры трудов Кейнса, а также проводим полемику и вокруг других известных теорий (рис.1).

В этой работе мы попытаемся объяснить, чем отличаются эти модели. Почему мы не можем утверждать, что одна из них правильная, а другая нет. Даже сам Дж.М. Кейнс считал, что, когда речь идет о долгосрочной перспективе, у классической модели есть свои достоинства, но ему же принадлежат и знаменитые слова «…на долгосрочной перспективе все мы умрем». Мы также хотим сейчас подчеркнуть, что не собираемся здесь защищать кейнсианскую экономическую модель. Кое-какие идеи Кейнса имеют важные значения, но

существуют и другие учения, но, к сожалению, они становятся категоричными и есть причины с осторожностью относиться к кейнсианской экономической теории. Мы надеемся, что столкнемся с некоторыми из них в наших последующих исследованиях.

Сейчас нам просто надо поднять полемику, раскрыть суть кейнсианской экономики и разобраться, в чем заключалось ее фундаментальное отличие от классической экономики. Для этого в обоих случаях будем использовать категорию совокупного спроса и совокупного предложения. В обеих моделях будет нисходящая кривая совокупного спроса по всем тем причинам (свойствам), которые мы знаем, а, точнее, которые мы исследовали в наших многочисленных работах. Итак, составим графики: AD (совокупный спрос). Как известно классическая модель основана на том, что в долгосрочной перспективе производительность экономики, производственная мощность или объемы выпуска не должны зависит от уровня цен. Кривая долгосрочного предложения выглядит примерно так (AS, часто называемой кривой совокупного предложения в долгосрочной перспективе).

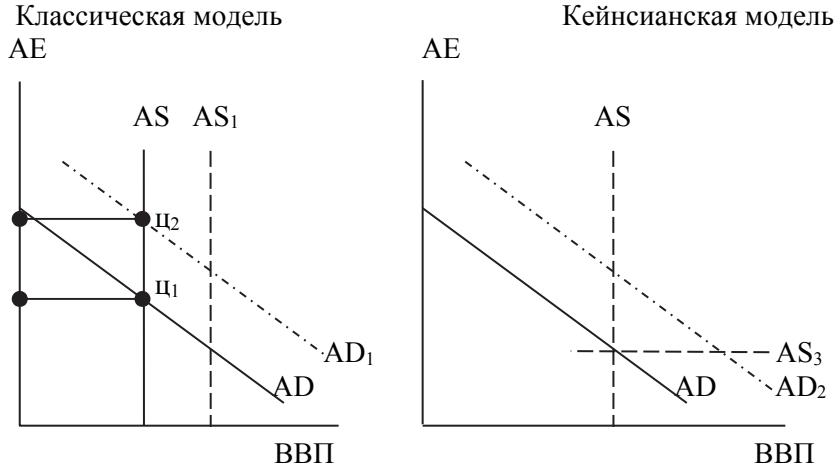



Рис. 1. Формулировка равновесия в условия классической и кейнсианской модели

Взгляните, цены – это всего лишь показатель того, что хотят люди. Что им требуется и т.д., но по большому счету цены и деньги просто облегчают проведение операции – мы ходим на работу, потом нам платят зарплату, и на эти деньги мы покупаем необходимые для жизни блага (продукты питания, жилье, транспорт и т.п.). Любые деньги – это лишь способ проведения операции, инструменты обмена товарами (услугами).

Но теоретическая экономика, в зависимости от того, какова численность населения, какие

мощности производства, заводы и фабрики, полезные ископаемые и т.п., просто будет производить некоторое количество продукции. Если мы взяли, изменили совокупный спрос, скажем если правительство напечатало еще денег, и стало их разбрасывать «с вертолетов», в классической модели кривая совокупного спроса сдвинулась вправо ($AD_1$) без изменения кривой AS, то есть в классической модели объемы производства не изменились бы и остались на уровне совокупного предложения, однако только равновесная цена меняется до ц1, цена возрастет, и мы просто получим инфляцию (Δц) без увеличения объема производства.

Существует много способов сдвинуть кривую совокупного предложения вправо, например, можно проводить такую бюджетную политику, при которой государство будет сохранять на том же уровне свои налоговые поступления, не увеличивая расходы или как раз наоборот. Не урезая и не изменяя свои расходы, но и не снижая налоговые поступления. Так или иначе государство попытается влить деньги в экономику и вдвигать кривую совокупного спроса вправо.

С классической точки зрения в долгосрочной перспективе это не приведёт ни к чему хорошему – только к инфляции. Единственный способ повысить объем производства в экономике - это сделать ее более продуктивной, например, инвестировать в технологии повышая производительность труда или способствовать росту населения. Единственный способ действительно сдвинуть эту кривую вправо за счет предложения – $AS_1$. Дж.М. Кейнс

не считал это ошибочным, но в разгар великой депрессии он заметил, что в 30-х годах люди обеднели, заводы не взорваны, люди никуда не делись. На самом деле, есть заводы, которые готовы работать, но их закрывают, поскольку их продукция не востребована. Есть люди, которые хотят работать, но никто их не нанимает, они могли бы работать и производить материальные ценности, которые затем можно было бы распределить, но они не кому не нужны. Кейнс подозревал, что с совокупным спросом происходит нечто странное, особенно в краткосрочной перспективе. При этом краткосрочная кривая предложения является восходящей – тогда появляются некоторые элементы кейнсианской модели. Тогда, рассматривая краткосрочную перспективу, цены, по мнению Кейнса, будут липкими. В краткосрочной перспективе экономика производит гораздо меньше чем способна, как было во время великой депрессии – в таком случае цены становятся липкими. Если экономика стремится к перегреву, то люди перерабатывают, если хотим, чтобы они работали еще больше, чтобы заводы работали еще быстрее, тогда нагрузка растет и люди начинают просить за работу еще больше и больше денег. Но, если, например мы безработные и очень хотим работать, и не будем просить о повышении заработной платы, если экономика загружен на 30% и кто-то хочет купить еще больше, то заводы и фабрики не будут объявлять о повышении цены. Цена будет той же, а мой завод будет загружен еще на 5% – это просто отлично. В этой краткосрочной перспективе кривая совокупного предложения будет обратной тому, что предлагает классическая модель. Здесь говорится, что при любом объеме ВВП в краткосрочной перспективе цены никак не будут меняться ($AS_3$).

Когда начинаем рассматривать этот вопрос с позиции очень краткосрочной перспективы, становится заметным кое-что очень интересное. В классической модели повысить уровень ВВП можно было только за счет предложения, а в кейнсианской экономике, повысить ВВП можно за счет спроса, либо средствами валютной политики, либо с помощью бюджетно-налоговой политики, то есть снизить налоги сохраняя расходы (C+G) на прежнем уровне, либо сделать и то, и другое, то есть начав недефицитное финансирование. Например, государство сохранит налоговые поступления на том же уровне, но начнет больше тратить или наоборот, сдвинув кривую спроса вправо, повысит общий объем производства. Однако, классический экономист скажет вам, что если у вас свободный и несдерживаемый рынок, то экономика войдет в свое естественное и очень эффективное состояние. Кейнс говорит: «иногда это так, иногда нет».

Сейчас рассмотрим разные варианты – мы ни в коем случае не считаем кейнсианскую модель идеальной и не думаем, что Дж.М. Кейнс мог полагать, что его модель способна описывать абсолютно все случаи – *все зависит от обстоятельств*. Дж.М. Кейнс предлагает рассмотреть очень простую идею: пусть у нас есть человек ($Ч_1$), человек ($Ч_2$), человек ($Ч_3$) и человек ($Ч_4$). И пусть человек ($Ч_1$) продает что-то человеку ($Ч_2$), человек ($Ч_2$) продает человеку ($Ч_3$) и человек ($Ч_3$) продает человеку ($Ч_4$) и человек ($Ч_4$) продает сто-то человеку ($Ч_1$). Они все продают по 2 наименования каких угодно товаров и услуг. Предположим, что по каким-то причинам человек ($Ч_3$) вдруг стал более пессимистичным – ему приснился плохой сон, может быть встал не с той ноги. И вот он говорит мне: «знаете, что меня беспокоит состояние нашей экономики, я пока не буду покупать у ($Ч_2$) двух наименований, буду покупать только 1». Человек ($Ч_2$) решает, что дела пошли плохо и тоже покупает только одно наименование. А тоже поступает так же, и по той же причине ($Ч_4$) делает то же самое.

