

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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

СБОРНИК ТЕЗИСОВ УЧАСТНИКОВ

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

«ДНИ НАУКИ КФУ им. В.И. ВЕРНАДСКОГО»

г. Симферополь 2018 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»

IV научно-практическая конференция профессорско-преподавательского состава, аспирантов, студентов и молодых ученых «Дни науки КФУ им. В.И. Вернадского» / Сборник тезисов участников/ Том 4. Институт экономики и управления / Симферополь, 2018

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

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

СЕКЦИЯ «АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА»

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ
ОРГАНИЗАЦИЕЙ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ НОРМАТИВНО-ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Торопова И.С.

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

toropova_ira@list.ru

Введение. Контроль, как элемент управления в экономике, рассматривается многими учеными экономистами, такими как Кондраков Н.П., Рябова М.А., Шеремет А.Д., Суйц В.П., Палий В.Ф., Карповой Т.П. В зависимости от характера взаимоотношений субъекта и объекта процесса контроля, в экономической литературе выделяют внешний и внутренний контроль. При этом внешний контроль, это элемент управления на макроуровне – экономики страны в целом, в внутренний контроль является элементом системы управления микроуровня, т.е. организации.

Внутренний контроль являясь элементом процесса управления применяется на каждом его этапе: планировании, бухгалтерском учете и анализе получаемых в процессе деятельности организации и именно по результатам контрольных мероприятий проводится итоговая оценка получаемых результатов, корректировка процесса деятельности организации.

При проведении внешних проверок, система внутреннего контроля с одной стороны выступает в качестве объекта исследования, а с другой, после оценки степени надежности, как информационная база проведения контрольных мероприятий.

Целью работы является изучение особенностей системы внутреннего контроля с учетом требований нормативно-законодательной базы Российской Федерации и требований управления организацией в условиях повышения требований к оперативности поступающей информации в условиях цифровой экономики.

Результаты исследований. Необходимость организации и ведения внутреннего контроля, как обязательного элемента управленческой системы каждого экономического субъекта хозяйствования, определяется ст.19 Федерального Закона «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. №402-ФЗ. При этом, определяется, что обязательному внутреннему контролю должны подвергаться:

- совершаемые факты хозяйственной жизни;
- ведение бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, в случае если финансовая отчетность такого экономического субъекта хозяйствования должна пройти процедуру обязательного аудита.

С целью регламентации порядка организации системы внутреннего контроля Министерством финансов была выпущена Информация №ПЗ-11/2013 «Организация и

осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности». Данный документ содержит рекомендации по организации и проведению внутреннего контроля. Согласно Информации №ПЗ-11/2013, внутренний контроль определяется как «процесс, который направлен на получение достаточной уверенности в том, что экономический субъект обеспечивает: эффективность и результативность своей деятельности; достоверность и своевременность бухгалтерской (финансовой) отчетности; соблюдения законодательства». Задачи внутреннего контроля в процессе его осуществления, определяются как: обеспечение достижения экономических целей организации; выявление и предотвращение отклонений от установленных правил и процедур.

Информация №ПЗ-11/2013 не распространяется на организации государственного сектора управления.

Для целей обеспечения правильности налоговых расчетов и своевременных налоговых поступлений Приказом ФНС России от 16.06.2017 №ММВ-7-15/509@ утверждены «Требования к организации» организации системы внутреннего контроля». Данный нормативный документ сформирован с учетом рекомендаций Информации №ПЗ-11/2013 и раскрывает порядок организации системы внутреннего контроля в разрезе его элементов с подробной детализацией по каждому элементу: контрольная среда; оценка рисков; процедуры внутреннего контроля; информация и коммуникации; оценка внутреннего контроля.

Требования №ММВ-7-15/509@ определяет, что внутренний контроль должен охватывать все этапы осуществления бизнес-процессов организации. Каждый этап бизнес-процесса определяет свои требования к системе внутреннего контроля, что определяется п.п. 2.3. Требований №ММВ-7-15/509@.

Регламентация порядка организации и ведения внутреннего финансового контроля для субъектов государственного управления осуществляется на основании Приказа Министерства финансов России от 07.09.2016 № 356 «Об утверждении Методических рекомендаций по осуществлению внутреннего финансового контроля». Данный документ направлен на «обеспечение единообразного подхода к осуществлению главными распорядителями (распорядителями) бюджетных средств, главными администраторами (администраторами) доходов бюджета, главными администраторами (администраторами) источников финансирования дефицита бюджета внутреннего финансового контроля» в соответствии со статьей 160.2-1 Бюджетного кодекса Российской Федерации. Внутренний финансовый контроль бюджетной организации направлена на соблюдение составления и расходования бюджета средств и повышение «результативности и эффективности использования бюджетных средств». Документ содержит подробное описание бюджетных рисков, контрольных процедур, субъектов внутреннего финансового контроля, контрольных действий как элементов. В качестве методов внутреннего финансового контроля бюджетного учреждения выделены в соответствии с Приказом от 07.09.2016 № 356: «самоконтроль, контроль по уровню подчиненности, смежный контроль и контроль по уровню подведомственности». Проведение внутреннего финансового контроля бюджетной организации должно осуществляться на основании разработанной и утвержденной карты внутреннего финансового контроля.

Выводы. Контроль, как элемент управления организацией, представляет собой процесс наблюдения и проведение сравнения фактически полученных результатов с заданными параметрами, и подготовку комплекса мероприятий, которые были бы направлены на устранение выявленных отклонений, либо на корректировку заданной программы работы. Организационно-правовая форма и форма собственности организации определяет особенности организации системы внутреннего контроля, что определено в рекомендациях нормативно-законодательной базы Российской Федерации.

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА РЕАЛИЗАЦИИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ ГАЗОБЕТОННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Адамчук А.И.¹, Торопова И.С.²

¹магистрант кафедры учета, анализа и аудита института экономики и управления КФУ

²доцент кафедры учета, анализа и аудита института экономики и управления КФУ
toropova_ira@list.ru

Введение. Анализ реализации готовой продукции является важнейшим элементом управления формированием его доходов, а значит и получения прибыли. Методика анализа реализации готовой продукции широко рассматривалась и изучалась в отечественной экономической теории такими учеными как А.Д. Шеремет, Г.В. Савицкая, Л.Е. Басовский, Б.И. Герасимов и др. Однако в условиях перехода к цифровой экономике, методику анализа реализации готовой продукции следует рассматривать с точки зрения программного обеспечения информационной среды и отраслевых особенностей деятельности организации.

Целью работы является изучение особенностей проведения анализа реализации готовой продукции для целей управления газобетонным производством в условиях становления цифровой экономики.

Результаты исследований. Информационной базой проведения анализа реализации продукции газобетонного производства являются данные финансовой отчетности, показатели планируемых объемов деятельности, заключенных и выполненных контрактов, баланс готовой продукции, данные аналитического учета в части ассортимента реализуемой продукции, ее качества, данные о предъявленных претензиях и рекламациях. Таким образом, при формировании информационной базы анализа реализации готовой продукции задействованы показатели нескольких структурных подразделений, а именно: маркетингового, отдела сбыта, планово-экономического отдела, бухгалтерии. Использование единой информационной системы организации в условиях цифровой экономики позволит формировать исходные данные в автоматизированном режиме.

Как общенаучный метод анализ предполагает движение от общего к частному, то есть определение тех событий и фактов хозяйственной жизни, которые и вызвали полученный итоговый показатель. Проведение анализа реализации готовой продукции представляет собой многоуровневый процесс.

На первом этапе следует исследовать общее направление изменения объемов реализации посредством расчета показателей динамики в абсолютном и относительном выражении. В качестве базы сравнения следует выбрать заданные параметры бизнес-плана за рассматриваемый период, а для оценки динамики развития и объемов рынка – показатели предыдущего периода. При оценке полученных результатов следует учитывать влияние внутренних и внешних факторов. К внутренним факторам относятся те, на которые организация может повлиять – количество заключенных контрактов, качество и объем произведенной продукции, ее цена; внешние факторы, это те которые не изменяются под воздействием управленческих решений организации – цены на энергоносители, темпы развития экономики и т.п.

После изучения общего направления изменения объемов реализации следует установить какой именно вид продукции пользуется большим спросом, т.е. провести анализ ассортимента реализуемой продукции путем расчета структуры реализуемой продукции и коэффициента ассортиментности.

На третьем этапе анализа изучается качества реализуемой продукции, в том числе рассматривается наличие предъявленных претензий и их удовлетворение. Наличие претензий является косвенным свидетельством низкого качества производимой продукции.

Следующим этапом анализа является изучение движения готовой продукции и ее реализации посредством составления баланса готовой продукции, что позволяет

проанализировать динамику реализации готовой продукции с учетом образующихся остатков на складе, а также степень затаривания готовой продукцией.

Пятый этап анализа посвящен вопросам изучения объемов изменения дебиторской задолженности в общей сумме, а также посредством расчета показателя оборачиваемости готовой продукции и сумм дебиторской задолженности. В процессе проведения такого анализа изучают наличие просроченной дебиторской задолженности.

На заключительном этапе проводится факторный анализ выручки от реализации в разрезе видов продукции, объемов реализации по видам и цен.

По итогам проведенного анализа формируется ряд рекомендаций направленных на преодоление выявленных негативных явлений.

Автоматизация формирования информационной базы и информационные технологии позволяют получать данные об показателях реализации, выполнении плана поставок в оперативном режиме, что положительно сказывается на принятии управленческих решений и, как результат, достижения поставленных организацией целей.

Выводы. Анализ реализации готовой продукции газобетонного производства является неотъемлемым элементом системы управления организации и позволяет выявлять и корректировать негативные явления, влияющие на формирование доходной части организации. Автоматизация учетных, плановых, маркетинговых процессов способствует оперативности данного участка.

ОРГАНИЗАЦИЯ ДОКУМЕНТООБОРОТА НА ПРЕДПРИЯТИИ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Бакиева С.Э.¹, Ежакова Н.В.²

¹студентка кафедры учёта, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

²научный руководитель: доцент кафедры учёта, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

bakieva_sare@mail.ru

Введение. Основой для принятия любых решений и дальнейших действий по их реализации является информация. Главным носителем информации являются документы. Для того, чтобы эффективно управлять организацией необходимо вовремя получать данные о деятельности предприятия и использовать их для принятия каких-либо решений. В целях обеспечения порядка движения, оформления и обработки документов на предприятии должна быть организована система документооборота.

Целью работы является рассмотрение организации системы документооборота на предприятии и выявление путей его совершенствования.

Документооборот представляет собой движение документов в организации с момента их создания или получения от других предприятий до принятия к учету, для обработки и дальнейшей передачи в архив. Рациональная организация документооборота имеет большое значение для деятельности предприятия, так как от четкости, оперативности обработки и движения документа зависит скорость получения информации, необходимой для принятия какого-либо решения в работе предприятия.

Результаты исследований. Порядок документооборота состоит из следующих этапов:

1. Составление документа в самой организации или получение его со стороны.
2. Проверка документа.
3. Обработка документа.
4. Сдача в архив.

Организация передвижения документов – это важная часть процесса делопроизводства. Документооборот необходимо составить так, чтобы путь передвижения каждого документа был достаточно коротким, а время прохождения – наименьшим.

Рациональный документооборот в организации должен устанавливать график документооборота. График документооборота – это разработанная в организации схема взаимодействия всех подразделений предприятия от момента создания или получения документа до момента его передачи в архив.

График документооборота должен способствовать улучшению учетной работы в организации, усилению контрольных функций бухгалтерского учета, повышению уровню автоматизации учетных работ. С помощью графика документооборота можно назначить ответственных лиц за составление и передачу документов, а также установить конкретные сроки по передаче первичных документов в бухгалтерию.

Бухгалтерия больше других подразделений заинтересована в наличии графика документооборота и соблюдении установленных им правил, так как из-за несвоевременного получения первичных учетных документов, операции в учете могут отражаться не в том периоде, в котором они совершены, что способствует появлению ошибок в учете на предприятии и неправильному его ведению.

Проблема совершенствования документооборота является одной из наиболее актуальных в современном документообороте. Плохая организация документооборота может привести к появлению недостатков в документационном обеспечении управления.

Среди направлений совершенствования документооборота, выделяют: улучшение технологии документооборота и сокращение объема документооборота.

Для совершенствования документооборота в организации можно также выделить ряд мероприятий:

- внедрение новых проектных решений, направленных на совершенствование управленческой деятельности;
- создание новых информационных технологий;
- оптимизация процедур подготовки и оформления документации;
- упорядочение документационной нагрузки во времени с целью более равномерного ее распределения;
- комплексность автоматизированной работы с документами;
- решение проблем совершенствования современного документационного обеспечения в государственном аппарате и частных организациях;
- упорядочение организационных форм и методов работы с документами.

Альтернативный путь решения проблемы состоит в упрощении регламентированных процедур документооборота путем делегирования всех прав работы с документами непосредственным исполнителям.

В настоящее время обмен документами между хозяйствующими субъектами постепенно переходит с бумажного на электронный. Система электронного документооборота имеет ряд преимуществ перед простой бумагой и может быть построена как внутри компании, так и между разными фирмами через сеть Интернет.

Электронный документооборот представляет собой систему процессов по обработке документов в электронном виде. Большинство современных бухгалтерских и кадровых программ умеют формировать электронные документы в стандартном, установленном на законодательном уровне формате. Но чтобы такой документ обладал юридической силой, он должен быть подписан обеими сторонами электронной подписью.

Внедрение системы электронного документооборота позволит:

- полностью автоматизировать процесс работы с документами;
- сократить время на обработку и пересылку документов, время поиска документов;
- ускорить обработки документов;
- обеспечить организацию работы с удаленными пользователями и группами пользователей;
- повысить эффективность работы с документами;
- значительно уменьшить объемы бумажного документооборота.

Организацию документооборота необходимо направить на то, чтобы уменьшить пути прохождения документа, установить наибольшее единообразие в последовательности обработки и прохождения конкретных типов документов, исключить возвратное передвижение документов, активно применять средства оргтехники и самых новых информационных технологий при передаче документов.

Выводы. Документооборот является составной частью информационного обеспечения управления и включает в себя движение информационных потоков организации – их получение, обработку, переработку, использование.

Организация документооборота должна обеспечивать оперативное передвижение документов по самому краткому пути с наименьшими затратами труда и времени.

Одним из направлений совершенствования документооборота на предприятии является внедрение системы электронного документооборота, который позволяет более эффективно организовать работу на предприятии.