И так далее… цикл возвращается к ($Ч_3$), и он говорит: «я оказался прав», но беду эту он создал сам и все они будут прибывать в этом состоянии, и, возможно, не будет никакого естественного способа вернуть первое состояние, когда они покупали друг у друга по 2 наименования. Поэтому потребуется вмешательство из вне, например, правительственные постановления, или быть может кто-то из них скажет, что «Дорогой ($Ч_3$), если ($Ч_2$) не будет у тебя покупать, то я у тебя пока буду покупать временно 2 наименования». Это связано с огромным риском, но, когда кто-то скажет, что государство попытается сдвинуть кривую совокупного предложения средствами бюджетного регулирования, например, покупать у В еще 1 наименование, тогда В решит, что сможет теперь покупать по 2 наименования, тогда

(ч4) тоже и (Ч3) тоже, как в каком-то идеальном мире. Здесь государство рискует, и все в стране решают, что снова все хорошо, и больше сливание в экономике не потребуется. Итак, мы знаем, когда государство начинает тратить деньги тем или иным способом, потом очень трудно сократить эти затраты – именно здесь и состоит основная идея Дж.М. Кейнса – кейнсианская модель в отличие от классической.

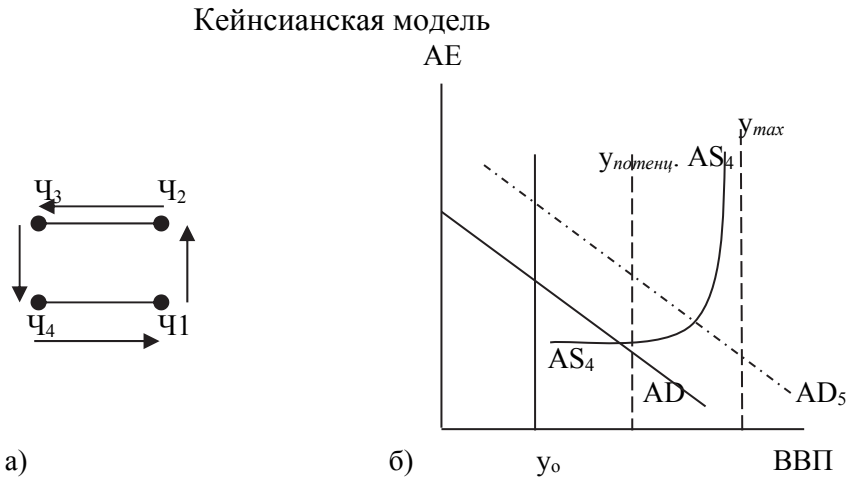



Рис.2. Формулировка равновесия в условия классической и кейнсианской модели

Кейнс утверждал, что при таком обстоятельстве, вроде великой депрессии, экономика реализует свой потенциал далеко не полностью, и тогда требуется стимул не только со стороны предложения, но и со стороны спроса, а правильный ответ как всегда где-то посередине. Более точная модель будет выглядеть так (рис.2): И с учетом полной занятости, «никто не спит, заводы и фабрики работают на предельной мощности».

Таким образом, совокупное предложение в долгосрочной перспективе будет выглядеть примерно так – $AS_4$ (рис.2). Если по какой-то причине случилось что-то плохое, например, обвал на фондовой бирже и т/п., тогда совокупный спрос сдвигается вниз – $AD_4$, объемы совокупного спроса оказываются ниже уровня потенциального уровня ($y_o$), остается много незагруженных производственных мощностей, и в этой ситуации кейнсианские идеи могут оказаться полезными и, возможно, потребуется какое-то внешний стимул. А с другой стороны, если все идет хорошо, и мы реализуем свой потенциал, а правительство решит применить кейнсианские экономические меры, даже если они не оправданы, при этом совокупный спрос может сдвинуться вверх – $AD_5$. Итак, кривая будет идти вверх, и мы получим такой результат: просто вырастит инфляция. Существенного повышения объема производства не будет, все действительно зависит от обстоятельств. Кривая совокупного предложения начинается с горизонтального участка с низкого уровня производства, затем начинает круче и круче идти вверх и становится практически вертикальной при высоком уровне производства – это, наверно, более удачная модель учитывающая и классическую и кейнсианскую идеи.

**Выводы.** В результате проведенной полемики, возникает вопрос: какая же из двух рассмотренных концепций достижения макроэкономического равновесия – классическая или кейнсианская – наиболее приемлема для принятия макроэкономических решений. Представляется, что ни одну из них нельзя рассматривать в прямом смысле, поскольку каждая из них упрощает реальные процессы. Вряд ли приемлемо положение о том, что рынок сам все регулирует без всякого вмешательства государства. Заслуги Дж.М. Кейнса в том, что он показал, что государство может оказывать влияние на экономику и имеет инструменты для такого влияния. Однако, всю экономику нельзя доверять государству. Нужно помнить, что государство никогда не создавало и не будет создавать продукт. В этом смысле нужно довериться экономике рыночной или социально-ориентированной. В итоге же острейшей проблемой является вопрос оптимального соотношения рынка и государства.

# СПЕЦИФИКА ПРИМЕНЕНИЯ КОЭФФИЦИЕНТА ЗАМЕЩЕНИЯ ПЕНСИЙ В РОССИИ

Назаренко Г.П.[1]
[1]*старший преподаватель кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
lucka73@mail.ru

**Введение.** Среди первоочередных задач российской экономики в настоящий момент особо выделяется необходимость осуществления и завершения пенсионной реформы, гарантирующий социально приемлемый уровень пенсионного обеспечения.

Приходится признать, что для большинства населения выход на заслуженную пенсию сопряжен со значительным снижением доходов и ухудшением качества жизни.

В соответствии с Конвенцией МОТ ключевым ориентиром эффективности пенсионного страхования и уровня благосостояния пенсионера в целом, является коэффициент замещения трудовых доходов.

**Цель и задачи исследования**. Рассмотреть сущность и значение коэффициента замещения, факторы, влияющие на его величину, а также специфику его исчисления и применения в Российской экономике.

**Результаты исследования**. Экономическая сущность коэффициента замещения обусловлена экономической сущностью самой трудовой пенсии. Если рассматривать последнюю как способ обеспечения работника при наступлении страхового случая, т.е. наступления старости, то коэффициент замещения выражается соотношением пенсии и прежнего заработка. Иными словами, коэффициент замещения характеризует ту часть дохода, которая остается у работника.

Присоединение России к Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), состоявшееся 2012 году, а также готовящаяся ратификация Конвенции МОТ «О минимальных нормах социального обеспечения» от 28.06.1952 г. ориентируют рассматривать коэффициент замещения как основу при расчете уровня пенсии. В соответствии с положениями той же Конвенции, размер коэффициента замещения зависит от общей продолжительности трудового стажа, размера заработной платы, размера отчисления в страховые фонды, возраста выхода на пенсию, а также структуры пенсионной формулы, которая определяется национальным законодательством.

Международная организация труда рекомендует странам при формировании пенсионных систем рассчитывать уровень пенсии так, чтобы он был не ниже 40 % от утраченного работником заработка, т.е. коэффициент замещения должен быть не менее 40%.

В пенсионном обеспечении РФ коэффициент возмещения утраченного заработка рассчитывается для трудовых пенсий по старости, инвалидности, потери кормильца, и составляет в среднем по отдельным регионам от 30 до 70 % (в Англии и Германии он колеблется от 30 до 50% и имеет тенденцию к снижению). Почему существует такое несоответствие между уровнем коэффициента замещения и качеством жизни российских и западных пенсионеров?

Дело в том, что использование данного коэффициента в российской экономике не всегда является корректным и объективным в силу специфических причин.