КОНЦЕПЦИЯ ACTIVITY BASED COSTING КАК ОДИН ИЗ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ

Бычкова Н.В.¹, Яновская А.А.²

¹студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления
ФГУАО ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

²научный руководитель, ассистент кафедры учета, анализа и аудита Института
экономики и управления ФГУАО ВО «Крымский федеральный
университет имени В.И. Вернадского»
nata.ru-96@mail.ru

Введение. Предприятия осуществляющие финансово-хозяйственную деятельность несут затраты разного характера. Они выражаются через денежную оценку стоимости ресурсов: материальных, финансовых, информационных, трудовых, природных и прочих затраченных на производство и реализацию продукции за конкретный период времени. Для достижения высокого экономического результата, необходимо правильное управление затратами, другими словами требуются верные управленческие действия.

Целью работы выступит изучение метода activity based costing, выявление достоинств и недостатков его использования.

Результаты исследований. Затраты можно классифицировать по способу включения в себестоимость продукции, таким образом можно выделить два вида прямые и косвенные. Прямые относят к конкретному виду продукции и входят в его себестоимость напрямую, на основании первичных документов. В свою очередь косвенные относятся к нескольким видам продукции и распределяются косвенно, пропорционально выбранной базе.

Отличительной чертой между различными методами учета затрат и методом ABC выступает распределение косвенных расходов. Метод учета затрат activity based costing при распределении накладных затрат в себестоимость продукции использует более серьезный подход, а также несет в себе важную информацию, необходимую руководителю для принятия правильных управленческих решений.

Роберт Каплан и Робин Купер американские ученые, разработавшие метод ABC в конце восьмидесятых годов прошлого века. Метод activity based costing включает в себя ряд последовательно выполняемых этапов. На первом этапе происходит выявление затрат, связанных непосредственно с производством и реализацией продукции. Происходит деление затрат на прямые и косвенные, которые распределяются между соответствующими объектами затрат. Клиент, пути сбыта, производимая и реализуемая продукция могут служить объектами затрат. На втором этапе происходит распределение прямых затрат согласно объектам затрат. Третий этап включает в себя распределение косвенных затрат,

путем переноса стоимость соответственно драйверам затрат. Разделяют такие виды ресурсов как: транспорт, земля или помещение, трудовые ресурсы (персонал), природные ресурсы, энергия, запасы (топливо, материалы, комплектующие). Под драйвером затрат следует понимать некий параметр, исходя из которого определенная часть накладных затрат, относящаяся к использованию ресурсов, переносится на их стоимость. На четвертом этапе пропорционально драйверам ресурсов происходит перенесение стоимости ресурсов на стоимость операций. Параметр, по которому происходит перенос стоимость ресурсов на стоимость операций называют драйвером ресурсов. На заключительном пятом этапе драйвером процессов является количественная характеристика объектов затрат – выручка предприятия или объем реализации. В соответствии с данным драйвером стоимость основных процессов перекладывается на определенные объекты затрат.

К преимуществам данного метода можно отнести: планировании экономии издержек, более точное обоснование процесса калькулирования, гибкое управление расходами, эффективное прогнозирование. Недостатками станут информационная перегруженность, огромные затраты времени, усилий, связанных с обучением персонала и сбором данных.

ABC-метод возможен для применения не только в производственных организациях, а также на предприятия связанных с торговлей и сферой услуг; косвенные расходы должны составлять высокую долю в общем объеме затрат; большой ассортимент продукции; а самое главное руководство должно обладать огромным желанием более глубоко разобраться в составе себестоимости.

Выводы. Производительность и стоимость операций, оценка эффективности использования ресурсов, а также вычисление себестоимости продукции, услуг и работ с помощью метода activity based costing определяется с высочайшей степенью достоверности. Предприятие сможет снижать цены, ликвидировать не эффективные каналы сбыта, изменить товарный ассортимент зная детальные данные о реальной себестоимости выпускаемой продукции. Несмотря на все преимущества данного метода есть и минусы значительные затраты времени и высокая трудоемкость на внедрение данного метода. В больших компаниях внедрение метода ABC может занять значительное время, а в малых на это же внедрение может уйти и неделя. Можно сделать вывод, что только при детальном анализе и взвешенной оценке недостатков и преимуществ метода руководители организации вместе с финансовыми директорами могут принимать решение о целесообразности внедрения данного метода в настоящее время.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Краснова Е.А.

студентка кафедры учета, анализа и аудита

Института экономики и управления КФУ

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

krasnova1604@gmail.com

Введение. Структура налогового законодательства страны является важным фактором, определяющим ее экономические показатели. Хорошо структурированный налоговый кодекс дает возможность налогоплательщикам соблюдать его, а также может способствовать экономическому развитию, одновременно обеспечивая достаточный доход для приоритетов правительства. Напротив, плохо структурированные налоговые системы могут быть дорогостоящими, исказить принятие экономических решений и наносить ущерб внутренней экономике.

Многие страны признали это и реформировали свои налоговые кодексы. За последние несколько десятилетий предельные налоговые ставки по корпоративному и

индивидуальному доходу значительно сократились в Организации экономического сотрудничества и развития (далее - ОЭСР). В настоящее время большинство стран приносят значительную часть доходов от таких налогов, как налоги на заработную плату и налоги на добавленную стоимость (НДС).

Целью работы является сравнительная характеристика налогообложения в зарубежных странах.

Новая Зеландия является хорошим примером страны, которая реформировала свою налоговую систему. Новая Зеландия сократила ставку подоходного налога с 38 процентов до 33 процентов, перешла на большую зависимость от налога на товары и услуги и снизила ставку корпоративного налога до 28 процентов с 30 процентов. Новая Зеландия добавила эти изменения в налоговую систему, которая уже имела несколько конкурентных функций, включая налог на наследство, общий налог на прирост капитала и налоги на фонд заработной платы.

Однако некоторые страны не справились с глобальной тенденцией. Например, Соединенные Штаты не снизили ставку федерального корпоративного налога на прибыль с 35 процентов с начала 1990-х годов. В результате совокупная федеральная, государственная и местная ставка корпоративного налога в размере около 39 процентов значительно выше, чем средний показатель в 25 процентов среди стран ОЭСР. Кроме того, поскольку большинство стран ОЭСР перешли в территориальную налоговую систему, Соединенные Штаты продолжают налагать налоговую прибыль в пользу своих внутренних корпораций.

Другие страны перешли от хорошо структурированной налоговой политики. В течение последних нескольких десятилетий Франция ввела ряд реформ, которые значительно увеличили предельные налоговые ставки на работу, сбережения и инвестиции. Например, недавно Франция установила подоходный налог с корпоративного дохода, который включал другие искажающие налоги, такие как налог на финансовые операции, чистый налог на имущество и налог на наследство.

Индекс международной налоговой конкурентоспособности (ITCI) стремится измерить степень, в которой налоговая система страны придерживается двух важных аспектов налоговой политики: конкурентоспособность и нейтральность.

Налоговый кодекс, который является конкурентоспособным и нейтральным, способствует устойчивому экономическому росту и инвестициям, одновременно обеспечивая достаточный доход для государственных приоритетов.

Существует множество факторов, не связанных с налогами, которые влияют на экономические показатели страны. Тем не менее налоги играют важную роль в экономике страны.

Чтобы измерить, является ли налоговая система страны нейтральной и конкурентоспособной, рассматривается более 40 переменных налоговой политики. Эти переменные измеряют не только уровень налогов, но и то, как структурируются налоги. Индекс смотрит на корпоративные налоги страны, индивидуальные подоходные налоги, налоги на потребление, налоги на имущество, а также прибыль, полученную за рубежом.

Результаты исследований. На основании проведенного анализа, выявлено следующее: четвертый год подряд Эстония имеет лучший налоговый кодекс в ОЭСР. Его верхний балл определяется четырьмя положительными чертами его налогового кодекса. Во-первых, имеет 20-процентную ставку налога на корпоративный доход, которая применяется только к распределенной прибыли. Во-вторых, у есть плоский 20-процентный налог на индивидуальный доход, который не распространяется на личный дивидендный доход. В-третьих, налог на имущество применяется только к стоимости земли, а не к стоимости недвижимости или капитала. Наконец, есть территориальная налоговая система, которая освобождает 100 процентов иностранной прибыли, получаемой отечественными корпорациями от внутреннего налогообложения, с небольшими ограничениями.

В то время как налоговая система Эстонии уникальна в ОЭСР, налоговые системы других ведущих стран получают высокие баллы из-за превосходства в одной или нескольких основных налоговых категориях. Новая Зеландия имеет относительно плоский, низкооплачиваемый индивидуальный подоходный налог, который также освобождает от прироста капитала (с комбинированной максимальной ставкой в 33 процента), хорошо структурированный налог на имущество и налог на добавленную стоимость на широкой основе. Латвия, недавно присоединившаяся к ОЭСР, имеет относительно низкую ставку корпоративного налога в размере 15 процентов, быстрое восстановление затрат и плоский индивидуальный подоходный налог. Швейцария имеет относительно низкую ставку корпоративного налога (21,1 процента), низкий общий потребительский налог и относительно плоский индивидуальный подоходный налог, который исключает прирост капитала от налогообложения. Швеция имеет ставку налога на прибыль ниже среднего, равную 22 процентам, налог на имущество или налог на имущество,

Четвертый год подряд Франция имеет наименее конкурентоспособную систему налогообложения в ОЭСР. Он имеет одну из самых высоких ставок корпоративного подоходного налога в ОЭСР (34,4%), высокие налоги на недвижимость, годовой чистый налог на имущество, налог на финансовые операции и налог на недвижимость. Франция также имеет высокие, прогрессивные индивидуальные подоходные налоги, которые применяются как к доходам от дивидендов, так и к доходам от прироста капитала.

Выводы. Проблема совершенствования налоговых систем появилась не только перед странами с развивающейся экономикой, но и перед развитыми государствами. Она объективна и определяется необходимостью государственного вмешательства в процесс формирования производственных отношений и изменения тенденций экономического развития.

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ручка С.В.

студентка кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Короткова О.В.

svetlana.ru44cka@yandex.ru

Введение. Общеизвестно, что бухгалтерский учет на предприятии должен осуществляться по определенным правилам. Проблема заключается в установлении такой совокупности правил, реализация которых обеспечила бы максимальный эффект от ведения учета, то есть формирования финансовой и управленческой информации, её достоверность, доступность и полезность.

Целью работы является анализ возможных подходов и правил постановки бухгалтерского учета на предприятии для обеспечения информацией, полезной для управления.

Методика исследований базируется на абстрактно-логическом, диалектическом, а также других общетеоретических методах научного познания в соответствии с предметной областью.

Результаты исследований. Первоочередными задачами функционирования субъектов хозяйствования являются не только выбор организационно-правовой формы, вида деятельности, но и составление планов деятельности, в том числе стратегических, тактических и оперативных.

Невозможно функционирование субъекта хозяйствования без формирования производственной базы, привлечения финансовых ресурсов, расширения производства за

счет дополнительных инвестиций. Увеличение прибыли достигается освоением новых рынков сбыта продукции, снижения издержек производства, без одновременного снижения качества продукции. Все вышеперечисленное невозможно без учета, контроля и анализа ресурсов и результатов деятельности субъектов хозяйствования.

В последнее время некоторыми специалистами, в том числе министерств и ведомств, высказывается мнение о том, что в ближайшем будущем профессия бухгалтер не будет востребована, так как ведение бухгалтерского учета в организациях должно быть полностью автоматизировано.

На наш взгляд эта точка зрения никак не может быть взята за основу организации бухгалтерского учета на предприятиях, так как автоматизация учета – это инструмент, который помогает обрабатывать информационные потоки, но никак не заменяет специалистов, осуществляющих учет, интерпретацию информации, анализ и экономическое обоснование управленческих решений.

Бухгалтера в организации не только формируют первичные документы и вводят информацию в бухгалтерскую программу об осуществленных операциях, они также контролируют выполнение договоров с поставщиками и клиентами, анализируют эффективность системы оплаты труда, осуществляют планирование и контроль производственных показателей.

В целом бухгалтерский и налоговый учет оказывают большое влияние на принятие решений в деятельности предприятий всех организационно-правовых форм и форм собственности. Следует отметить, что даже индивидуальные предприниматели, которым разрешено не осуществлять бухгалтерский учет, прибегают к помощи специалистов в области учета, анализа и аудита. Ведь индивидуальные предприниматели должны не только сдавать налоговые декларации, но и вести учет НДС, используемых трудовых и материальных ресурсов, анализировать результативность своей деятельности.

Теоритически возможны три подхода к установлению правил постановки бухгалтерского учета на предприятии: централизованный, децентрализованный и смешанный. Выбор одной из этих форм также является одним из залогов успешной деятельности предприятия.

Исходя из задач бухгалтерского учета, выделяют основные функции: контрольная (обеспечение сохранности собственности), информационная и аналитическая. К ведению бухгалтерского учета на предприятии сложились следующие требования - информация в системе бухгалтерского учета должна быть точной, полной, своевременной, непротиворечивой и рациональной.

Однако с требованиями к бухгалтерскому учету согласиться в полной мере нельзя, так как система бухгалтерского учета подразделяется на систему финансового и управленческого учета. Все вышеперечисленные требования могут быть применены в полной мере к финансовому учету, но никак ни к управленческому. В управленческом учете есть допущения приблизительных оценок и предположений. Ключевым требованием ко всем видам учета в организации, по нашему мнению, являются принципы своевременности и рациональности.

Таким образом, при выполнении требований к бухгалтерскому учету можно добиться получение достоверной информации, которая необходима, как и для внутренних пользователей информации, так и для внешних в комплексе при организации двух систем учета – финансового и управленческого.

Очевидно, что в этих условиях на первый план выходит применение бухгалтером профессионального суждения при организации бухгалтерского учета и формировании учетной политики. В соответствии с законодательством РФ финансовый учет и составление финансовой отчетности является обязательным, чего нельзя сказать об управленческом учете.

Система финансового учета не может обеспечить пользователей в полной мере необходимой экономической информацией для проведения контроля эффективности

использования ресурсов и анализа хозяйственной деятельности субъекта по центрам ответственности. Эта информация формируется в системе управленческого учета.

Организация и ведение управленческого учета является внутренним делом предприятия и регулируется внутренними распорядительными документами, в том числе приказом об учетной политике предприятия. В том случае, если на предприятии отсутствует системный подход по организации управленческого учета и формированию учетной политики с целью удовлетворения информационных потребностей внутренних пользователей, возникают проблемы сбора и интерпретации информации.

Выводы. По нашему мнению, формирование экономической информации для анализа себестоимости продукции (работ, услуг), выявления резервов увеличения прибыли целесообразно осуществлять по интегрированному принципу, согласно которому счета управленческого учета корреспондируют со счетами финансового учета в рамках единой системы счетов. Для этого необходимо разработать и утвердить перечень объектов учета с привязкой к центрам ответственности, видам продукции и классификационным группам доходов и затрат. Для организации такой системы учета следует разработать рабочий план счетов предприятия с введением субсчетов третьего, четвертого и т.д. порядка. Рабочий план счетов должен быть утвержден приказом об учетной политике предприятия.