Во-первых, перманентно возрастающий уровень инфляции делает подсчет коэффициента замещения не имеющим логического смысла, ибо если, например, средняя зарплата в 2001 году составляла 2 000 рублей, а сегодняшняя пенсия в этом же регионе – 11 000 рублей, то о каком замещении может идти речь? Потому более корректно будет говорить о соотношении пенсии и прожиточного минимума, рассчитанного в соответствии с величиной потребительской корзины. Учитывая, что прожиточный минимум в Крыму в 2015 году составлял 9643 рубля, а средняя пенсия за этот же период – 11539 рублей, то данное замещение (около 120 %) представляется допустимым. К слову, в среднем по России этот

показатель составляет около 180%. К 2018 году этот показатель, как ожидается, превысит 200%. А к 2030 году – уже 250%.

Во-вторых, новая пенсионная формула так же, как и действующая, связывает размер пенсии с объемом уплаченных страховых взносов, но никак не связана с соотношением пенсии и утраченного заработка. Поэтому в России используют разные подходы к расчету коэффициента замещения. Можно учитывать отношение пенсии к средней по стране зарплате или оценивать отношение пенсии к среднему заработку конкретного пенсионера.

Соотношение пенсий и заработной платы не уменьшается только в том случае, если индексация трудовых пенсий идет темпами не ниже роста заработной платы. При этом трудно найти страну даже с очень развитой экономикой, которая бы справилась с задачей индексации пенсий по росту зарплат. Поэтому, при таких же тенденциях изменения основных макропоказателей, по расчетам ПФР, соотношение среднего размера трудовой пенсии со средней зарплатой будет снижаться с 30% в 2002 году до 8% в 2030 году. Иными словами, в новой пенсионной реформе прописано относительное сокращение пенсий.

Если учитывать соотношение пенсии с прежним заработком конкретного пенсионера, то по расчетам ведомства, если гражданин получал зарплату на уровне средней по стране и его стаж достиг 34 лет, тогда коэффициент замещения пенсией прежнего заработка для него с течением времени изменится – с 34,6% в 2015 году до 29,7% в 2030-м.

Достижением новой реформы называют то, что некоторые граждане смогут даже рассчитывать на резкое увеличение пенсии уже в 2015 году. Речь идет о работниках с зарплатой на уровне 200% от средней по стране. «Их пенсия в 2015 году составит 41,1% от этой средней заработной платы. Их «индивидуальный» коэффициент замещения пенсией утраченного заработка сегодня – 14,2%», – приводят пример в ПФР. Правда, откуда будут брать средства на выплату этих повышенных пенсий, руководство фонда не поясняет.

В-третьих, не совсем понятно столь высокое значение коэффициента замещения в некоторых, особенно депрессивных регионах России и столь низкий уровень жизни пенсионеров. На самом деле в некоторых регионах заработная плата настолько низкая, что выход на пенсию значительно повышает уровень жизни людей. Например, в сельском хозяйстве коэффициент замещения 50% и выше.

Еще одна сложность заключается в том, что объективно коэффициент замещения можно рассчитать лишь для людей, имеющих заработную плату в пределах 200 – 250% от средней по стране и, к тому же, имеющих не менее 30 лет рабочего стажа. И если вопрос со стажем еще решаем, то таких высоких трудовых пенсий в нашей экономике – совсем немного.

**Выводы**. Таким образом, в России механизм измерения коэффициента замещения не соответствует международной практике и не отражает реальную действительность. Как отмечаетсяв статье А. Башкатовой «Пенсионный фонд спорит с Международной организацией труда» в одном из самых неблагополучных регионов страны очень высокий показатель - 74% от утраченного заработка. В то время как в Германии нормативы уже снижены до 43%.

Для решения сложившейся проблемы ПФР предлагает учитывать два показателя: солидарный коэффициент замещения и (условно) индивидуальный коэффициент замещения. По расчетам специалистов такой синергетический показатель сможет достигнуть 50%, а затем будет снижаться. В дальнейшем же объективность коэффициента замещения, отражающего реальную картину материального обеспечения российских граждан, будет зависеть от правильной экономической и пенсионной политики.

# ПОЛИТИКО-ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КРЫМУ

Примышев И.Н.[1]
[1]*доцент кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н., доцент*
primyshev@zoho.com

**Введение.** Известные сегодня методы развития предпринимательства можно условно разделить на две большие группы. К первой группе таких методов относятся организационные(административные), ко второй группе относят методы правового регулирования этой сферы деятельности человека при соответствующей политической воле властных элит.

Административные методы развития предпринимательства ориентированы, в основном, на технологию подготовки будущего предпринимателя, включая обучение, его становление, выделение из социума той группы предприимчивых людей, которые способны проявить себя, организовать свое дело и т.п. Это и перечень требований к выбору организационной формы предпринимательства, правила работы, организация отчетности и планирования.

Политико-правовые методы развития предпринимательства ориентированы на формирование в обществе самой философии поддержки частной инициативы, экономической свободы и правового поля, способствующего такому развитию.

**Цель и задачи исследования.** Если в обществе не сформировать условия для применения методов второй группы, то организационные(административные) методы - не работают.

В странах с переходной экономикой, в слаборазвитых рыночных экономиках, в экономических системах с высокой долей административного планирования развития экономики мы наблюдаем тщетные попытки сформировать жизнеспособный кластер предпринимателей.

**Результаты исследований**. Сырьевые страны с задекларированной рыночной экономикой не могут сегодня выйти на уровень решения политико-правовых проблем развития предпринимательства.

С одной стороны, здесь высокий удельный вес гос.корпораций в структуре добавленной стоимости ВВП, с другой стороны, часть общества, не задействованная в процессе распределения такого сырьевого ВВП, желает самостоятельно осуществлять свою экономическую деятельность, на свой страх и риск развивать свою экономику. И в этом контексте мы становимся свидетелями противоречивых тенденций: пока государство декларирует о важности поддержки частного сектора, инициативы, - чиновники на местах уничтожают остатки этой инициативы путем принятия жестких административных мер наказания, регламентирования, согласования и т.п.

Примеров этому – много. Очевидно, высказывание В.В.Путина о том, что «хватит кошмарить бизнес…» так и не были услышаны чиновниками на местах.

Сносы МАФов, торговых объектов с полным пакетом документов, уголовные дела на предпринимателей, рейдерство прибыльных предприятий – это не полный перечень проблем, с которыми каждый день сталкиваются предприниматели России.

В Крыму за два последних года количество ИП уменьшилось почти в два раза. По разным социологическим опросам в России только 5-6% людей желает заниматься индивидуальным предпринимательством, в ведущих странах мира - до 40-50%!

Такая политика сформировала в стране целый класс иждивенцев, мечтающих устроиться на работу в госаппарат, администрацию, силовое ведомство и т.п. При этом, зачастую, такой чиновник работает не на государство, а на свой карман. Статистика по количеству коррупционных скандалов в крымском правительстве - яркий тому пример.

При этом, предприниматель не может украсть у себя, он формирует экономические смыслы вокруг себя, социально интегрирован в общество более качественно, чем указанные выше чиновники.

**Выводы.** К сожалению, история нового Крыма для предпринимателей пишется с буквы правового нигилизма, попрания прав предпринимателей, исключения из обихода крымской жизни таких основ рыночной экономики как частная собственность и экономическая свобода.

Как сказал один чиновник: «А у нас здесь, в Крыму, не российское законодательство, а свое…крымское…»

Результатом такой недальновидной политики местных властей стало формирование в нашем регионе «экономики проедания», дотационности. Вот, что Москва дала – то и едим…

Крым, по мнению профессора МГУ Н.Зубаревич - стал «территорией собеса». А откуда здесь взяться экономике?

До сих пор не решены проблемы арендаторов муниципального имущества, тех предпринимателей, которые формируют изнутри, а не из Москвы, бюджеты муниципалитетов.

При этом, крымское правительство увлеклось так называемой «большой» приватизацией (выкуп национализированного имущества) самых лакомых кусков крымской недвижимости за бесценок.

Только малая часть городов Крыма провели за два года конкурсы на право размещения объектов торговли.

Ни один инвестиционный проект не получил своего логического завершения. Практически отсутствуют качественные инвест.площадки. То, что предлагают местные администрации – это пожелания чиновников без документации. Добавьте сюда отсутствие инфраструктуры, кадров, понимания со стороны местных властей – и становится ясно, что Крым еще долго будет просить деньги в Москве.

Какой же выход из сложившейся ситуации?

Предлагается интегрировать самоуправляемые общественные организации и сообщества предпринимателей Крыма в экономический блок исполнительной власти. Не надо путать этот процесс с так называемыми общественными советами при органах власти, которые полностью себя дискредитировали.