Интегрированная система бухгалтерского учета позволит осуществлять финансовый и частично управленческий учет в автоматизированном режиме, что, очевидно, сэкономит время бухгалтеров предприятия на подготовку качественной информации, а также творческий подход к процессу анализа и интерпретацию полученных результатов.

Современный бухгалтер должен обладать знаниями во многих предметных областях: финансовом и управленческом учете, налоговом и трудовом законодательстве, аудиторской деятельности, финансовом менеджменте, а также информационных системах и технологиях. При подборе кадров руководители организаций обязательно должны это учитывать.

ФОРМИРОВАНИЕ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИЙ АПК ДЛЯ ЦЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Дементьева С.Я.

*к.э.н., доцент кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»
svetlana_yakovlevna@bk.ru*

Введение. Начисление амортизационных отчислений является одним из разделов учётной политики и важной составной частью бизнес-планирования. От эффективности формирования амортизационной политики во многом зависит способность воспроизводства внеоборотных активов, а также инвестиционная привлекательность предприятия. Грамотный выбор способов начисления амортизации оказывает существенное влияние на скорость реинвестирования первоначальной стоимости средств производства в производственную себестоимость готовой продукции. Особую значимость выбор способов начисления амортизации имеет для сельскохозяйственных предприятий, которые имеют целый ряд специфических и разнообразных средств производства, в т.ч. характеризующихся биологическими свойствами (способность к воспроизводству, увеличение массы и продуктивности, старение и т.д.). Деятельность предприятий АПК неразрывно связана с земельными ресурсами и биологическими активами (многолетние насаждения, сельскохозяйственные культуры, продуктивный и рабочий скот), которые в свою очередь требуют оптимальный уровень технической оснащённости и обеспеченности оборотными средствами. Высокая степень изношенности машинно-тракторного парка предприятий АПК приводит к неэффективному использованию земельных ресурсов, низкой урожайности

сельскохозяйственных культур и продуктивности животных, к увеличению ручного труда и в итоге к убыточности производства. В условиях возрастающей конкуренции руководителям, для принятия эффективных управленческих решений, крайне необходима правильно сформированная амортизационная политика с учётом действующего законодательства и отвечающая потребностям предприятий АПК, специфике их производства.

Целью и задачами исследования является разработка практических рекомендаций по формированию амортизационной политики для целей бухгалтерского учета организаций АПК.

Методика исследований. На основе законодательно-нормативных документов по бухгалтерскому учёту и анализа специфики деятельности сельскохозяйственных организаций, с применением общенаучных методов исследования, разработан ряд предложений по формированию амортизационной политики для предприятий АПК.

Результаты исследований. В рыночных условиях хозяйствования разработка практических рекомендаций по формированию амортизационной политики является одним из инструментов повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Амортизационная политика представляет собой рычаг управления амортизационными отчислениями и оказывает существенное значение на принятие управленческих решений. Амортизация начисляется на внеоборотные активы, имеющие ограниченный срок полезного использования и предназначенные для выполнения экономической стратегии развития предприятия.

Как показывает анализ Приказов об учётной политики сельскохозяйственных предприятий, многие руководители подходят формально к формированию раздела о внеоборотных активах и их амортизации. Содержание данного раздела сводится к цитированию некоторых выдержек из нормативных документов. Традиционно по всем амортизируемым объектам амортизацию начисляют наиболее простым линейным способом. Такой упрощённый подход к формированию учётной политики не учитывает технологических и биологических особенностей развития биологических активов и их использование в производственном процессе.

Амортизационная политика сельскохозяйственного предприятия должна формулироваться исходя из требований законодательных документов правительства Российской Федерации с учётом его специализации и специфики эксплуатации внеоборотных активов. Для специфических объектов, используемых в сельскохозяйственном производстве целесообразно применять ускоренные способы начисления амортизации. Выбранные способы начисления амортизации влияют на скорость распределения первоначальной стоимости основных средств и в конечном итоге на финансовый результат и систему налогообложения предприятия. Особое внимание при формировании амортизационной политики организации необходимо уделить установлению сроков полезного использования объектов основных средств с учётом сезонности производства, их оценки, агрессивности условий эксплуатации, развития НТП и др. факторов

В учётной политике садоводческого и виноградарского предприятия акцент в начислении амортизации необходимо сделать на многолетние насаждения. До начала плодоношения амортизация на неплодоносящие сады и виноградники не начисляется, а все затраты по уходу за молодыми насаждениями учитывают в составе вложений во внеоборотные активы. С учётом биологических особенностей развития многолетних плодовых и виноградных насаждений, необходимо указать сроки их вступления в фазу плодоношения и соответственно с данного периода начислять амортизационные отчисления. Также в зависимости от сорта, технологии возделывания и производственного назначения определяют срок эксплуатации и период раскорчёвки для прекращения начисления амортизации. Для правильного отражения указанных аспектов необходимо чётко организовать аналитический учёт по амортизируемым объектам.

При разработке учётной политики в животноводческих предприятиях особое внимание уделяют амортизации продуктивного скота в молочном животноводстве. В данной отрасли

необходимо учитывать биологические особенности развития амортизируемых объектов. По молодняку КРС и взрослому скоту на откорме амортизационные отчисления не осуществляют. Для формирования учётной информации и сохранности животных каждому объекту присваивается инвентарный номер, формируется первоначальная стоимость и организуется аналитический учёт.

В зерноводческих предприятиях специфика начисления амортизации обусловлена наличием сельскохозяйственной техники сезонного применения (зерноуборочные комбайны, дождевальное оборудование и т.д.). Амортизация по таким объектам начисляется равномерно в течение периода работы организации в отчетном году.

Для предприятий с агрессивной средой эксплуатации машин и оборудования при начислении амортизации можно предусмотреть повышающий коэффициент, но не более 2.

В настоящее время актуальным разделом в учётной политике предприятий АПК также является раскрытие методики переоценки внеоборотных активов. Следует отметить, что в течение календарного года способы начисления в соответствии с законодательными документами не меняются (за исключением специальных распоряжений правительственных органов), поэтому уточнение первоначальной стоимости амортизируемых объектов осуществляют, как правило, после составления финансовой отчётности.

Выводы. Амортизационная политика является одним из главных звеньев управления хозяйственно-финансовой деятельности сельскохозяйственного предприятия. учётная политика должна формироваться на основе законодательно-нормативных документов, с учётом специализации производства и специфики эксплуатации внеоборотных активов. Применение обоснованных способов начисления амортизационных отчислений дает возможность учитывать индивидуальные характеристики амортизируемых объектов, осуществлять эффективное руководство расходами и финансовыми результатами, аккумулировать денежные средства и разумно использовать их на нужды предприятия.

ПРИМЕНЕНИЕ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА В ОРГАНИЗАЦИЯХ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Короткова О.В.

*к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
redday@yandex.ru*

Введение. Исследованию маржинального анализа уделяют внимание множество российских и зарубежных ученых. Однако вопросам его применения на предприятиях сферы гостиничного и туристского бизнеса должного внимания не уделяется. В основном публикации по вопросам применения маржинального анализа субъектами хозяйствования носят теоретическую и практическую значимость для промышленных или торговых предприятий.

Целью работы является выявление особенностей маржинального анализа и разработка рекомендаций по его применению в организациях отельного бизнеса.

Методика исследований базируется на абстрактно-логическом, диалектическом, а также других общетеоретических методах научного познания в соответствии с предметной областью.

Результаты исследований. Общеизвестно, что маржинальный анализ - анализ соотношения объема реализации, себестоимости и прибыли на основе прогнозирования уровня этих величин. В основе маржинального анализа лежит деление затрат на переменные и постоянные. Основной категорией маржинального анализа является маржинальный доход, который представляет собой разность между выручкой от реализации и переменными затратами. Существуют как общие, так и специфические для каждой сферы деятельности сложности в применении метода маржинального анализа. Так, для гостиничного бизнеса и

предприятий санаторно-курортного комплекса производство – это предоставление услуг, в связи с чем, возникает проблема определения количественного показателя их деловой активности.

Основные специфические особенности деятельности отельного бизнеса в Республике Крым нами обобщены на рис. 1.

Основные специфические особенности деятельности отельного бизнеса в Республике Крым
1. Явно выраженная сезонность оказания услуг (пиковая загрузка в летний период, средний уровень загрузки весной и осенью и минимальная загрузка в зимний период), что сказывается на динамике цен, затрат, структуре оказанных услуг.
2. Неоднородность услуг (предоставление номеров различной категории и по различным ценам не только по категориям номеров, но и по сезонам), а также предоставление дополнительных услуг (ресторан, сауна, бильярд, боулинг, прачечная и т.д.).
3. Основная масса расходов, по экономическому смыслу относящихся к переменным, в отельном бизнесе относится к постоянным, т.к. даже незаполненный номер требует затрат на его обслуживание: электроснабжение, теплоснабжение, заработная плата обслуживающего персонала и т.д. В результате, в отельном бизнесе постоянные затраты существенно превышают переменные затраты, а соответственно возрастает операционный рычаг и уменьшается зона безопасности предприятия.
4. Текучесть штата обслуживающего персонала (найм дополнительного штата в преддверии летнего сезона и увольнение к зимнему периоду). Причем часть оплаты труда такого персонала относится не на переменные затраты, а на постоянные, например, уборщики, садовники, водители и т.д.

Рис. 1. Основные особенности деятельности отельного бизнеса в Республике Крым

Общая проблема, по нашему мнению, состоит в том, что при расчете точки безубыточности исходят из принципа линейного наращивания объемов производства и продаж без учета возможностей скачка, например, вследствие сезонности выпуска и сбыта. Проведенный нами анализ показал, что на практике в гостиницах Республики Крым поведение затрат фактически не носит линейного характера, наблюдается ярко выраженная сезонность (рис. 2).

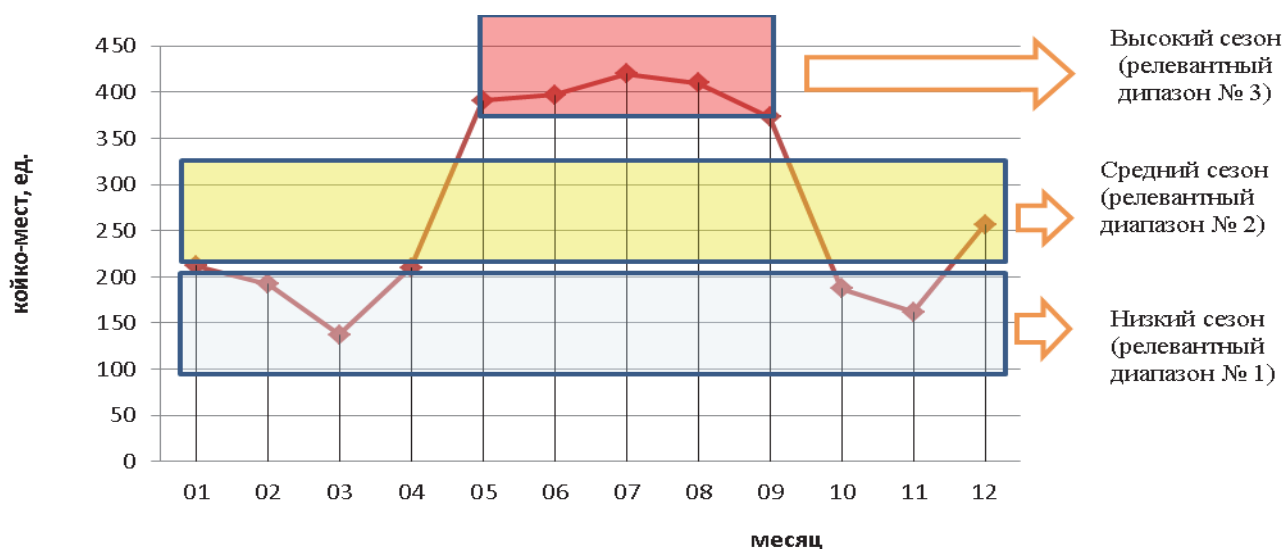


Рис. 2. Объем реализации койко-мест в гостинице с разбивкой на релевантные уровни

Зачастую гостиничные комплексы осуществляют свою деятельность в межсезонье с убытками, что является крайне негативным фактором, хотя по итогам каждого года формируется положительный результат. Увеличение загрузки в межсезонье возможно при разработке комплекса маркетинговых мероприятий, в том числе на основе маржинального анализа.

По нашему мнению, в гостиничном бизнесе целесообразно осуществлять расчет точки безубыточности не на год, как это принято на промышленных и торговых предприятиях, а по представленным периодам. Постоянные расходы из расчета на год необходимо распределить на три релевантных уровня, а за показатель деловой активности принять 1 койко-место. Это позволит достоверно оценить уровень доходов и затрат на основе функции расходов в рамках каждого релевантного диапазона. Кроме того, для эффективного управления прибылью на основе маржинального анализа в гостиничном бизнесе, в том числе для привлечения клиентов системой скидок, необходимо осуществлять калькулирование койко-дня одновременно в системах полных и переменных затрат для каждого релевантного уровня.

Выводы. Исследования показали, что в организациях гостиничного бизнеса существует ряд особенностей формирования расходов и доходов, которые, прежде всего, связаны с сезонностью. В этих условиях применение моделей расчета точки окупаемости возможно лишь в том случае, если в гостинице затраты деятельности будут сгруппированы по статьям калькуляции с разделением затрат на переменные и постоянные. Кроме того, следует не только осуществлять планирование переменных и постоянных затрат, но и осуществлять их последующий анализ и контроль. Применение моделей в пределах релевантного диапазона при ряде допущений позволит организовать эффективную систему маржинального анализа на предприятиях гостиничного типа с учетом специфики деятельности отдельного субъекта хозяйствования. Это позволит осуществлять планирование на предприятиях отельного бизнеса в управленческом анализе и планировании, что является актуальным в современных экономических условиях.

ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ СЧЕТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ИХ МЕСТО В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Торопова И.С.¹, Николенко М.Б.²

¹кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Института экономики и управления института КФУ

²обучающийся четвертого курса кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Института экономики и управления института КФУ
toropova_ira@list.ru

Введение. На любом предприятии, даже на небольшом, существует большое многообразие хозяйственных средств, участвующих в хозяйственных процессах, и источников, образующих хозяйственные средства. Появилась необходимость систематизировать средства труда и их источники по их экономическому содержанию. Для учета каждого вида средств, их источников и хозяйственных процессов открыли отдельный счет, где производятся записи о хозяйственных операциях. Для удобства пользования счета эти поместили в одну таблицу, которую назвали «План счетов бухгалтерского учета».