Необходимо поменять саму философию работы чиновников экономического блока власти: от административно-запретительной к созидательно-конструктивному диалогу с предпринимателями. Качество работы этих чиновников должно оцениваться по конкретным показателям развития предпринимательства, а не по штрафам, админ.протоколам и т.п.

В обществе необходимо внедрять идеологию свободы экономической жизни, примата частной собственности, культивировать и поощрять социально активных предпринимателей, распространять информацию о таких предприятиях, предпринимателях.

Необходим ряд изменений и в законодательные акты Госсовета РК, федеральные законы.

Необходимо срочно привести в соответствие с российским законодательством муниципальные процедуры и регламенты поддержки предпринимательства в Крыму.

# ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА В СИСТЕМЕ МИКРОРЕГУЛИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Радько А.А.[1], Островская Т.[2]
[1]*доцент кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н., доцент*
[2]*студентка кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
raaek@mail.ru

**Введение.** В рыночных условиях, существующих на сегодняшний день, предприятие должно реализовать свою деятельность, ориентируясь в первую очередь на потребителя. Предприятию необходимо использовать во всех областях своей деятельности маркетинговый подход, так как именно это является главным критерием оценки деятельности предприятий, а их рыночные возможности предопределяются правильно разработанной и последовательно осуществляемой маркетинговой политикой в системе микрорегулирования,

**Цель и задачи исследования.** Целью данной работы является изучение особенностей маркетинга в системе микрорегулирования.

Исходя из поставленной цели, можно выделяются следующие задачи:
- изучение теоретических аспектов понятия, сущности и принципов маркетинга в системе микрорегулирования;
- рассмотрение концептуальных задач маркетинга в системе микрорегулирования в современных условиях;
- определение основных элементов и концепций маркетинга.

**Методологическую базу исследования** составили диалектический, исторический и системный подходы, позволяющие исследовать проблему в целом и отдельные её вопросы.

**Результаты исследования.** Под маркетингом в системе микрорегулирования понимается такая система внутрифирменного управления, которая направлена на изучение и учет спроса и требований рынка для более обоснованной ориентации деятельности предприятий на выпуск конкурентоспособных видов продукции в заранее установленных объемах и отвечающих определенным технико-экономическим характеристикам. При этом рассчитывается, что реализация намеченной ассортиментной структуры может обеспечить фирме получение наиболее высоких прибылей или прочное положение на рынке. По определению, маркетинг – это концепция производства, в основе которой лежит ориентация производителя товара на потребности пользователя.

Термин «маркетинг» появился в экономической литературе США на рубеже XIX—XX столетий, в его основе — английское слово «market» (рынок). Производный от него термин «маркетинг» (marketing) означает буквально «торговая работа на рынке».

Сущность маркетинговой деятельности в системе микрорегулирования заключается в формировании реальной величины спроса, в воздействии на потребителя для побуждения его к приобретению товара, в разработке реальных программ действий на конкретном рынке. Главный принцип маркетинга - ориентация на потребителя и его потребности, их формирование и максимальное удовлетворение. Реализация этого принципа во всех сферах производственно-хозяйственной деятельности осуществляется через менеджмент, основные функции которого заключаются в установлении цели, планировании, организации, мотивации и контроле. Основная цель - определить величину спроса на конкретный товар, выраженную в показателях объема продаж и его доли на рынке, и средствами маркетинга содействовать его достижению.

Функции маркетинга в системе микрорегулирования заключаются в исследовании и формировании его средствами организационно-экономических условий осуществления воспроизводственных процессов, обеспечивая их непрерывность, снижение издержек и уровень эффективности, достаточный для развития организации. Иначе говоря, посредством

маркетинга производственно-хозяйственные организации комплексно решают проблемы потребителя (заказчика).

Эффективность маркетинга в системе микрорегулирования заключается в последовательности действий и комплексном использовании принципов, методов и средств маркетингового воздействия и маркетинговой информации по стадиям воспроизводственного процесса.

Указанные особенности позволяют рассматривать маркетинг как важное условие и существенный резерв антикризисного менеджмента. В антикризисном менеджменте, особенно на стадии поиска путей выхода из экономического кризиса, существенное значение может иметь комплексный характер используемых в процессе маркетинга средств и методов выявления рыночных возможностей организации, ее сильных и слабых сторон, а также комплексный анализ обширной информации о динамике социально-экономических процессов. Поэтому важно рассмотреть характерные особенности и практику применения маркетинговых средств воздействия на функционирование организации.

Средства маркетинга в системе микрорегулирования представляют собой совокупность факторов, объединенных понятием «комплекс маркетинга»:

- товар — изделия и услуги, предлагаемые потребителю;
- цена — денежная сумма, соответствующая ценности товара для покупателя;
- методы распределения, делающие товар доступным для потребителя (покупателя);
- коммуникации - система содействия потребителям в принятии решения о приобретении товара (реклама).

Использование комплекса маркетинга применительно к конкретному продукту и рынку, а также разработка вариантов их взаимодействия позволяют выяснить маркетинговые возможности организации и рыночные опасности как базовую информацию для выработки целей и стратегии поведения организации на рынке. При оценке маркетинговых возможностей главными рыночными объектами выступают спрос, предложение и цена, взаимосвязь которых отражает действие экономического закона спроса и предложения, а именно: сбалансированность по объему, структуре и сопряженность во времени.

Роль маркетинга возрастает в современном мире на базе широкого внедрения информационных технологий. Данное обстоятельство обусловливает приоритетное развитие науки, образования и нематериальных элементов производственной деятельности. В качестве объектов маркетинговых исследований выступают разнообразные потребности, услуги, организации, виды деятельности, идеи, личности. В конкуренции участвуют не только товары и их технологии, но и системы планирования, реклама, информационные технологии, системы коммуникаций, мотивация, стимулирование, профессионализм кадров. Важность использования маркетинга в развитии экономики связана также с дефицитом природных ресурсов, ухудшением экологических условий, нарастанием мировых и региональных кризисных явлений. Следует отметить, что возрастание фактора интеллекта и человеческих ресурсов в экономических и управленческих процессах усиливает роль социальных и экологических критериев оценки последствий хозяйственной деятельности. В свою очередь, приоритетность социальных критериев увеличивает значимость средств маркетинга в процессе интеграции интересов потребителей, коллективов организаций, регионов и общества в целом.

**Выводы.** В России развитие и использование маркетинга является в настоящее время необходимым условием успешной деятельности предприятий и организаций. Текущая ситуация в экономике России трактуется как системный кризис, что подтверждают экономические санкции, нестабильность курса валют, спад производства, сокращение поступлений от экспорта, рост неплатежей в бюджет и в расчетах между предприятиями, бюджетный кризис, дестабилизация финансового рынка, рост внешнего и внутреннего долга и, как следствие, резкое падение уровня жизни населения и его расслоение. Таким образом, становится очевидной необходимость формирования стратегии маркетинга на любом предприятии.

# АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Скараник С.С.[1]
[1]*старший преподаватель кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
stanislava1307@mail.ru

**Введение.** Важнейшее значение в рассмотрении социально-экономического механизма формирования и развития трудового потенциала региона имеет анализ экономической активности населения.

**Цель и задачи исследований.** Целью данного исследования является анализ экономической активности населения Республики Крым. Реализация поставленной цели предполагает решение в числе основных следующих задач: 1) анализ численности и динамики экономически активного населения Республики Крым на основе статистических данных; 2) выявление тенденций в развитии экономической активности населения.

**Методика исследований** базируется на использовании статистических данных Крымстата, Росстата и итогов переписи населения 2014 года в Крымском федеральном округе.

**Результаты исследований.** Категорию «экономически активное население» в методологии статистического учета России стали применять, начиная с 1993 года. Экономически активное население – это часть населения, обеспечивающая предложение рабочей силы для производства товаров и услуг в течение определенного периода. Именно экономически активное население, предлагающее свои услуги на рынке труда, представляет собой трудовой потенциал региона. Численность экономически активного населения включает в себя как занятых экономической деятельностью, так и безработных. При этом к занятым экономической деятельностью относятся лица в возрасте 16 лет и старше, а также лица младших возрастов, которые в рассматриваемый период выполняли работу по найму за вознаграждение на условиях полного и неполного рабочего дня или иную работу, приносящую доход. Безработными, согласно статье 3 Закона РФ «О занятости населения в Российской Федерации», признаются трудоспособные граждане, не имеющие работы и заработка, которые зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы, ищут работу и готовы приступить к ней.