Целью работы является анализ эволюции подходов к определению сущности счетов бухгалтерского учета, как одного из главных инструментариев бухгалтерского учета.

Без существования счетов бухгалтерского учета трудно представить современный бухгалтерский учет, а также бухгалтера, который не был бы знаком с порядком, принципами и правилами ведения учета на том или ином счете. Отсюда возникла необходимость рассмотреть эволюцию подходов к определению сущности счетов бухгалтерского учета.

Условно Безруких П.С. выделял четыре основных этапа эволюции учения о счетах в XIX - XX вв. (см. рис. 1.).

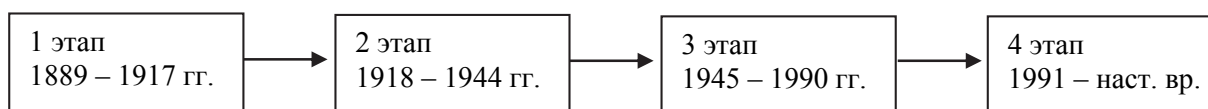


Рис. 1. Этапы эволюции учения о счетах в XIX - XX вв.

Каждый этап имеет в определении счетов бухгалтерского учета свои особенности и характеристики. Рассмотрим первый этап и взгляды на определение данного понятия со стороны ряда ученых-бухгалтеров (см. табл.1).

Таблица 1

Определения понятия «счет бухгалтерского учета» в учетно-экономической литературе за период 1889 - 1917 гг.

№ п/п	Содержание понятия «бухгалтерский счет»	Авторы
11	Отдельно стоящая, обособленная учетная единица, представляющая собирательную величину	В.М. Богаченко, Н.А. Кирилова
22	Доходно-расходные записи	И.А. Беложецкий
33	Средство изображения оборота капитала	Г.И. Алексеева
44	Двусторонняя таблица	Л.И. Воронина

Выше представленные данные говорят о том, что большинство ученых счет определяли, как «таблицу, служащую для записи изменений в величине тех или иных частей актива или пассива».

Что касается современного этапа развития, так, Малуга Н. и Боринская Е. в своем труде «Генезис научной мысли о сущности счетов бухгалтерского учета» провели анализ современных определений различных ученых и составили процентное соотношение полученного результат. На основе предоставленных данных сформирована табл. 2

Таблица 2

Определения понятия «счет бухгалтерского учета»
в учетно-экономической литературе за последние 20 лет, в %

Определение бухгалтерского счета	Применение определения, %
Средство исчисления показателей	4
Способ регистрации	6
Сводка записей	7
Способ текущего учета	8
Средство контроля	12
Информационная совокупность	16
Способ отражения	17
Способ группировки	30

Видно, что при определении счета преобладают определения, наделяющие бухгалтерский счет функцией группировки (30%), отражения (17%), контроля (12%), а также учета (8%).

Известно, что в бухгалтерском учете применяется большое количество счетов. Многие из них имеют общие признаки, поэтому возникает необходимость их группировки. Группировка счетов по однородным признакам называется классификация счетов.

Множество ситуаций, происходящих в процессе хозяйственной деятельности, требует применения большого количества счетов бухгалтерского учета. Счета бухгалтерского учета открываются на основе единого плана счетов. На сегодняшний день план счетов утвержден приказом Министерства Финансов РФ от 31.10.2000 года (в редакции 2010 года).

План счетов бухгалтерского учета - это система бухгалтерских счетов, которые классифицированы по объектам в соответствии с учетными целями и имеют цифровое обозначение, обеспечивающее регистрацию».

В издании «Эволюция плана счетов в России» отмечено, что первый типовой план счетов был разработан в СССР в 1925 году на совещании бухгалтеров государственной промышленности.

Действующий план счетов представлен по принципу группировки счетов бухгалтерского учета, по экономическому содержанию учитываемых на них объектов.

Все счета в нем сгруппированы в 8 разделах и имеют свои особенности. Также есть отдельно обособленная группа - забалансовые счета, они в плане счетов выделены отдельно.

Все хозяйственные операции находят свое отражение на счетах бухгалтерского учета способом двойной записи. Обобщение данных текущего бухгалтерского учета производится в специально установленных таблицах - оборотных ведомостях. Различают следующие виды оборотных ведомостей: оборотная ведомость по синтетическим счетам, оборотная ведомость по аналитическим счетам, шахматная оборотная ведомость.

Система счетов бухгалтерского учета имеют большую важность. Четкое и оперативное управление организацией с целью принятия соответствующих управленческих решений имеет большую необходимость в непрерывной информации о состоянии и движении активов и источников их образования.

Результаты исследований. Итогом анализа является упорядочение эволюции подходов к определению сущности счетов бухгалтерского учета и их место в бухгалтерском учете.

Выводы. Эволюция подходов к определению сущности счетов бухгалтерского учета представляет собой достаточно сложную систему, что и подтверждается соответственно

местом планов счетов. На сегодняшний день универсальным инструментом, позволяющим современному бухгалтеру с минимальными затратами времени и средств освоить все многообразие хозяйственных операций, является их кодирование в виде систем проводок на основе Плана счетов.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ТОВАРОВ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

Бакиева С.Э.¹, Торопова И.С.²

¹*обучающийся четвертого курса кафедры учёта, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ*

²*доцент кафедры учета, анализа и аудита института экономики и управления КФУ
bakieva_sare@mail.ru*

Введение. Розничная торговля является важнейшей отраслью хозяйственной деятельности – здесь заканчивается процесс обращения товаров, и они переходят в сферу личного потребления. Розничная торговля призвана удовлетворять личные потребности населения в разнообразных продовольственных и промышленных товарах. Для эффективной деятельности предприятия розничной торговли большое значение имеет организация сбора, обработки и анализа информации о поступлении, продаже и запасах товаров.

Целью работы является рассмотрение особенностей учета поступления и выбытия товарно-материальных ценностей в организациях розничной торговли.

Основным объектом бухгалтерского учета в розничной торговле являются товары. Поэтому бухгалтерия обязана обеспечить правильный учет поступающих товаров и своевременное отражение в учете всех возможных операций, связанных с их убытием.

Как правило, товары в розничную торговлю поступают от предприятий-оптовиков или непосредственно от производителей и поставщиков. Все товары в обязательном порядке должны быть снабжены сопроводительными документами: договорами поставки, товарно-транспортной накладной и счетом-фактурой. В соответствии с Федеральным законом “О бухгалтерском учете” от 06.12.2011 №402-ФЗ первичные документы по учету товаров могут разрабатываться организацией самостоятельно. Но чаще всего для удобства используют унифицированные формы, в том числе товарную накладную по форме ТОРГ-12.

Розничные организации вправе вести учет ТМЦ как по закупочным ценам, так и по продажным с выделенным учетом торговой наценки. Выбранный вариант учета следует зафиксировать в учетной политике организации. Однако в налоговом учете товары всегда нужно отражать по покупным ценам.

Для учета наличия и движения товаров, находящихся в организациях, занятых розничной торговлей используется счет 41.2 “Товары в розничной торговле”. Аналитический учет товаров осуществляется по каждому материально-ответственному лицу в ведомостях отдельными позициями по наименованиям товаров, разделяемых по сортам, комплектам, партиям. При необходимости ТМЦ учитывают по местам хранения – складам, цехам и т.д.

Бухгалтерский учет в розничной торговле по продажным ценам характеризуется применением счета 42 “Торговая наценка”. Кроме того, на этом счете фиксируются суммы скидок, предоставляемые поставщиками, наценки на предполагаемые потери товаров и др.

Рассмотрим чем будут различаться типовые проводки при поступлении ТМЦ в зависимости от выбранного метода учета стоимости товаров (см. табл.1).

Таблица 1

Варианты учета поступления товаров в организацию

Содержание хозяйственной операции	Учет по покупным ценам		Учет по продажным ценам	
	Дт	Кт	Дт	Кт
Поступил товар от поставщика	41.2	60	41.2	60
Выделен НДС	19	60	19	60
Начислена торговая наценка			41.2	42

Кроме отличий в учете поступления ТМЦ, существуют также некоторые особенности учета реализации товара в розничной торговле.

Объем реализации за наличный расчет определяется суммой денежных средств, полученных от покупателей за проданные им товары. Денежные расчеты с населением производятся с обязательным применением контрольно-кассовых машин. Выручка от покупателей поступает в кассу торгового предприятия, ее размер определяют по показаниям счетчиков контрольно-кассовых машин, зарегистрированных в книге кассира-операциониста как разница между показаниями счетчиков на конец дня и показаниями счетчиков на начало дня. Выручка может уменьшаться на сумму денежных средств, которые были выданы покупателям из кассы по возвращенным чекам.

Для проверки правильности отражения полученной выручки сверяются суммы выручки, которые показаны в кассовом и товарном отчетах.

Порядок учета реализации всех товаров зависит от того, по каким ценам ведется учет товаров в организации — покупным или продажным.

Поскольку ТМЦ числится на счете 41.2 “Товары в розничной торговле” по отпускным ценам, получается, что сумма выручки и сумма списания товара равны, поэтому необходимо дополнительно учесть и проданную наценку. Сумма наценки по реализованным, переданным или списанным товарам сторнируются с кредита счета 42 “Торговая наценка” в корреспонденции со счетом 90 “Продажи”. Суммы наценки на нереализованные ТМЦ бухгалтер уточняет, согласовывая наличие товара по инвентаризационной описи на определенную дату с рассчитанным размером наценки. Реализованная наценка является валовым доходом предприятия и называется реализованным налогом.

Рассмотрим отличия в проводках в зависимости от выбранного метода учета цен (см. табл. 2).

Таблица 2

Методы учета списания товаров в организации розничной торговли

Содержание хозяйственной операции	Учет по покупным ценам		Учет по продажным ценам	
	Дт	Кт	Дт	Кт
Получена выручка от покупателей	50	90.1	50	90.1
Начислен НДС с выручки	90.3	68	90.3	68
Списана себестоимость товаров	90.2	41.2	90.2	41.2
Списана реализованная торговая наценка			90.2	42

Расчет торговой наценки может осуществляться следующими способами:

1. По общему товарному обороту.
2. Ассортименту товарного оборота.
3. Среднему проценту
4. Ассортименту остатка ТМЦ.

Выбранный вариант расчета также необходимо отразить в учетной политике организации.

Результаты исследований. Основной особенностью учета товаров в организациях розничной торговли является возможность применения счета 42 “Торговая наценка”.

Выводы. Существующие особенности учета поступления и реализации товаров в розничной торговле способствуют получению более достоверной информации об объектах учета, то есть о товарах. Правильно организованный бухгалтерский учет на предприятиях розничной торговли позволяет предотвратить различные ошибки в исчислении стоимости товаров, и впоследствии в определении финансового результата хозяйственной деятельности организации.

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Торопова И.С.¹, Жирова В.Д.²

*¹кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Института экономики и управления института КФУ*

*²магистрант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Института экономики и
управления института КФУ
toropova_ira@list.ru*

Введение. Методика анализа финансового состояния организации хорошо изучена в экономической теории, представлены основные нормативные значения коэффициентов и описаны тенденции развития, исходя из полученных отклонений. Однако, вид деятельности организации, период ее работы, наличие долгосрочных обязательств накладывает свои особенности в трактовку полученных результатов анализа

Целью работы. Изучить влияние вида деятельности организации на формируемые выводы по результатам проведения анализа финансового состояния.

Анализ финансового состояния начинается с изучения общего изменения объема хозяйственных средств организации, представленных в итоговой строке баланса. Как правило положительным считается его увеличение и отрицательным сокращение. Однако подобные выводы должны быть увязаны с изучением структуры активов и пассивов баланса. Это обусловлено тем, что уменьшение общего объема хозяйственных средств может быть связано с выплатами по долгосрочным кредитам, погашением внутренних обязательств, списанием расходов будущих периодов, выплатами по обеспечениям. С другой стороны, рост сумм хозяйственных средств организации может быть также обусловлен накоплением остатков производственных запасов на складе, готовой продукции, накоплением сумм дебиторской задолженности, это со стороны структуры актива, а в части структуры пассива – рост сумм долгосрочных, краткосрочных кредитов, неплатежей по долгам поставщикам, работникам организации. Кроме того, при проведении анализа финансового состояния организаций с сезонным характером производства следует учитывать, что промежуточный анализ деятельности таких организаций по данным квартальных форм финансовой отчетности будет отображать сезонные колебания в зависимости от ведения или не ведения деятельности, это также нужно учитывать при формировании выводов по результатам финансового анализа.

При анализе ликвидности и платежеспособности следует учитывать, что любая организация в той или иной степени является ликвидной, все зависит от имеющихся активов и скорости их реализации при наступлении необходимости срочности погашения тех или иных обязательств. На уровень ликвидности оказывает влияние также вид деятельности организации. Так торговые организации имеют большую долю высоколиквидных активов в виде запасов товаров, денежных средств, чем, например, организации судостроения, в структуре средств которых большая доля принадлежит внеоборотным активам в виде

основных средств, реализация которых при необходимости является продолжительным процессом. Кроме того, по торговым организациям следует изучить и структуру товаров, так как если это продукты пищевой промышленности, то у них короткий срок реализации и особые требования по хранению, если это реализация одежды, то данный вид товара подвержен влиянию моды и если товар вышел из моды, его реализация может быть затруднена.

К высоколиквидным активам относят также суммы дебиторской задолженности, однако следует изучить структуру такой задолженности с точки зрения своевременности поступления платежей, платежеспособности покупателей.

Таким образом при проведении анализа ликвидности организации следует принимать во внимание не только наличие, и стоимостную оценку активов на данный момент времени, но и качественную составляющую имеющихся активов.

Показатели платежеспособности представлены коэффициентами платежеспособности и при их расчете учитывается качество активов, в частности при расчете коэффициента абсолютной ликвидности учитываются наиболее ликвидные активы – сумма денежных средств организации в соотношении с ее обязательствами. Нормативным значением коэффициентов платежеспособности может быть и ниже, следует учитывать - увеличение в динамике и не снижение за рассматриваемый период.

Анализ финансовой устойчивости должен проводиться в неразрывной связи с изучением состава и структуры видов средств и источников их образования, а также условий деятельности организации: сезонность деятельности, начало работы инвестиционного проекта, введения новых мощностей.

Анализ эффективности использования дебиторской и кредиторской задолженностей с точки зрения оборачиваемости и вовлечения или высвобождения из оборота средств должно также рассматриваться с точки зрения состава и структуры самих видов задолженностей, т.е. должно быть выявлено наличие просроченной задолженности, претензий от покупателей которые погашены и находятся на рассмотрении.

Результаты исследований. Анализ финансового состояния является важнейшим инструментом системы управления, как с точки зрения внутренних, так и внешних пользователей. При оценке финансового состояния внутренними пользователями возможно изучить качественные составляющие информационной базы с использованием аналитических показателей деятельности организации. Внешним пользователям при проведении анализа финансового состояния по данным публичной финансовой отчетности следует при формировании выводов учитывать ограниченность доступа к аналитическим данным, но при этом принимать во внимание такие факторы как: вид деятельности организации, что сказывается на сезонных колебаниях, структуре активов и пассивов, длительности операционного цикла, уровне ликвидности организации; период деятельности организации, т.е., это ввод в эксплуатацию вновь созданных или модернизированных мощностей, вновь созданное производство и начало деятельности организации.

Выводы. При проведении анализа финансового состояния по данным финансовой отчетности внешним и внутренним пользователям результатов такого анализа следует ориентироваться не только на общеустановленные нормативные значения, но и качественную характеристику используемых показателей.

РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНОГО УЧЕТА

Торопова И.С.¹, Жирова В.Д.²

¹кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Института экономики и управления института КФУ

²магистрант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Института экономики и управления института КФУ

Введение. Согласно Федерального закона «О бухгалтерском учете» от 06 декабря 2011 г. № 402-ФЗ: «Финансовая отчетность формируется в результате формирования информации о фактах хозяйственной жизни в рамках бухгалтерского (финансового) учета». Система учета и финансовой отчетности в каждой стране формировалась под влиянием таких факторов как: сложившаяся юридическая и судебная системы, история развития экономики и политического правления. Однако интернационализация экономики, необходимость в инвестиционных ресурсах потребовала формирование единого формата информационного представления данных об имуществе организации, имеющемся размере заемного и собственного капитала. Такие вызовы встали перед мировой экономикой в конце 60-х годов и породили формирование Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО).

Целью работы является изучение места финансовой отчетности в системе международного учета. Формирование и внедрение МСФО осуществляет Совет по МСФО, который является «непрофессиональной правительственной организацией» согласно Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу от 01.07.2004 г. N 180. Формируется Совет МСФО из организаций бухгалтеров и аудиторов стран мира. В целом структуру Совета МСФО можно охарактеризовать следующим образом: во главе стоит Попечительский совет, которому подчиняются: Консультативный совет по стандартам, Правление, Постоянный комитет по интерпретации МСФО. Аппарат, непосредственно занятый решением текущих вопросов, подготовку и издание МСФО, состоит из: технического директора, коммерческого директора, директора по исследовательской работе, менеджеров проектов, специалистов-исследователей, административно-технического персонала и непосредственно подчиняется Правлению. Все работники аппарата должны быть специалистами в области финансовой отчетности и аудита. Международные стандарты финансовой отчетности – представляют из себя совокупность норм при помощи, которых происходит установление единого подхода к формированию финансовой отчетности. Очерчивая круг пользователей финансовой отчетности организации, традиционно указывают всегда собственников, топ менеджмент, кредиторов, контрагентов, инвесторов. МСФО формировались и дорабатываются с учетом изменяющихся условий в приоритете для информационных потребностей именно инвесторов. Примечательно, что в разгар финансового кризиса, началом которого стал 2008 год, одним из приоритетных направлений совершенствования стандартов финансовой отчетности было определено как совершенствование подходов к методам оценки активов, капитала и обязательств. Это было обусловлено тем, что именно манипулируя подходами к оценке имеющимися в распоряжении организации имущества, капитала (собственного и заемного), собственник может вводить в заблуждение внешних пользователей информации. Ярким примером этого служит банкротство американского ипотечного банка через полгода после получения положительного аудиторского заключения. Это же в свою очередь повлекло совершенствование методики в части проведения аудита, путем пересмотра Международных стандартов аудита. Кроме того, Совет по МСФО работает во взаимодействии с Международной организацией комиссий по ценным бумагам.

Результаты исследований. Таким образом, система бухгалтерского учета и формируемая на ее базе финансовая отчетность в современных условиях хозяйствования развивается в направлении стандартизации и унификации ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности, комплектации единого набора показателей в формах финансовой отчетности. Гармонизация финансовой отчетности предполагает, что в каждой стране может существовать система учета и финансовой отчетности с учетом национальных особенностей, но она не должна противоречить стандартам, принятым в международном сообществе или рамках того экономического союза, в который входит страна. Стандартизация организации и ведения бухгалтерского учета и формирования на его базе финансовой отчетности предполагает именно унификацию в рамках МСФО, т.е. МСФО

должны быть разработаны таким образом, что быть применимыми к хозяйственной ситуации, происходящей в любой стране, что в свою очередь приведет к тому, что не будет необходимости в разработке национальных стандартов.

Выводы. Внедрение МСФО имеет как свои достоинства: доступность в предоставлении информации в рамках финансовой отчетности, обобщение передового опыта, накопленного в мире, сокращение расходов на разработку национальных стандартов, установление четких экономических подходов к одному и тому же экономическому явлению, так и недостатки: не всегда все хозяйственные ситуации могут быть стандартизированы, так как испытывают влияние национальных особенностей ведения хозяйствования

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ И ИСТОЧНИКОВ ИХ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Мартиросян К.А.¹, Терловая В.И.²

¹Студентка группы Э-б-о-154 Института экономики и управления КФУ

²Доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ.
kristinmartirosyan1967@gmail.com

Введение. Финансовое состояние организации характеризуется структурой средств (активов) и характером источников их формирования (собственного и заемного капитала, т.е. пассивов). Эти сведения предоставляются в бухгалтерском балансе (форма № 1) и других формах бухгалтерской отчетности. Основными факторами, определяющими финансовое состояние, являются, во-первых, выполнение финансового плана и по необходимости увеличение собственного оборотного капитала за счет прибыли и, во-вторых, оборачиваемость оборотных средств (активов). Поскольку выполнение финансового плана преимущественно зависит от результатов производственной и хозяйственной деятельности в целом, то можно сказать, что финансовое состояние определяется всей совокупностью хозяйственных факторов. Поэтому наряду с балансом также для анализа финансового состояния используются отчет о прибылях и убытках и другие формы отчетности.

Целью работы является разработка основных положений проведения анализа активов предприятия и источников их финансирования по данным финансовой отчетности предприятия.

Результаты исследований. Размещение средств организации имеет большое значение в финансовой деятельности и повышении ее эффективности. От того, какие инвестиции вложены в основные и оборотные средства, сколько их находится в сфере производства и обращения, в денежной или материальной форме, насколько оптимально их соотношение, во многом зависят результаты производственной и финансовой деятельности, следовательно, и финансовая устойчивость организации. Основной целью анализа активов организации является определение динамики их состава и структуры за ряд отчетных периодов. Существуют различные методы анализа бухгалтерской отчетности, выбор нужного зависит от конкретных задач, поставленных перед собой, и необходимого объема информации. Для анализа финансовой отчетности, повышения доходов компании и поддержания стабильного положения многие компании применяют горизонтальный и вертикальный анализ баланса и других форм финансовой отчетности. Также данные способы анализа используются инвесторами, банками и другими кредиторами для снижения рисков от финансирования.

Вертикальный анализ баланса называется еще структурным, так как показывает структуру конечных данных бухгалтерского баланса в виде относительных величин.

При вертикальном анализе статьи отчетности приводятся в процентах к его итогу. Данный вид анализа позволяет посмотреть изменения статей баланса, например, что произошло с оборотными средствами компании, дебиторской, кредиторской задолженностью по сравнению с предыдущими годами. Процентные показатели наглядно показывают насколько произошли отклонения и в какую сторону, для анализа данный способ более удобный, так как при расчетах в абсолютных величинах не всегда понятно, насколько ситуация ухудшилась или улучшилась.

При вертикальном анализе итоговую сумму активов (если анализируется Баланс) и выручки (при анализе Отчета о финансовых результатах) принимают за сто процентов, и каждую дальнейшую статью представляют в виде процентной доли от базового значения. Рассчитывается процентный показатель путем деления каждой строчки по анализируемому году на валюту баланса и умножения на 100%.

Горизонтальный анализ помогает изучить изменение итоговых показателей бухгалтерского баланса во времени. Можно проследить изменения, произошедшие за предыдущий и предшествующий предыдущему годы, можно понять сложился ли положительный или отрицательный результат. Для анализа берутся любые два или три периода, это могут быть кварталы или годы. В рамках временного анализа баланса сравниваются значения как абсолютных показателей в денежном выражении, так и относительных показателей в процентах.

Горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерского баланса дополняют друг друга и могут применяться одновременно.

Анализ источников формирования активов целесообразно начать с анализа соотношения собственного и заемного капитала, который характеризуется коэффициентом автономии и определяется как частное от деления собственного и заемного капитала, учитывая, что критическое его значение – 0,5, если коэффициент меньше 0,5, это свидетельствует о том, что предприятие формирует свои активы в основном за счет привлеченного капитала при этом значительно снижается его финансовая независимость. При проведении анализа источников финансирования оборотных активов важно определить величину собственных оборотных средств, которую организация направляет на покрытие оборотного капитала. Показатель определяется как разницу между собственным капиталом и внеоборотными активами. На основе этого показателя рассчитывается коэффициент маневренности собственного капитала, который определяется как частное от деления собственного оборотного капитала на величину собственного капитала, и показывает долю собственного капитала, который направляется на покрытие оборотного капитала. Если этот показатель в динамике снижается, предприятие испытывает недостаток собственных средств для финансирования оборотного капитала и вынуждено использовать на эти цели различных кредиторов. В процессе анализа целесообразно выявить виды источников финансирования материальных оборотных средств и долю собственных оборотных средств в покрытии запасов. Этот показатель оценивает обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами финансирования запасов и определяется как частное от деления величины собственных оборотных средств на среднегодовую стоимость запасов и показывает, сколько рублей собственных оборотных средств приходится на 1 рубль стоимости запасов.

Основным инструментом анализа активов и источников их формирования служит сравнительный аналитический баланс. Сравнительный или пространственный аналитический баланс позволяет оценить динамику изменений значений отдельных показателей с учетом изменения их удельного веса, что позволяет судить о динамике структурных изменений в активах компании. Этот вид баланса позволяет получить ряд важнейших критериев финансового состояния предприятия, к которым относятся: стоимость всего имущества (активов), иммобилизованного имущества (необоротных

активов), мобильных (оборотных) активов, материально-производственных запасов, собственного капитала, заемных средств, собственных средств в обороте.

Выводы. Анализ динамики состава и структуры активов предприятия и источников их финансирования являются важной составляющей общего анализ финансового состояния организации и позволяют оценить структуру имущества предприятия и его динамику за ряд лет, а также возможность покрывать свои активы за счет собственных источников финансирования.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Левинец И.А.¹, Терловая В.И.²

¹студентка группы Э-б-о-154 Института экономики и управления КФУ

²доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
vasilisa.artemovna@rambler.ru

Введение. Дебиторская задолженность – это один из основных источников формирования финансовых поступлений. Одна из основных задач финансовой службы любого предприятия - обеспечение финансирования непрерывной хозяйственной деятельности компании, т.е. удовлетворение потребности компании в денежных средствах. Отсутствие достаточного объема денежных средств на счетах не позволит предприятию функционировать, осуществлять текущую деятельность, не говоря уже о достижении стратегических целей. Это обуславливает актуальность данной темы в системе анализа платежеспособности и ликвидности предприятия.

Целью исследования является рассмотрение основных проблем управления дебиторской задолженностью и выявление путей совершенствования этого процесса.

Результаты исследования. Финансовые ресурсы поступают на предприятие из разных источников и могут быть классифицированы следующим образом: заёмные средства, собственные средства, привлеченные средства, но большая доля реальных денежных средств, аккумулирующихся на расчетных счетах предприятия, прежде всего поступает от покупателей и заказчиков.

Чтобы оставаться конкурентоспособным, удерживать и увеличивать долю своего присутствия на рынке того или иного товара (услуги), предприятие идет на такие меры, как предоставление своим покупателям коммерческого кредита. Иногда от условий предоставления данного вида кредита (отсрочки платежа) существенно зависит объем продаж и цена на реализуемые товары и услуги, а, следовательно, объем выручки и рентабельность.

Реализация продукции с использованием данного финансового инструмента обуславливает появление различий между учетными показателями реализации продукции, которые отражаются в бухгалтерском отчете о финансовых результатах, и реальным поступлением денежных средств от реализации продукции на расчетные счета предприятия. До момента фактического зачисления денежных средств на счет продавца за реализованные товары/услуги процесс реализации с точки зрения движения денежных средств еще продолжается, что и приводит к возникновению дебиторской задолженности. Происходит так называемый кассовый разрыв: предприятие потратило собственные средства на изготовление продукции/услуги и передало его в собственность покупателю, однако пока не получило в свой адрес денежных средств за реализованную продукцию/услугу. До наступления срока оплаты дебиторская задолженность должна как-то финансироваться, при этом постоянно сохраняется риск, что оплата будет произведена покупателем (заказчиком) с опозданием или не произведена вообще.

Одной из составляющих анализа дебиторской задолженности является оценка ее оборачиваемости, которая производится на основе двух показателей: коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности и продолжительности ее оборота. Коэффициент оборачиваемости рассчитывается как частное от деления суммы выручки от реализации продукции, работ, услуг и средней величины дебиторской задолженности за анализируемый период и показывает сколько раз за этот период производилась оплата счетов. Период оборота отражает срок с момента возникновения дебиторской задолженности и ее погашения. Увеличение этого показателя свидетельствует о снижении оперативного контроля за уровнем дебиторской задолженности и несовершенной системы расчетов между покупателями и продавцами.

Проблемы управления дебиторской задолженностью, с которыми многие предприятия сталкиваются сегодня, достаточно типичны:

- отсутствует достоверная информация о реальных сроках погашения обязательств контрагентами;

- нет четко прописанного и понятного регламента работы с дебиторской задолженностью с закреплением ответственных специалистов за каждый участок работы (необходим пошаговый инструктаж работы ответственных лиц с момента возникновения задолженности до момента её полного погашения);

- нет данных о сумме затрат, причиной которых является рост размера дебиторской задолженности, отсутствует динамика данных затрат;

- не проводится оценка надежности контрагентов (не формируется и не мониторится банк данных контрагентов);

- не отслеживается эффективность продаж с отсрочкой платежа (не рассчитывается экономический эффект от предоставления коммерческого кредита);

- коллекторские функции, функции анализа дебиторской задолженности и принятия управленческих решений для урегулирования долга распределены между разными структурными подразделениями, которые зачастую подчиняются директорам разной направленности (например, коммерческому директору и финансовому директору), при том, что в компаниях не существует регламентов взаимодействия и не налажены информационные потоки.