Отметим, что количественные аспекты экономической активности населения отображают при помощи следующих показателей: численность экономически активного населения; количество занятого населения в экономике; доля занятых в экономически активном населении; доля безработных по методологии МОТ в численности экономически активного населения; уровень зарегистрированной безработицы (по данным службы занятости) и др. Качественную оценку экономической активности трудового потенциала региона можно осуществить на основе следующих показателей: распределение экономически активного населения по полу, возрасту, образованию, видам экономической деятельности и пр.

По данным переписи населения в Крымском федеральном округе в 2014 году численность экономически активного населения в Республике Крым составила 846,6 тыс. человек, в том числе 453,5 тыс. человек – мужчины, 393,1 тыс. человек – женщины. В процентном отношении доля экономически активного населения Республики Крым в общей численности населения частных домохозяйств в возрасте 15-72 лет составляет 62,9%. Для сравнения, в целом по Российской Федерации уровень экономической активности в 2014 году был равен 68,9%. По итогам переписи населения численность занятых в экономике в возрасте 15-72 лет в Республике Крым составила 719 тыс. человек или 53% населения, указавшего экономическую активность (в среднем по России – 63%). Среди занятого населения 89% – это лица в трудоспособном возрасте (в среднем по России – 92%).

Отметим, что по данным Крымстата в 2014 году численность экономически активного

населения Республики Крым в возрасте от 15 до 70 лет составила 878,1 тыс. человек, из них: занятые – 820,6 тыс. человек, безработные – 57,5 тыс. человек. При этом уровни экономической активности, занятости и безработицы составили соответственно: 60,3%, 56,4%, 6,5%. По данным выборочного обследования рабочей силы в 2015 году численность экономически активного населения Республики Крым в возрасте от 15 до 72 лет составила 964 тыс. человек, из них: занятые - 894,8 тыс. человек, безработные – 69,2 тыс. человек.

Осуществляя ретроспективный анализ экономической активности населения Крыма по данным Укрстата, следует сделать уточнение, что методика учета экономически активного населения, применяемая в Украине, охватывает население в возрасте 15-70 лет (в Российской Федерации – 15-72 года). К лицам трудоспособного возраста до 2012 года в Украине относились женщины в возрасте 15-54 года, мужчины в возрасте 15-59 лет. После изменений в законодательстве Украины, начиная с 2012 года, к населению трудоспособного возраста относят женщин в возрасте от 15 до 55 лет, с 2013 года – от 15 до 56 лет. Анализ статистических данных позволяет сделать вывод о том, что, несмотря на незначительное снижение численности экономически активного населения Крыма в абсолютном выражении с 972,2 тыс. человек в 2009 году до 966,2 тыс. человек в 2013 году, доля экономически активного населения в процентах ко всему населению соответствующего возраста увеличилась за период с 2009-2013гг. на 1,7%. При этом экономически активное население в трудоспособном возрасте увеличилось за аналогичный период, как в абсолютном выражении с 894,9 до 904,7 тыс. человек, так и в процентах ко всему населению соответствующего возраста с 73,1 до 75,3%. Численность занятого населения в трудоспособном возрасте увеличилась за период 2009-2013 годов в абсолютном значении с 828,4 до 849,5 тыс. человек. При этом за рассматриваемый период сократился уровень безработицы, рассчитанный по методологии МОТ, с 6,8 до 5,7%, а среди лиц трудоспособного возраста с 7,4 до 6,1%.

**Выводы.** Анализ динамики численности экономически активного населения, несмотря на различия в существующих методиках учета экономически активного населения в Украине и Российской Федерации, позволяет сделать следующие выводы. Численность экономически активного населения Республики Крым сократилась к 2014 году до 878,1 тыс. человек. Это произошло, прежде всего, за счет того, что достигли трудоспособного возраста (15 лет) лица, рожденные в 1999 году, в котором наблюдался пик снижения рождаемости. Начиная с 2015 года можно наблюдать устойчивую тенденцию роста численности населения, достигающего возраста экономической активности, что является одним из факторов количественного увеличения численности экономически активного населения Республики Крым в 2015 году. Подчеркнем, что численность экономически активного населения Республики Крым стала больше в 2015 году также за счет учета в составе экономически активного населения лиц в возрасте от 70 до 72 лет. Следует отметить, что важнейшим фактором, повлиявшим на увеличение численности экономически активного населения Крыма, стал миграционный прирост населения региона. Так, по данным Крымстата, миграционный прирост населения в 2014 и 2015 гг. составил 16,4 и 16,3 тыс. человек соответственно. В основном миграционный прирост обеспечен за счет мигрантов с материковой части Российской Федерации и юго-восточных областей Украины.

# МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНТЕГРАЦИОННОЙ СОВМЕСТИМОСТИ СТРАН В КОНТЕКСТЕ УСИЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ТОРГОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Троян И.А.[1]
[1]*доцент кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н.*
troyan.irin@mail.ru

**Введение.** Оценка международного торгового сотрудничества не может ограничиваться отдельными показателями, для комплексного исследования необходима система разносторонних индикаторов. Интеграционные мероприятия внедряются с целью роста благосостояния и социально-экономического развития стран, прогрессивных структурных изменений в национальных хозяйствах, оптимизации хозяйствования, контроля и координации сотрудничества. Многомерность существующих показателей, связанных с торговым сотрудничеством стран, требует их систематизации, определения тех, которые являются ключевыми в контексте интенсификации торгового сотрудничества и перехода на уровень интеграции. С этой целью целесообразно исследования интеграционной совместимости стран, на основе оценки которой предлагается разрабатывать соответствующие направления совершенствования торгового сотрудничества.

**Цель и задачи исследований.** Целью исследования является анализ методологических основ интеграционной совместимости стран в контексте усиления регионального торгового сотрудничества. Задачами исследования: предложить дефиницию интеграционной совместимости стран, методологические аспекты ее анализа.

**Методика исследований.** В процессе исследования использовались такие общенаучные методы, как анализ и синтез, системно-функциональный анализ.

**Результаты исследований.** Для анализа интеграционной совместимости стран, кроме показателей, непосредственно касающихся торговли, следует учитывать и другие сферы экономики, которые характеризуют макроэкономические эффекты от интеграционной торговли (экономический рост и исследование изменений валового внутреннего и регионального продукта, уровня безработицы, инфляции и т.д.) и те, что косвенным путем связаны с торговлей и углублением интеграции в регионе (иностранные инвестиции, миграция населения). Для регионального торгового сотрудничества особенно важны не столько статические показатели, сколько рассчитанные в динамике, темпы роста и прироста, которые позволяют проследить тенденции развития торговых отношений, сравнить состояние национальных хозяйств до и после усиления торгового сотрудничества.

Под совместимостью следует понимать способность объектов совместно работать и положительно развиваться в единой системе. Совместимое интеграционное развитие означает организацию и осуществление торговли таким образом, чтобы оптимально сочетались национальные и региональных интересы с учетом внешних факторов, определяемых тенденциями развития глобального рынка. Итак, ключевым аспектом в концепции интеграционной совместимости стран должно стать совместимость их национальных интересов, которые реализуются через взаимовыгодные сферы торгового сотрудничества на основе общих

Рассмотрение основных подходов к интерпретации интеграционной совместимости стран позволяет определять ее в пределах региона как способность к взаимовыгодному развитию торговых, инвестиционных, миграционных отношений на основе гармонизации глобально ориентированных национальных экономических и общеинтеграционных интересов для социально-экономического прогресса стран-членов и перехода на более высокий уровень интеграции.

Поэтому оценить наличие интеграционной совместимости стран считается возможным, анализируя такие важные ее компоненты, как макроэкономический, научно-

технологический, политико-правовой, инфраструктурный, социокультурный, финансово-экономический, институциональный. Таким образом, ключевыми чертами интеграционной совместимости стран являются:
- взаимовыгодное согласование отношений стран на основе единства национальных и общих интеграционных интересов;
- способность государств нивелировать внутренние региональные противоречия и отвечать на вызовы мирового хозяйства через совместные согласованные действия государств;
- обеспечение успешного развития торгово-экономического сотрудничества с целью социально-экономического прогресса и трансформации в интеграционные формы взаимодействия.