Для устранения имеющихся проблем в управлении выделим основные этапы механизма по оптимизации дебиторской задолженности на предприятии:

- оценка и мониторинг надежности контрагента (разработка и формирование «банка данных надежности контрагентов»);

- выбор условий продаж (наличие обеспечений, банковских гарантий, гарантийных писем руководства, работа по факторингу), которые обеспечивают гарантированное поступление денежных средств в установленные сроки;

- определение приемлемого уровня дебиторской задолженности (расчет, утверждение и контроль выполнения норматива дебиторской задолженности в разрезе подразделений финансового менеджмента и по предприятию в целом);

- анализ состояния задолженности (анализ превышения норматива дебиторской задолженности, определение доли просроченной задолженности, выявление причин возникновения отклонений и определение ответственных лиц);

- ускорение востребованности долга (путем переговоров, подписания мировых соглашений по урегулированию долгов, заключения дополнительных соглашений о реструктуризации долга, проведения взаиморасчетов посредством предъявления претензий и исков);

Выводы. От состояния и качества расчетов с контрагентами во многом зависят платежеспособность компании, ее финансовое положение, устойчивое развитие и инвестиционная привлекательность. На сегодняшний день проблема ликвидности дебиторской задолженности становится ключевой проблемой почти каждой организации, решение которой требует квалифицированного подхода к управлению дебиторской

задолженностью, что является одним из видов укрепления финансового положения предприятия. Эффективное управление дебиторской задолженностью способствует расширению объемов реализации и, следовательно, росту прибыли от продаж. В то же время, являясь частью оборотных средств, а именно частью фондов обращения, дебиторская задолженность, а особенно неоправданная «зависшая», резко сокращает оборачиваемость оборотных средств и тем самым уменьшает реальный доход предприятия.

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ

Тиличко А.Р.¹, Терловая В.И.²

¹студент гр. Э-б-о-154 Института экономики и управления КФУ

²Доцент кафедры учета, анализ и аудита Института экономики и управления КФУ
tilichko96@mail.ru

Введение. Общеизвестно, что от обеспеченности оборотными активами, их структуры и эффективности использования во многом зависят эффективность функционирования и экономическая стабильность организации. Как следствие в систему управления оборотными активами наряду с планированием и учетом входит систематический анализ их состава, динамики, соотношения потребности и фактического наличия, в результате которого выявляются резервы повышения эффективности их использования, уменьшения продолжительности коммерческого цикла, обеспечения непрерывности процесса производства и реализации продукции, услуг, товаров с наименьшими расходами денежных ресурсов.

Целью работы является рассмотрение методики анализа и оценки эффективности использования оборотных активов организации.

Результаты исследований. Оборотные активы — это совокупность имущественных ценностей организации, обслуживающих текущую производственно-коммерческую деятельность и полностью потребляемых (видоизменяющих свою форму) в течение одного операционного цикла. Оборотные активы — наиболее динамичная и ликвидная часть имущества любой организации. Анализ оборотных активов занимает важное место в анализе финансового состояния предприятия, так как по отношению к ее хозяйственной деятельности они выполняют обслуживающую функцию и в процессе кругооборота оборотных средств образуется прибыль от продаж, которая во многом является главным источником средств, обеспечивающая успешное функционирование предприятия.

Результаты анализа оборотных активов считаются информационной составляющей принятия управленческих решений на различных уровнях управления. Управленческие решения включены в качестве важного компонента в реализацию всех функций управления. Почти в каждой методике анализа оборотных средств выделяют оценку эффективности их использования. Эффективность применения оборотных активов характеризуется, прежде всего, их оборачиваемостью. Общая оборачиваемость всех оборотных активов формируется из частной оборачиваемости отдельных составляющих оборотных активов. Как общая, так и частная оборачиваемость отдельных составляющих оборотных активов характеризуется следующими показателями:

- средний остаток оборотных средств;
- коэффициент оборачиваемости средств;
- длительность одного оборота;
- коэффициент загрузки средств в обороте.

Эффективность применяемой методики анализа оборотных активов находится в зависимости от сферы деятельности организации, на основании данных которой проводится анализ. Существуют отдельные характеристики и коэффициенты, предусмотренные для организаций, занятых в сфере торговли, а отдельные для производственных организаций.

Экономическое положение, ликвидность и платежеспособность предприятия в большой степени находится в зависимости от эффективности применения оборотных средств, их оценки, величины и структуры. В связи с тем, что оборотные средства формируют ведущую долю ликвидных активов, их размер должен быть достаточным для обеспечения ритмичной равномерной работы организации и, как следствие, получение прибыли. Использование оборотных активов в хозяйственной деятельности должно реализоваться на уровне минимального количества времени и наибольшей скорости обращения и превращения их в реальные денежные средства для последующего финансирования новых оборотных средств. Потребность финансирования находится в пропорциональной зависимости от скорости оборота активов. Чем ниже оборачиваемость оборотных средств, тем больше потребность в привлечении дополнительных источников финансирования, так как у организации отсутствуют собственные денежные средства для осуществления хозяйственной деятельности.

С точки зрения достаточности оборотного капитала, ни один фактор не содержит такого значения, как скорость оборота товарных запасов. Но, чтобы определить воздействие этого фактора, нужно знать точную информацию о наличии материальных оборотных активов и определить нормативы их запаса и использования в производстве. Часто хозяйствующий субъект приобретает одно и то же сырье по различной стоимости. Наиболее распространенным в нашей стране до сих пор был метод оценки запасов по фактической себестоимости изготовления. Однако при его применении в условиях долговременного сбережения запасов, во-первых, занижается себестоимость продукции, во-вторых, значимо занижается цена остатков материалов, а значит, искусственно завышается их оборачиваемость. Внедрение способа оценки материалов по цене последних закупок (ЛИФО) приводит к искажению величины остатков материалов в сторону их сокращения, а значит, и к завышению коэффициента оборачиваемости. Оценка запасов товарно-материальных ценностей по стоимости первых закупок (метод ФИФО) приводит к формированию себестоимости реализованной продукции исходя из более низких цен на материалы, а их остатки оцениваются по наибольшей цене. Поэтому оборачиваемость текущих активов в этом случае станет объективно ниже, чем при применении ранее рассмотренных способов оценки запасов. Одним из направлений решения данной проблемы является внедрение на складе и в бухгалтерии учета по средней цене, что предусмотрено пунктом 16 Положения по бухгалтерскому учету ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов».

Одним из основных направлений увеличения оборотных активов является усовершенствование системы расчетов. Для ускорения расчетов, прежде всего, необходимо знать всех плательщиков. Это требует ведение реестра, включающего сведения о договорных суммах, сроках и иных параметрах, связанных с поступлением платежей. При этом стоит принимать во внимание информацию, кто задерживает платежи и на сколько, а кто вообще не платежеспособен.

Выводы. Анализ деятельности хозяйствующих субъектов показал, что при переходе к рыночной экономике состояние оборотных средств у большинства предприятий серьезно ухудшилось вследствие не только локальных, но и общих причин. Существует ряд проблем в вопросе формирования и использования оборотных активов, которые являются следствием недостаточной скорости их оборачиваемости, принятия неверных решений финансового менеджмента, а также могут быть результатом несовершенной системы расчетов с другими членами рыночных отношений. Одним из основных направлений повышения эффективности использования оборотных активов является использование достоверной информации в области выбора схем и инструментов формирования ресурсов, обеспечение надлежащего внутреннего контроля целевого использования средств и результативности работы каждого подразделения по обеспечению эффективного перемещения оборотных активов хозяйствующего субъекта. Также важно систематически проводить работу по нормированию запасов и расхода отдельных статей материальных оборотных активов и периодически, по

мере необходимости, пересматривать нормативы. При этом особое место необходимо уделить автоматизации всех процессов и мотивации персонала для решения всех поставленных задач эффективного использования оборотного капитала.

МЕТОДИКА ГОРИЗОНТАЛЬНОГО И ВЕРТИКАЛЬНОГО АНАЛИЗА БАЛАНСА ОРГАНИЗАЦИИ

Сакал И.Ю.,¹Терловая В.И.²

¹студент гр. Э-б-о-154 Института экономики и управления КФУ

²доцент кафедры учета, анализа и аудита, кандидат экономических наук
sakal.ivan98@gmail.com

Введение. Существуют различные методы анализа бухгалтерской отчетности, его выбор зависит от конкретных задач, поставленных перед руководством организации, и имеющегося объема информации. В управлении предприятием баланс выступает важнейшим инструментом изучения и диагностики финансового равновесия, наблюдения за потенциальными факторами его возможного нарушения. Финансовый анализ баланса предполагает проведение горизонтального и вертикального анализа основных финансовых показателей предприятия. Актуальность исследования объясняется тем, что полученная информация в результате анализа баланса о происходящих изменениях экономического потенциала, его имущественного и финансового положения позволит определить основные направления развития организации.

Целью работы является рассмотрение методики горизонтального и вертикального анализа баланса и его роли в системе управления предприятием.

Результаты исследований. Анализ состава и структуры активов и пассивов бухгалтерского баланса является частью анализа финансового состояния предприятия. Анализ состава, структуры и динамики статей баланса показывает:

- * величину текущих и постоянных активов, как изменяется их соотношение, а также выявить источники финансирования активов;

- * какие статьи растут опережающими темпами, и как это сказывается на структуре баланса;

- * долю запасов и дебиторской задолженности в структуре активов;

- * долю собственных средств и степень зависимости от заемных ресурсов;

- * состав заемных средств по срокам погашения;

- * долю в пассивах задолженности перед бюджетом, банками и трудовым коллективом.

Обычно оценку финансового состояния предприятия по балансу начинают с общей характеристики средств предприятия и источников их образования. При этом проводят вертикальный и горизонтальный анализ. Вертикальный анализ предполагает изучение соотношений разделов и статей баланса и их долей в итоге баланса, то есть структуры активов и пассивов, а также, изменения удельных весов статей актива и пассива баланса с целью прогнозирования изменения их структуры. Данный вид анализа позволяет посмотреть изменение удельного веса статей баланса, например, что произошло с оборотными средствами компании, дебиторской, кредиторской задолженностью по сравнению с предыдущими годами. Процентные показатели наглядно показывают насколько произошли отклонения и в какую сторону, для анализа данный способ более удобный, так как при расчетах в абсолютных величинах не всегда понятно, насколько ситуация ухудшилась или улучшилась. Повышение удельного веса оборотных активов в валюте баланса может свидетельствовать о формировании более мобильной структуры активов, что способствует ускорению их оборачиваемости; об отвлечении части оборотных активов в кредитование (авансирование) покупателей готовой продукции (работ, услуг), что связано с их иммобилизацией в дебиторскую задолженность; о сокращении производственного

потенциала предприятия (продаже и ликвидации основных средств в связи с их полным износом) и пр.

Горизонтальный анализ направлен на сопоставление аналогичных показателей баланса, числящихся на различные даты, то есть представляет собой изучение изменений этих показателей в динамике. Для анализа берутся любые два или три периода, это могут быть кварталы или годы. В рамках временного анализа баланса сравниваются значения как абсолютных показателей в денежном выражении, так и относительных показателей в процентах.

Аналог горизонтального анализа — трендовый анализ (исследование тенденций развития), при котором каждая статья баланса сравнивается с рядом истекших периодов и устанавливается тренд, т. е. основная тенденция динамики показателя, исключая влияние случайных факторов. Подобный анализ важен для прогноза будущих показателей отчетности (например, для составления бюджетов доходов и расходов, движения денежных средств). Однако информации для его проведения за два года недостаточно. Целесообразно использовать динамические ряды показателей за ряд лет (с поквартальной разбивкой).

Горизонтальный и вертикальный анализ взаимно дополняют друг друга. Поэтому на практике иногда строят аналитические таблицы, характеризующие как структуру бухгалтерского баланса, так и динамику отдельных статей. Оба вида анализа широко используются при проведении межхозяйственных сравнений, так как позволяют сравнивать отчетность различных по роду деятельности и объемам производства предприятий.

Чтобы сделать правильные выводы о причинах изменения в структуре активов предприятия, целесообразно провести углубленный анализ разделов и отдельных статей активов баланса с привлечением данных синтетического и аналитического бухгалтерского учета. Например, увеличение в составе внеоборотных активов такого элемента, как «Материальные поисковые активы», свидетельствует об отвлечении денежных ресурсов предприятия в незаконченные строительством объекты, что негативно сказывается на его текущем финансовом положении. Наличие в составе активов долгосрочных финансовых вложений указывает на инвестиционную направленность этих вложений. Поэтому следует оценить доходность, ликвидность и риск эмиссионных ценных бумаг, включенных в состав фондового портфеля акционерного общества. Наличие в первом разделе баланса нематериальных активов косвенно отражает избранную предприятием стратегию развития как инновационную, т. к. оно вкладывает средства в промышленные образцы, программные продукты, другие объекты интеллектуальной собственности. Увеличение абсолютной и относительной величины оборотных активов может характеризовать не только расширение масштабов производства, но и замедление их оборота, что объективно вызывает рост потребности в их общем объеме. При исследовании структуры запасов основное внимание уделяют изучению тенденций изменения таких элементов, как сырье и материалы, незавершенное производство, готовая продукция и товары для перепродажи, товары отгруженные. Высокая доля дебиторской задолженности в активе баланса свидетельствует о том, что предприятие широко использует для авансирования своих покупателей коммерческий (товарный) кредит. Изучение структуры пассива баланса позволяет установить возможные причины финансовой неустойчивости предприятия, что может привести к его неплатежеспособности. Такой причиной может быть высокая доля заемных средств (свыше 50 %) в структуре источников финансирования хозяйственной деятельности. Вместе с тем увеличение доли собственных источников в валюте пассива баланса характеризует усиление финансовой устойчивости и независимости предприятия от заемных и привлеченных средств. При этом наличие нераспределенной прибыли можно рассматривать как источник пополнения оборотных средств. Анализируя структуру пассива баланса акционерного общества, необходимо отметить как положительный аспект его финансовой устойчивости высокую долю капитала и резервов (собственных источников) в валюте баланса (свыше 60 %), а также снижение удельного веса кредиторской задолженности

Выводы. Различные формы отчетности, в том числе и бухгалтерский баланс, являются основой для принятия экономических решений. Анализ подобной информации позволяет принимать грамотные управленческие решения, которые помогут устранить возникшие в организации проблемы и повысить эффективность его деятельности. На основе полученных результатов горизонтального и вертикального анализа баланса руководство может определять дальнейший курс развития организации и принимать обоснованные решения, касающиеся финансирования и особенностей деятельности компании.