Следует отметить влияние на региональное торговое сотрудничество многих сфер взаимодействия. При этом степень склонности различные сферы воспроизводства национальных экономик к интеграции зависит от имеющихся предпосылок и проблем развития важнейших сфер межгосударственного взаимодействия, которые предлагается рассматривать в матрице дезинтеграционных факторов по уровням (национальный, региональный, глобальный) и компонентами интеграционной совместимости (макроэкономический, финансово-экономический, научно-технологический и другие).

Понятно, что страны не могут быть абсолютно совместимыми или несовместимыми на пути к интеграционным формам сотрудничества. Поэтому, в этом контексте целесообразно исследование степени интеграционной совместимости стран. Для упрощения обоснования совместимости в указанных компонентах предлагается три ее степени: слабая, средняя и полная. Слабая интеграционная совместимость характерна для начального уровня торгово-экономического сотрудничества, ведь учитывает только внутренний потенциал стран к углублению взаимной торговли, а также интеграционные интересы или стремление к интеграции. Внутренний потенциал интеграционной совместимости - это имеющиеся возможности стран осуществлять взаимную экспортно-импортную деятельность в рамках своего региона. Эта деятельность может объединять как сферу товарооборота, так и сферу услуг, движения капитала, рабочей силы в зависимости от национальных интересов стран.

На уровне становления интеграционная совместимость повышается до средней степени, ведь она усиливается реализацией интеграционной политики, прежде всего на межнациональном или наднациональном уровне. Эффективная организация и механизм имплементации интеграционного потенциала должен объединять соответствующую элиминацию тарифных и нетарифных барьеров, разработку и осуществление политики макроэкономической конвергенции, идентификация соответствующих органов координации и контроля, обеспечение институциональной основы и необходимой инфраструктуры для углубления региональной торговли.

На завершающем уровне усиления торгово-экономического сотрудничества интеграционная совместимость стран испытывается влиянием извне относительно региона, характеризующий способность стран совместно отвечать мировым тенденциям, используя инструменты субрегионального сотрудничества для противостояния глобальным вызовам. Следует понимать, что завершающая стадия не обозначает окончание процессов усиления торгового сотрудничества, а отражает интеграционную зрелость регионального объединения.

**Выводы.** Многомерность существующих показателей развития торговли стран требует определения тех, которые являются ключевыми в контексте углубления торгового сотрудничества. С этой целью целесообразно исследование интеграционной совместимости как способности к взаимовыгодному развитию торговых, инвестиционных, миграционных отношений на основе гармонизации глобально ориентированных национальных экономических и общеинтеграционных интересов для социально-экономического прогресса стран-членов и перехода на более высокий уровень интеграции.

# КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК

Смерницкая Е.В.[1]
*[1]доцент кафедры экономики агропромышленного комплекса*
*Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*
priem-aic@mail.ru

**Введение.** Экономика любой страны представляет собой единый комплекс взаимосвязанных отраслей, замыкающих в себе звенья системы общественного воспроизводства в пределах национальных границ, а само национальное хозяйство формируется и функционирует под влиянием экономического и социального развития общества. Развитие специализации и кооперации труда, возможности международного сотрудничества с другими странами обуславливает применение кластерного подхода в формировании эффективного агропромышленного комплекса в целом в государстве. Понятно, что народнохозяйственный комплекс имеет особые отраслевые, воспроизводственные, региональные и иные структурные характеристики.

**Цели и задачи исследования.** Целью настоящего исследования, является теоретико-экономическое обоснование эффективности применения кластерного подхода в формировании регионального АПК в Республике Крым.

**Методика исследования.** В ходе исследования использовались как традиционные, так и нетрадиционные методы исследования, а именно: наблюдение; диалектический и абстрактно-логический.

Информационной базой исследования стали материалы Территориального орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым, Министерства экономического развития Республики Крым, материалы сети Интернет, а также аналитические разработки автора.

**Результаты исследования.** Поиск оптимальных путей для развития АПК в Республике Крым, путем кластеризации, основывается на ряде методологических, научных подходов, разрешить которые возможно при использовании новых перспективных научных подходов, в частности, связанных с кластеризацией

Потеря управляемости агропромышленным производством, отсутствие государственной поддержки за последние десятилетия в Республике Крым привела к тому, что большинство аграрных формирований так и не смогли адаптироваться к рыночной экономике. Увеличивался уровень ресурсного дисбаланса производственных структур аграрного сектора, произошел существенный спад объемов производства сельскохозяйственной продукции. Сокращение сырьевой базы перерабатывающих предприятий заставило их отказаться от местного товаропроизводства и впоследствии практически искоренить достаточно необходимый составляющий элемент отрасли АПК, такой как перерабатывающая промышленность.

Кластерный подход в формировании и функционировании агропромышленного комплекса в Республике Крым является новшеством, пришедшим вместе с вступлением Крыма в состав Российской Федерации. Однако нельзя сказать, что подход кластеризации полностью отсутствовал в Республике, небольшим примером и подобием агропромышленного кластера мог служить развитый в то время, так называемый, аграрный экологический туризм, который очень хорошо отражал региональную особенность Крыма.

Среди основных направлений, способствующих развитию региона, можно выделить следующие: обеспечение роста его экономической конкурентоспособности, особого внимания заслуживает использование кластерного подхода к реструктуризации региональных экономических систем. Использование данного подхода даст возможность определить приоритеты развития экономики Республики Крым с целью выявления и формирования регионального социально-экономического развития.

Основными территориальными и региональными особенностями в формировании

эффективной экономической политике Крыма является сельское хозяйство и туризм. Возрождение сельского хозяйства и конкурентоспособности предприятий АПК кластерными методами можно достичь с помощью комбинирования межотраслевого и территориального принципов управления.

Основное преимущество выделения кластеров в процессе анализа динамики экономического развития региона заключается в том, что данный подход позволяет комплексно, в системе, рассмотреть сложившуюся ситуацию в группе взаимосвязанных предприятий, которые относятся к различным отраслям.

Продуктовый рынок представляет собой самый необходимый рынок любого региона что, в свою очередь, обуславливает активное развитие кластерных технологий именно в этом секторе.

Одним из самых сложных моментов на начальной стадии создания кластера можно назвать формирование его финансовых активов. Факторы объединения экономических интересов при формировании агропромышленного кластера: рост объема производства товаров и услуг всеми участниками товарного рынка; проведение единой ценовой и маркетинговой политики в аграрном секторе; внедрение инновационных технологий.

Государственная поддержка аграрного сектора экономики, в данном случае должна заключаться в первую очередь в обеспечении отечественных товаропроизводителей доступными кредитными ресурсами и в проведении политики в поддержку сельскохозяйственных товаропроизводителей. На сегодняшний день на территории Республики Крым функционируют несколько правительственных программ регулирующих государственную поддержку сельскохозяйственных товаропроизводителей. Данные программы позволяют не только возобновить функционирование АПК в регионе, но и создать агропромышленные интеграции, обусловленные особенностями региона, к данным программам можно отнести следующие:

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Крым на 2015-2017 годы.
2. Государственная программа Республики Крым «Экономическое развитие и инновационная экономика» на 2015-2017 годы.
3. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. N 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы» (с изменениями и дополнениями).

**Выводы.** Использование кластерных технологий с целью реформирования регионального АПК ни в коем случае не должно быть данью моде. Они должны применяться исключительно на основе системного подхода, причем необходимо выявлять кластерные структуры на научной основе, объективно оценивать их перспективы и актуальность и планировать конкретные мероприятия развития в соответствии с четко разработанным прогнозным сценарием.

Кластеризация АПК выгодна и для первичных сельхозпроизводителей, и для перерабатывающих, торговых и сервисных предприятий. Поэтому с целью привлечения финансовых ресурсов в аграрный сектор необходимо создавать и развивать такие агропромышленные формирования кластерного типа, в которых снижается риск инвесторов.

Основными задачами при создании кластеров малых и средних предприятий АПК можно назвать снижение доли импортируемой сельскохозяйственной продукции на региональных рынках регионов страны и адекватную адаптацию местного производства к динамике изменений рыночного спроса и конкурентной среды.

АВТОРСКИЙ УКАЗАТЕЛЬ

**А**

Абдурахманов А.И., 4
Абдурашитова Ф.Ф., 262
Аблялимова Э.С., 442
Абляметова М. А., 264
Аверкиева Ф.М., 718
Адарчина С. О., 142
Аджимуллаев Э.И., 59
Айрапетян С.С., 715
Акимова Г.Л., 266, 268
Алатерцева В.Ю., 40
Алексеева Н.А., 141
Аметова Э.И., 717, 781
Андреева А.А., 463
Андреева Е.А., 79
Андроник А.Ю., 203
Андропова И.А., 339
Андрющенко Е.С., 848
Анисимова Н.Ю., 811
Аносова О.Ю., 469
Антошкина А.Д., 269
Антропова А.А., 515
Апатова Н. В., 142, 144, 146, 148, 150
Апатова Н.В., 517
Аппалонова А.В., 270
Артюхова И.В., 832
Архипенко В.В., 272
Аузяк Н.И., 720

**Б**

Бабичева Л.Ю., 465
Бабко О.Н., 81
Бадалова Г.А., 864
Бадертдинова В.А., 833
Байракова И.В., 850
Байрам У.Р., 4, 30
Бакуменко М. А., 519
Балабас И.А., 83
Барановская А.В., 205
Баталова А.С., 274
Баянова Т.В., 644
Безверхняя Л. В., 279
Бездушный Н.С., 467
Безматерных В.Г., 852
Белкина Е.А., 275
Белошейкина Ю.В., 277
Бобарыкина Е.Н., 661
Бобкова Н.П., 41
Бобырева Е.В., 43
Богданова Ж.А., 563
Богосян М.В., 283
Боднер Г.Д., 796
Боева В. Н., 281
Бойченко О.В., 521, 522, 524
Бондарев А.Ю., 722
Бондаренко Е.В., 835
Бондарь А.П., 6, 8, 10, 18, 20, 23
Бордунов А., 144
Борсеитова М.А., 284
Бродовая А.Д., 287
Броцкая Л.О., 526
Бугаева Т.Н., 798
Бугара А.Н., 813
Бузина Е.Ю., 289
Бунчук Н.А., 815
Буркальцева Д.Д., 800
Бутенко Т. В., 528
Буценко И.Н., 707

**В**

Василенко В.А., 701
Ваховская М.Ю., 642
Велиляева Э.С., 506
Вельгош Н. З., 663
Вельмакина В.В., 769
Вениченко Т.А., 830
Веремеенко М.Е., 771
Верес С., 150
Верна В.В., 794
Вершицкая Е.Р., 644, 645, 647
Вечирко О.Н., 682
Винник Е.И., 425
Винокуров А.С., 427
Вистман Б.В., 259
Владимирова А.Г., 832
Власов С. В., 356
Власова Т.И., 197
Волгин А.С., 461
Волчанова И.А., 429
Воробец Т.И., 15
Воробьев Ю.Н., 73
Воробьева Е.И., 32, 36
Ворошилов А.С., 199
Воскобойник А.В., 772
Высочина М.В., 649, 651
Вязовик С.М., 703

**Г**

Гавриков И.В, 522
Ганиева А.К., 784
Ганусяк О.О., 729
Гапонов А. И, 536
Гейман В.Л., 733
Георгица К.В., 647
Герасимова С.В., 534
Геращенко В.В., 731
Глухова В.Н., 182
Глушко Е. В., 577
Головко Э.Р, 636
Гоменюк Ю.С., 235
Гончар К.Ю., 306
Гончарова М.В., 87
Горбань А.В., 308
Горбань К.Ю., 310
Горбачев А.В., 89
Горбачёв В.А., 579
Горда А.С., 473
Горда О.С., 475
Гордиенко Т. П., 536
Горовая Н.И., 314

Городничая Д.С., 312
Горячих М.В., 856
Грекова В. А., 581
Гречишников Н.П., 316
Гришкина Е. С., 209
Гроздева Е.А., 582
Грушев А.С., 477
Губарева Д. А., 167
Гудыменко Л.И., 184
Гупало Е.О., 318

**Д**

Данилюк Е. М., 473
Дариуш М.А., 292
Дегтерева К. С., 154
Дементьев М.Ю., 839
Дементьева С.Я., 817
Демченко Е.А., 563
Дериглазова Т.Д., 8
Дерябкина В.Н., 645
Джалал А.К., 821
Джалал Т. К., 93
Джаферова Л.Р., 571
Джербинова Т.С., 73
ДживановаА.А., 725
Дзина Н.Н., 175
Дибривный П.С., 85
Димитриева С.Д., 782
Добровольская О.П., 611, 613
Добровольский А.В., 611, 613
Додонов С.В., 819
Додонова М.В., 819
Доможилкина Ж.В., 684
Дробышевская Е.И., 296
Дрогина Т.А., 298
Дубенко А.Ю., 300
Дудко А.О., 302
Дудник А.С., 219
Дунаева А.С., 10
Дытченко О.А., 45
Дышловой И.Н., 624
Дьякова С.С., 294
Дячук В.С., 521

**Е**

Егорченко Т.И., 609
Ежакова Н.В., 573
Елисеева К.Ю., 469
Емельяненко М.Ю., 304
Емцова Е.С., 433
Еськова А.С., 179

**Ж**

Жаворонкова О.Р., 55, 705
Жаринова В.Е., 231
Желанковская Л.А., 657
Жерибор Н.А., 780
Жук Д.С., 439

**З**

Загородний А.И., 435
Зелинский Н.В., 437
Землячев С.В., 75
Землячева О.А., 77
Зименкова Е. Н., 659
Зогранян М. А., 512
Зубкова В.И., 809

**И**

Ибраимова Л.С., 188
Иванников И. А., 155
Иванов Г.И., 823
Иванов С. В., 538
Изотова З.А., 825
Ильненко А.И., 321
Илясова Ю.В., 711
Исмаилова А.Т., 734

**К**

Калькова Н.Н., 669
Каналюк С.И., 323
Капшук Л.С., 736
Карпяк Е.В., 95
Карташевская И.Ф., 47
Кацера И.Н, 325
Кашара К.Б., 738
Кваско М.А., 339
Керимов А.А., 479
Керимова Л. Д., 481
Кивачук Е. А., 97
Кирильчук А.Д., 445
Кирильчук Н.А., 61, 239
Кириченко О.Б., 327
Кислинг Э. С., 169
Кислый С.А., 539
Кистерко В.В., 11
Клименко Е.С., 98
Клименко О.П., 583
Климчук С.В., 13
Ковчужная Ю.В., 447
Козий А.И., 331
Колесникова И.К., 102
Колесникова М.К., 100
Колибабчук К.К., 740, 759
Колодина Н. В., 190
Колпакова Н.С., 104
Кондратьева А.С., 15
Коновалов Д.В., 221
Коркина А.К., 485
Королев О.Л., 541
Коротков А.И., 841
Короткова О.В., 585
Костюк Е. Ф., 329
Кошлатая Ю.В., 487
Кравченко Л.А., 860
Кремповая Н.Л., 17
Криворотько И.А., 709
Криничная А.Б., 333
Круликовский А. П., 167, 528, 542, 544
Круликовский А.П., 546
Крючкова Д. Н, 241
Кузьмина О.М., 686
Кузьмич В.А., 628
Кулик Т.Н., 741
Куликов Р.В., 159
Кульбак А.Г., 13, 17
Куркчи-Халилева М. Ш., 335
Куссый М.Ю., 63, 71
Кустарников, 456
Куц М.А., 337
Кучерова И.В., 475
Кучинская А. А., 171

**Л**

Лазовик С.И., 48
Лапина В.В., 341
Латакова А.И., 106
Лели А. И., 343
Леонова Е.Д., 745
Линский Д. В., 862
Лисовая Т. В., 587
Лищишина О.А., 344
Логинова А.В., 346
Лукьянова М. А., 548
Луханина Т.В., 348
Лялибова Э.Э., 743
Ляшенко Т.В., 589, 688
Ляшенко Ю.А., 243