АНАЛИЗ КОЭФФИЦИЕНТОВ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ АКТИВОВ НА ПРИМЕРЕ ООО «СК КОНСОЛЬ-СТРОЙ ЛТД» И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

Николенко М.Б.¹, Терловая В.И.²

¹студенка гр. Э-б-о-154 Института экономики и управления КФУ

²Доцент кафедры учета, анализ и аудита Института экономики и управления КФУ
mari.nikolenko@bk.ru

Введение. Эффективность деятельности любого предприятия определяется рядом показателей, важнейшее место принадлежит рентабельности. В настоящее время невозможно повысить уровень получаемой прибыли без грамотного анализа рентабельности предприятия и соответственно факторов, влияющих на нее, что и определяет актуальность данного исследования.

Целью работы является анализ коэффициентов рентабельности активов организации на примере ООО «СК Консоль-Строй ЛТД» и разработка путей повышения анализируемого показателя на предприятии.

Результаты исследований. Для оценки эффективности работы субъекта хозяйственной деятельности применяют ряд показателей рентабельности, имеющие различные цели и методики расчета: рентабельность активов, рентабельность внеоборотных активов, рентабельность оборотных активов, рентабельность чистого оборотного капитала (активов) и т.д.

Проведем анализ рентабельности активов на примере ООО «СК Консоль-Строй ЛТД», что позволит проанализировать их состав и оценить вклад в общий доход организации. Отметим, что рентабельность активов – это отличный индикатор общей доходности и эффективности деятельности предприятия.

Для расчёта коэффициента рентабельности активов используется ряд способов. В нашем случае для определения показателя произведем деление чистой прибыли на активы. Данные о величине стоимости активов ООО «СК Консоль-Строй ЛТД» возьмем из бухгалтерской отчетности в форме «Баланс» (строка 1600) (см. табл. 1). Показатель чистой прибыли указан в строке 2400 «Отчет о прибылях и убытках» (см. табл. 2). Все данные по финансовой отчетности ООО «СК Консоль-Строй ЛТД» взяты с официального сайта компании.

Анализ проведем на базе данных 2015 и 2016 годов, так как бухгалтерская отчетность публикуется Федеральной службой государственной статистики с задержкой и отчет за предыдущий 2017 год обычно становится доступен в сентябре-октябре текущего 2018 года.

Таблица 1

Данные бухгалтерского баланса

Показатель	Код строки	2015г.		2016г.	
		тыс.руб.	кон./нач.,	тыс.руб.	кон./нач.,
Итог актива баланса	1600	2186706/3015914		3015914/4045160	

Таблица 2

Данные отчета о финансовых результатах

Показатель	Код строки	2015г., тыс. руб.	2016г., тыс. руб.
Чистая прибыль (убыток)	2400	5254	-7658

Для более точных расчетов в качестве показателя "Активы" берется не значение на конкретную дату, а среднее арифметическое значение – активы на начало года плюс активы на конец года делят на 2.

Среднегодовая стоимость активов в 2015г. составит: $(2186706 + 3015914) / 2 = 2601310$ тыс.руб.

Рентабельность 2015г. = $5254 / 2601310 * 100 = 0,2\%$

Среднегодовая стоимость активов в 2016г. составит: $(3015914 + 404516) / 2 = 3530537$ тыс.руб.

Уровень убыточности в 2016г. равен: $-7658 / 3530537 * 100 = -0,2\%$

Норматив для коэффициента рентабельности активов, как и для всех коэффициентов рентабельности, больше 0.

Результаты анализа полученных данных показывают, что в 2015 г. ОАО ООО «СК Консоль-Строй ЛТД» получила 0,2 копеек чистой прибыли на каждый рубль, вложенный в активы предприятия.

По данным зарубежного рейтингового агентства Standard & Poor's коэффициент рентабельности активов в среднем по России в 2017 году составил 2%, поэтому значение рентабельности активов 0,2% у ООО «СК Консоль-Строй ЛТД» существенно ниже показателя средней рентабельности предприятий в России.

В 2016г. организация получила отрицательный финансовый результат от своей производственно – хозяйственной деятельности в размере 7658 тыс. руб., расчеты показали, что в 2016 г. на каждый рубль, вложенных в активы средств предприятие теряло 0,2 копеек в виде полученных убытков.

Таким образом, рентабельность активов у «СК Консоль-Строй ЛТД» упала с 0,2% в 2016 году до -0,2% в 2015 году. Это говорит о том, что эффективность деятельности предприятия в целом значительно снизилась. Вызвано это было тем, что в 2016г. у предприятия наблюдается значительный рост активов предприятия, так абсолютный прирост среднегодовой стоимости активов в 2016г составил:

$3530537 - 2601310 = +929227$ тыс.руб. или $35,7\% - (929227 / 2601310) * 100$.

При таком резком увеличении стоимости активов предприятие сработало в 2016г. с убытками.

Для выяснения причин убыточности работы организации необходимо детально изучить все финансовые показатели ее деятельности за отчетный год, особое внимание уделить динамике различных статей затрат предприятия – себестоимости продаж, коммерческим и управленческим расходам и сопоставить темпы их изменения с темпами роста или падения выручки предприятия. Как правило, при наличии убытков у предприятия наблюдается опережающий темп роста затрат над темпами роста выручки от реализации услуг. В этом случае предприятия должно разработать пакет предложений по снижению затрат, связанных как с основной деятельностью, так и прочими видами деятельности – инвестиционной и финансовой.

Исходя из проведенного анализа, можно выделить две основные группы факторов, влияющих на повышение коэффициента рентабельности активов организации:

1. первая группа отражает возможности увеличения валовой и чистой прибыли организации;
2. вторая группа показывает возможности оптимизации величины и структуры активов организации.

Оптимизацию величины и структуры активов организации можно осуществить за счет реализации, ликвидации либо безвозмездной передачи ненужных или излишних объектов имущества; сокращения текущих запасов товарно-материальных ценностей до оптимального уровня; снижении остатков дебиторской задолженности.

Выводы. Подводя итог, отметим, что коэффициент рентабельности активов входит в тройку самых важных коэффициентов рентабельности предприятия, наряду с коэффициентом рентабельности продаж и коэффициентом рентабельности капитала. Данный коэффициент отражает доходность и прибыльность деятельности предприятия и его, как правило, используют инвесторы для оценки альтернативных проектов для вложения средств. Чем выше значения коэффициента рентабельности, тем выше результативность предприятия в создании прибыли с помощью активов. Это значит, что компания генерирует больше дохода при меньшем уровне инвестиций.

ДОКУМЕНТЫ И ОРГАНИЗАЦИЯ ДОКУМЕНТООБОРОТА В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Ильненко А.И.

*студентка кафедры учёта, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
им. В.И. Вернадского
alexandra.ilnenko@mail.ru*

Введение. Одно из важнейших мест в системе бухгалтерского учета всех субъектов хозяйственной деятельности отводится эффективной организации документооборота, поскольку именно при помощи документов можно подтвердить факт совершения той или иной хозяйственной операции.

Регулярная работа с документацией оказывает прямое воздействие на качество работы управленческого персонала, а также их организацию и культуру труда. Исходя из этого можно сделать вывод, о том, что от того, насколько корректно ведется документация организации, зависит успех управления компанией.

Целью научного исследования является приобретение, углубление и закрепление знаний в области теоретических аспектов организации документооборота в бухгалтерском учёте. Для решения поставленной цели были выделены следующие задачи:

- изучить основные правила организации документооборота в организации;
- рассмотреть перечень лиц, ответственных за организацию документооборота;
- разработать ряд мероприятий для повышения качества процесса документирования совершаемых фактов хозяйственной деятельности.

Методика исследования основывается на методах наблюдения и сравнения, которые позволяют изучить процесс организации документооборота.

Результаты исследований. Неотъемлемой частью ведения бухгалтерского учета выступает организация документооборота, который определяет не только процесс движения документа от момента его создания до передачи в архив, но и также определяет скорость их движения. К основным правилам эффективной организации документооборота относятся:

- обеспечение оперативного прохождения документа с наименьшим затрачиванием на это времени;
- максимальное сокращение инстанций (отделов и ответственных лиц) через которые проходит данный документ (каждое перемещение документа должно быть только оправданным);
- использование схожих методик в процессе обработки и порядка прохождения документов;

Ответственность за организацию контроля проводимых операций, а также их последующую регистрацию в первичных документах несет руководитель компании.

Отдельную составляющую документооборота в организации составляют валютные и расчетные документы, финансовые и кредитные обязательства зафиксированные двумя лицами, имеющими право подписи на них согласно утвержденному руководителем организации перечню: первая подпись - лица, представляющего функцию общего руководства, вторая - лица, представляющего бухгалтерскую функцию в управлении организации. При отсутствии главного бухгалтера назначается контролер, руководителем организации, который имеет право второй подписи на документах.

В соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (утверждено приказом Министерства финансов РФ №34-н от 29.07.1998г.): «все хозяйственные операции обязаны оформляться оправдательными документами. Эти документы служат первичными учётными документами, на основании которой ведётся бухгалтерский учёт.»

Первичные документы признаются законными и имеют юридическую силу, в случае если они содержат следующие реквизиты:

- наименование документа; - место его составления и дата;- название организации, от которой составлен документ; содержание и количественное измерение хозяйственной операции (в денежном и натуральном выражении); - название должностей лиц, ответственных за осуществление и оформление хозяйственной операции; - личные подписи или другие знаки, которые идентифицируют личности людей, совершивших операцию.

В целях повышения качества организации процесса документооборота в компаниях нами были предложены следующие мероприятия:

- разработать и приказом руководителя утвердить налоговую политику, исходя из специфики деятельности организации, а также применяемой системы налогообложения;

- организовать корпоративную информационную систему, основной целью которой выступило бы своевременное предотвращение ошибок и неточностей, возникающих в процессе учета и оптимизации процесса документооборота;

- ряд входящих документов (счета-фактуры, товарно-транспортные накладные) запрашивать у контрагентов по электронной почте в целях минимизации времени на их поступление в организацию.

Выводы. Подводя итоги, можно сделать вывод, о том, что документ, как носитель информации, выступает в качестве непереносимого элемента внутренней организации любого учреждения, предприятия, фирмы, обеспечивая взаимодействие не только с внешними пользователями данной информации, но и самих структурных подразделений, а также отделов в рамках одной организации. Правильно зафиксированная информация в первичных документах выступает основанием для принятия на их основе соответствующих управленческих решений, служит доказательством их исполнения и источником для дальнейшего обобщений, а также материалом для справочно-поисковой работы.

Документирование хозяйственных операций при ведении бухгалтерского учета считается обязательным, предписывается законом и актами государственного управления, в следствии этого оно является одним из действенных средств укрепления законности и контроля.

При этом установление того или иного порядка документооборота зависит от характера и особенностей хозяйственных операций и их учетного оформления, а также от структуры и специфики деятельности каждой конкретной организации.

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

Бакиева С.Э.¹, Терловая В.И.²

¹студентка гр. Э-б-о-154 Института экономики и управления КФУ

²Доцент кафедры учета, анализ и аудита Института экономики и управления КФУ
bakieva_sare@mail.ru

Введение. В условиях рыночной экономики одной из важнейших задач организации является повышение ее конкурентоспособности. Для обеспечения правильной работы предприятия необходимо определить оптимальное соотношение между используемыми ресурсами и производимой продукцией. Эффективное, рациональное и динамичное развитие организации невозможно без управления деловой активностью, цель которого направлена на повышение конкурентоспособности экономического субъекта.

Целью работы является изложение методики проведения анализа деловой активности организации и определение путей ее повышения.

Результаты исследований. Деловая активность в широком смысле означает деятельность организации, направленную на продвижение ее продукции на рынке, увеличение объемов производства, повышение финансовых показателей, то есть на экономический рост в целом. В контексте анализа финансово-хозяйственной деятельности

под деловой активностью понимается текущая коммерческая и производственная деятельность организации.

С точки зрения финансового анализа деловая активность характеризуется показателями оборачиваемости. Оценка данных показателей предприятия дает представление об уровне его доходности и прибыльности.

Анализ деловой активности проводится с помощью определения коэффициентов оборачиваемости по следующим составляющим: основные средства; оборотные средства; материальные запасы, собственный капитал; кредиторская задолженность, дебиторская задолженность. Определив коэффициент оборачиваемости, рассчитывается период оборота каждого вида активов и пассивов предприятия.

Коэффициенты оборачиваемости по каждому из этих параметров определяются отношением выручки от реализации продукции, работ, услуг, товаров к среднегодовой стоимости основных, оборотных средств, собственного капитала, дебиторской и кредиторской задолженности и материальных запасов. Период оборота равен частному от деления количества календарных дней отчетного периода на коэффициент оборота за этот период.

Коэффициент оборачиваемости основных средств (фондоотдача) показывает величину выручки, полученной за отчетный период с 1 рубля основных средств предприятия и оценивает экономическую эффективность использования этого вида внеоборотных активов.

Коэффициент оборачиваемости и период оборота оборотных средств отражает количество оборотов оборотных активов за отчетный период и время их оборота в днях.

Коэффициент оборачиваемости и период оборота материальных оборотных средств отражает количество оборотов запасов за анализируемый период и время их оборота.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает, сколько раз за отчетный период была произведена оплата счетов организации, период оборота отражает время с момента возникновения дебиторской задолженности до момента ее оплаты.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает, сколько раз за отчетный период была произведена оплата счетов кредиторов, период оборота отражает время с момента возникновения кредиторской задолженности до момента ее оплаты.

Информационной базой для анализа деловой активности является бухгалтерская (финансовая) отчетность организации. Для целей внутреннего анализа могут также использоваться данные синтетического и аналитического бухгалтерского учета.

Коэффициенты оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового состояния организации, поскольку скорость оборота капитала, то есть скорость превращения его в денежную форму, оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия. Кроме того, увеличение скорости оборота капитала отражает при прочих равных условиях повышение производственно-технического потенциала предприятия.

Снижение оборачиваемости активов предприятия могут быть по двум причинам – изменение объема выручки от продаж и среднегодовой стоимости различных видов активов и организации. Возможно несколько вариантов, первый – темпы снижения выручки превышают темпы снижения стоимости активов, второй – темпы роста выручки ниже темпов роста стоимости активов. Каждый полученный в результате анализа вариант требует детального рассмотрения и выявления конкретных причин возникновения такой неблагоприятной финансовой ситуации. Цель анализа деловой активности предприятия состоит не только в оценке финансового положения организации, но еще и в том, чтобы осуществлять деятельность, направленную на его повышение.