**М**

Мабиала Ж., 864
Майборода Е.П., 108
Майданевич П.Н., 828
Майданевич Ю. П., 690
Максимова М.А., 350
Максимюк Н.В., 591
Малюга П.А., 224
Марабян А.Р., 110
Марина Т.А., 747
Мартынович В.В., 63
Мархоброд Е.А., 210
Марчук А.И., 112
Матюх А.Ю., 161, 162
Матюшина А.О., 489
Мацова А.С., 630
Мацуев С.А., 351
Машьянова Е.Е., 804
Мельник Н.А., 805
Мельникова Н. В., 114
Мерзлякова И.А., 749
Мирошниченко Ю. В., 353
Митина Э.А., 671
Мишкевич С.М., 354
Мишнёва В.Ю., 115
Моисеенко Д.Д., 677
Мокронос В.И., 18
Молчанюк В.В., 212
Москалюк Д. С., 356
Мочалина О.С., 11, 22, 25, 34, 618
Муждабаев Ю. Э., 247
Муждабаев Ю.Э.-оглы, 214
Музыка А.С., 491
Мулюкбаева В.Ю., 550
Муратова Г.С., 228
Мустафаев Р.Х., 163
Мустафаева А.Н., 245
Мустафаева З.А., 358
Мустафаева Ф.А., 20

**Н**

Наврозашвили Л.В., 360
Назаренко Г.П., 868
Найденко В. В., 448
Натарова Е. В., 592
Неволин В. В., 362
Никонюк А.В., 117
Новохатская Д. Н., 152

**О**

Ольховая Г.В., 842
Онищенко К.Н., 692
Онищенко С. К., 615
Опришко Н.В., 750
Осадчий Е. И., 713
Османова З.О., 632
Остапенко И.Н., 552
Остапенко Н.А., 22
Остовская А.А., 616
Острик В.Ю., 693
Островская Т., 872

**П**

Павленко А.А., 364
Павлуненко Л.Е, 682
Павлюк И.С., 365
Павлюкевич А. С., 493
Паздникова О.И., 754
Паламарчук Н.С., 752
Панасюк В. В., 119
Панкратова Т.А., 450
Панченко И. А., 542
Пегушина А.А., 695
Пенчковская Е.В., 786
Перзеке Н.Б, 27
Першина Л.Л., 175
Петренко Е.Д., 755
Петриченко А.А., 368
Писанко В.А., 757
Пискун О.Л., 38
Письменная Н.Е., 23
Плотников В.С., 596
Плотникова О.В., 594
Побирченко В.В., 495
Подымкина Л.В., 216
Пожарицкая И.М., 598
Пожарицкая О.С., 370
Полюхович Е.А., 673, 675, 677
Поляшова Н.А., 371
Попко В.В., 25
Попов В.Б., 554
Попова С.А., 373
Поталов В.А., 758
Почупайло О.Е., 50
Примышев И.Н., 870
Приходько И.И., 496
Прохорова О.В., 624
Путинцева Е. В., 375

**Р**

Радько А.А., 872
Ревера Е.Ю., 27
Резникова О.С., 789
Ремесник Е.С., 556
Реус С.П., 29
Реутов В.Е., 665
Решевская К.И., 864
Решетник А.Ю., 376
Розумная В.В., 381
Романько И.И., 379
Рощина Ю.В., 600
Рудик А.И., 120
Рыбников А.М., 558
Рыбников М.С, 558

**С**

Савчук И.С., 30
Салабутин А.В., 192
Салимова А.В., 383
Салимова А.Р., 567
Сальвук А.М., 385
Самбур О.В., 122
Самелюк А.С., 452
Сапронова Л.В., 164
Саулит Е.Л., 123
Святохо Н.В., 203, 210, 212, 636
Севастьянова О.В., 759, 792
Сейдаметова А. М., 389
Сеитаблаева Д.Р., 65
Сеитджалилув А.И., 386
Семененко В.С., 791
Семухин М., 249
Сергеев Б.И., 679
Сергиенко О.В., 391
Сердюк А. В., 251
Серебренникова Н.Д, 717
Сиволап А.В., 634
Сидавская В.В., 403
Сидоренко А.А., 454
Сидоренко О., 405
Сидорова О., 407
Сильченко Ю.О., 673
Скараник С.С., 874
Сковпень Е.В., 125
Смерницкая Е.В., 878
Сметанко А.В., 602
Смигельских Д.А., 559
Смирнов Д.В., 764
Смирнова О. Ю., 536
Смоленко А.Н., 495
Соколова А.А., 131
Сорока Е.Н., 69, 255
Станкевич А.А., 697
Стаценко Е.В., 456
Строкова Е.Н., 133
Ступак А.А., 34
Судакова К.Е., 409
Супрун А.В., 413
Супрунец Н.В., 766
Супрунюк Е. Е., 415
Супрычёва Л.И., 839
Сурнина К.С., 604
Сусла Ю.Ю., 573
Суханова Н.А., 411
Сычева М.Л., 457

**Т**

Таратухина Т.С., 515, 561
Таштанова Л.Л., 546
Твердохлебов Н.И., 699
Терловая В.И., 606
Тернополова Л. Н., 135
Типпа Э. А., 226
Тисленко Ж.А., 417
Титаева В.М., 419
Тищенко Е.С., 71
Ткач Ю.С., 137
Ткаченко Е.И., 217
Толмачёва А.В., 846
Тоноян К. М., 459
Торопова И.С., 607
Торосян А.А., 502
Троян И.А., 876
Трунаева Е.В., 53
Туйчиев Д.А., 421
Тукан К.В., 195
Тупота Е.С., 166
Тютерева О.В, 423
Тютюнник Е.А., 504

**У**

Улановская О.Н., 680
Урбанская Е.Ю., 767
Усенко Р.С., 552

**Ф**

Фазылова Н.Н., 443
Фахретдинова Н. И., 471
Федоров Е. А., 532
Федченко С.С., 181
Филиппова Ю.С., 727
Финогентова А.В., 854
Фоменко Ю.О., 233
Фрейдис Е.И., 839
Фролов В.И., 575

**Х**

Хайбулаев А. С., 238
Халлиев Б. Б., 173
Хамидова О.М., 221
Ханина Ю.А., 186
Харитонова О.В., 827
Хдрян А. А., 146
Хейфец Е.Е., 91
Хибер Ю. В., 236
Хибер Ю.В., 649
Хомутовская Н.В., 483
Хохлов В.А., 224
Хохлова А. В., 320
Христос Д.А., 858

**Ц**

Царенко Н.В., 638
Цветкова И.И., 214, 216, 640
Цепкова Я. С., 257
Цивинская В.Г., 724
Цикунова Ю.А., 139

**Ч**

Чепоров В.В., 565, 567
Чепорова Г.Е., 569
Чепорова Е.В., 569
Чернецова Г.М., 623
Черникова Ю. А., 290
Чернова А.И., 530
Чернявая А.Л., 837
Чугунова Т.Н., 620
Чудаков Д. В., 667

**Ш**

Шабанова Э.М., 194
Шабовта А.В., 761
Шалаева И.Н., 395
Шальнева В.В., 807
Шарудилова В.С., 397
Шевцова В. Л., 253
Шевченко Н.С., 127

Шеремет И. Ю., 544
Шинкарева Д.В., 129
Шинкаренко А.А, 255
Шинкаренко А.А., 67
Шищенко В.П., 398
Шкиндер М.В., 651
Шкурина А.А., 498
Шкурко О.В., 399
Шмагрина С. А., 401
Шостик В.Д., 762
Штофер Г.А., 844
Шульга Е.В., 32
Шутаева Е.А., 500

**Щ**

Щагольчина Д.Д., 393
Щеглова С.С., 67, 69
Щербакова Е.В., 51

**Ю**

Юнусова А.Н., 443
Юткевич В., 148

**Я**

Яблочкова Д.А., 774
Ягупова Е.А., 38
Ягьяева Э.З., 431
Якимчук В.С., 201
Яковенко М. В., 157
Якубова Э. С., 261
Якушев А.А., 776
Якушева М.А., 508
Яльчи М.А., 510
Яновская А.А., 604
Ярмолюк К.В., 778
Ярош О.Б., 230
Яценко С.С., 500
Ячменев Е.Ф., 653
Ячменева В.М., 655