Деловая активность также взаимосвязана с другими важными характеристиками предприятия. Прежде всего, деловая активность влияет на его инвестиционную привлекательность, финансовую устойчивость, кредитоспособность. Высокая деловая активность организации мотивирует потенциальных инвесторов к осуществлению операций с активами этой компании, вложению средств.

Основные направления повышения деловой активности предприятия:

1. Ускорение оборачиваемости капитала предприятия. К таким мероприятиям относятся: сокращение продолжительности производственного цикла за счет интенсификации производства, ускорение процесса отгрузки продукции (товаров) и оформления расчетных документов, сокращение дебиторской задолженности, повышение уровня маркетинговых исследований, улучшение организации материально-технического снабжения.

2. Экономия оборотных средств. Снижение расходов сырья, материалов, топлива побуждает к внедрению новой техники и совершенствованию технологических процессов, способствует улучшению использования производственных мощностей и повышению производительности труда работников, способствует снижению себестоимости продукции (работ, услуг).

3. Обоснованный выбор стратегии реализации резервов экономии материальных ресурсов.

Таким образом, роль экономической эффективности использования и экономия оборотных активов весьма велика, поскольку это оказывает положительное воздействие на все стороны производственной и хозяйственной деятельности предприятия.

Выводы. Деловая активность организации характеризуется как процесс хозяйственной деятельности предприятия, направленный на обеспечение положительной динамики его развития, увеличение трудовой занятости и эффективное использование его ресурсов в целях достижения рыночной конкурентоспособности. Анализ деловой активности предприятия необходим для определения устойчивости финансового положения предприятия и выявления причин к его понижению. Результатом повышения деловой активности является укрепление финансовой независимости организации и улучшение ее конкурентоспособности и позиций на рынке. Анализ деловой активности, в свою очередь, дает возможность понять, насколько эффективно работает руководство организации, и как в хозяйственной деятельности используются привлеченные, а также собственные средства. Высокий уровень деловой активности организации показывает насколько быстро она развивается и достигает поставленных перед собой целей. Показатели деловой активности тесно связаны с другими важными характеристиками предприятия, например, с платежеспособностью и кредитоспособностью, а, следовательно, и с финансовой устойчивостью организации в целом.

АНАЛИТИЧЕСКИЙ УЧЕТ ЗАТРАТ НА АВТОТРАНСПОРТНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Терловая В.И.

Доцент кафедры учета, анализ и аудита Института экономики и управления КФУ
vterlovaya@mail.ru

Введение. Эффективная организация учета затрат и калькулирования себестоимости автомобильных перевозок должна быть направлена на обеспечение действенного контроля за использованием ресурсов на любой стадии технологического транспортного процесса и получение учетных данных, необходимых для достижения управленческих целей. В решении этой проблемы ведущая роль принадлежит системе комплексных организационно-управленческих мероприятий, включающих также совершенствование состояния учета затрат и калькулирования, основанное на применении различных методик в сфере сбора, документального обеспечения, обработки и обобщения информации о затратах производства и себестоимости транспортной продукции. Отсутствие комплексной системы учета затрат на всех уровнях затрудняет получение необходимой информации и принятие оптимальных

управленческих решений по снижению себестоимости транспортных услуг и повышению эффективности работы автотранспортных предприятий.

Неоднозначные подходы к исследованию теоретико-методических вопросов в сфере затрат, недостатки в методическом обеспечении, практическая потребность в создании методик учета затрат и калькулирования транспортной продукции предопределили актуальность и значимость темы исследования.

Целью работы является разработка теоретических и практических положений по учету эксплуатационных затрат на производство и реализацию автотранспортных услуг по местам их возникновения.

Для достижения этой цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть специфику организации автотранспортного производства, основные процессы производственной деятельности автотранспортного предприятия, а также подразделения, которые их осуществляют;

- изложить порядок учета затрат по структурным подразделениям предприятия.

Результаты исследований. В разные периоды времени существенный вклад в разработку теории и практики учета затрат и калькулирования себестоимости продукции внесли такие ученые как В. Палий, Н. Чумаченко, Ф. Бутинец, М. Вахрушина, В. Сопко, В.Ивашкевич, Я.Соколов, К.Друри, К.Шим и др. Многие идеи, предложенные этими авторами, являются актуальными и в настоящее время. Вместе с тем, ряд вопросов изучаемой проблемы не получил полного решения применительно к автотранспортному производству в условиях действия рыночной экономики.

Для правильной организации учета затрат и калькулирования себестоимости автомобильных перевозок необходимо рассмотреть транспортный процесс как систему взаимосвязанных конкретных технологических операций (бизнес-процессов) и подразделений, выполняющих их. Например, процесс доставки груза состоит из следующих основных технологических операций - погрузка, транспортировка до места назначения, разгрузка, а также ряда вспомогательных операций – оформление транспортной документации, контроль за техническим состоянием автомобиля, техническое обслуживание, ремонт, хранение автомобиля и др.

Исходя из этого, определяются основные виды производственной деятельности автотранспортного предприятия: основное, вспомогательное и обслуживающее производство; организация и управление производством. К основному производству относится выполнение различных видов грузовых и пассажирских перевозок, погрузочно - разгрузочные работы, транспортно – экспедиционные операции.

Вспомогательное производство состоит из производственных процессов, обеспечивающих техническую готовность подвижного состава работать на линии путем проведения технического обслуживания, диагностики и ремонта автотранспортных средств.

Обслуживающее производство объединяет производственные процессы, которые создают условия для нормальной работы предприятия и включает службу главного механика и подсобно-вспомогательных работ. Эти службы обеспечивают основное и вспомогательное производство энергоресурсами, занимаются обслуживанием и ремонтом оборудования и производственных зданий, осуществляют хранение автомобилей и контролируют их техническое состояние, организуют уборку помещений и территории.

Организация и управление производством включает функции, связанных с организацией автотранспортного производства и управлением производственными структурными подразделениями и предприятием в целом. Этот вид деятельности объединяет ряд служб предприятия - коммерческую, техническую, хозяйственную, экономическую, юридическую.

Исходя из организационной структуры автотранспортного предприятия и видов производственной деятельности устанавливаются места возникновения затрат, приведенные в таблице 1.

Таблица 1.

Места возникновения затрат на автотранспортном предприятии

Виды производственной деятельности	Место возникновения затрат
Основное производство	Автотранспортное средство(автомобиль, автобус, прицеп, полуприцеп),бригада автомобилей, автоколонна (автоотряд)
Вспомогательное производство	Зоны ежедневного, первого и второго технического обслуживания, диагностики, производственные участки (агрегатный, слесарно-механический, электротехнический, аккумуляторный, топливной аппаратуры, шиномонтажный и др.).
Обслуживающее производство	Участки и службы отдела главного механика (электро-, газо-, водоснабжение, вентиляция, связь, ремонт оборудования и инструментов, и т.п.).
Организация и управление производством	Службы предприятия -коммерческая, техническая, экономическая, хозяйственная.

Для эффективной организации системы учета затрат необходимо разработать документ «Положение по учету затрат по местам возникновения», в котором установить места возникновения затрат, номенклатуру статей расходов, их состав по элементам, вид и характер по отношению к производимой продукции или выполняемых услуг - прямые или косвенные, переменные и постоянные. Для эффективной организации учета необходимо установить по каждому месту возникновению затрат первичные документы, на основании которых формируются издержки этих подразделений, определить порядок их оформления и должностных лиц, ответственных за эти операции, формы сводных бухгалтерских регистров. Положение должно включать справочник «Шифры затрат», которые должны быть учтены при оформлении каждого первичного документа, что обеспечит правильное отнесение затрат по местам их возникновения, объектам калькуляции и статьям аналитического учета.

Выводы. Учет затрат автотранспортного предприятия по структурным подразделениям позволит руководству предприятия контролировать величину издержек по каждому месту возникновения затрат и оперативно принимать управленческие решения по эффективному управлению уровнем себестоимости автотранспортной продукции.

ДОКУМЕНТЫ И ОРГАНИЗАЦИЯ ДОКУМЕНТООБОРОТА В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЁТЕ

Ильненко А.И.

*студентка кафедры учёта, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
им. В.И. Вернадского*

научный руководитель: Кулякина Е.Л., ассистент кафедры учёта, анализа и аудита
alexandra.ilnenko@mail.ru

Введение. Одно из важнейших мест в системе бухгалтерского учета всех субъектов хозяйственной деятельности отводится эффективной организации документооборота, поскольку именно при помощи документов можно подтвердить факт совершения той или иной хозяйственной операции.

Регулярная работа с документацией оказывает прямое воздействие на качество работы управленческого персонала, а также их организацию и культуру труда. Исходя из этого можно сделать вывод, о том, что от того, насколько корректно ведется документация организации, зависит успех управления компанией.

Целью научного исследования является приобретение, углубление и закрепление знаний в области теоретических аспектов организации документооборота в бухгалтерском учёте. Для решения поставленной цели были выделены следующие задачи:

- изучить основные правила организации документооборота в организации;
- рассмотреть перечень лиц, ответственных за организацию документооборота;
- разработать ряд мероприятий для повышения качества процесса документирования совершаемых фактов хозяйственной деятельности.

Методика исследования основывается на методах наблюдения и сравнения, которые позволяют изучить процесс организации документооборота.

Результаты исследований. Неотъемлемой частью ведения бухгалтерского учета выступает организация документооборота, который определяет не только процесс движения документа от момента его создания до передачи в архив, но и также определяет скорость их движения. К основным правилам эффективной организации документооборота относятся:

- обеспечение оперативного прохождения документа с наименьшим затрачиванием на это времени;
- максимальное сокращение инстанций (отделов и ответственных лиц) через которые проходит данный документ (каждое перемещение документа должно быть только оправданным);
- использование схожих методик в процессе обработки и порядка прохождения документов;

Ответственность за организацию контроля проводимых операций, а также их последующую регистрацию в первичных документах несет руководитель компании.

Отдельную составляющую документооборота в организации составляют валютные и расчетные документы, финансовые и кредитные обязательства зафиксированные двумя лицами, имеющими право подписи на них согласно утвержденному руководителем организации перечню: первая подпись - лица, представляющего функцию общего руководства, вторая - лица, представляющего бухгалтерскую функцию в управлении организации. При отсутствии главного бухгалтера назначается контролер, руководителем организации, который имеет право второй подписи на документах.

В соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (утверждено приказом Министерства финансов РФ №34-н от 29.07.1998г.): «все хозяйственные операции обязаны оформляться оправдательными документами. Эти документы служат первичными учётными документами, на основании которой ведётся бухгалтерский учёт.»

Первичные документы признаются законными и имеют юридическую силу, в случае если они содержат следующие реквизиты:

- наименование документа; - место его составления и дата; - название организации, от которой составлен документ; содержание и количественное измерение хозяйственной операции (в денежном и натуральном выражении); - название должностей лиц, ответственных за осуществление и оформление хозяйственной операции; - личные подписи или другие знаки, которые идентифицируют личности людей, совершивших операцию.

В целях повышения качества организации процесса документооборота в компаниях нами были предложены следующие мероприятия:

- разработать и приказом руководителя утвердить налоговую политику, исходя из специфики деятельности организации, а также применяемой системы налогообложения;

- организовать корпоративную информационную систему, основной целью которой выступило бы своевременное предотвращение ошибок и неточностей, возникающих в процессе учета и оптимизации процесса документооборота;

- ряд входящих документов (счета-фактуры, товарно-транспортные накладные) запрашивать у контрагентов по электронной почте в целях минимизации времени на их поступление в организацию.

Выводы. Подводя итоги, можно сделать вывод, о том, что документ, как носитель информации, выступает в качестве неперемного элемента внутренней организации любого учреждения, предприятия, фирмы, обеспечивая взаимодействие не только с внешними пользователями данной информации, но и самих структурных подразделений, а также отделов в рамках одной организации. Правильно зафиксированная информация в первичных документах выступает основанием для принятия на их основе соответствующих управленческих решений, служит доказательством их исполнения и источником для дальнейшего обобщений, а также материалом для справочно-поисковой работы.

Документирование хозяйственных операций при ведении бухгалтерского учета считается обязательным, предписывается законом и актами государственного управления, в следствии этого оно является одним из действенных средств укрепления законности и контроля.

При этом установление того или иного порядка документооборота зависит от характера и особенностей хозяйственных операций и их учетного оформления, а также от структуры и специфики деятельности каждой конкретной организации.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПЕРЕХОДА НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Беликова В.В.¹, Терловая В.В.²

¹студентка гр.Э-б-о-154 Института экономики и управления КФУ

²доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления
КФУ

vika_belikova18_01_1998@mail.ru

Введение. Активный интерес к проблемам перехода Российской Федерации на Международные Стандарты Финансовой Отчетности (МСФО) обуславливается не только тем, что отчетность, сформированная в соответствии с международными стандартами, является одним из ключевых условий выхода на иностранные рынки и притока инвестиций в отечественную экономику, но и более высокой прозрачностью, объективностью и достоверностью финансовой отчетности в соответствии с МСФО.

Целью работы является изучение основных проблем и перспектив перехода нашей страны на МСФО. Задачами данного исследования являются изучение сущности МСФО, выявление основных проблем перехода на МСФО, а также рассмотрение перспектив перехода на МСФО.

Результаты исследования. Процесс реформирования бухгалтерского учета в Российской Федерации, становление системы его нормального регулирования является длительным, основная цель которого состоит в повышении качества бухгалтерской информации, а также обеспечение бесперебойного доступа к ней разным группам пользователей, сопоставляя национальную систему бухгалтерского учета с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности.

Выделяют такие направления в реформировании бухгалтерского учета:

- совершенствование нормативно-правового регулирования;
- разработка необходимого методического и квалифицированного кадрового обеспечения;
- формирование и усовершенствование нормативной базы;
- расширение международного сотрудничества.

Основополагающая задача реформирования – создавать оптимальные условия для выполнения функций, которые возложены на систему бухгалтерского учета. Кроме этого, следует обеспечить непротиворечивость российской системы учета и мировых стандартов. Немаловажен факт введения корректировки бухгалтерской отчетности на основании МСФО, пересмотр возможных способов оценки имущества, обязательств, создание механизма публичности в отношении бухгалтерской отчетности.

Основной элемент реформирования учета на основании МСФО – разработка новых, совершенствование ранее утвержденных стандартов бухгалтерского учета, которые позволят успешно применять их на практике. Также немаловажный элемент реформирования учета состоит в формировании системы квалифицированной аттестации бухгалтеров, аудиторов, в разработке и внедрении норм и правил профессиональной этики, контроле профессиональной деятельности специалистов бухгалтерского дела.

Следует обратить внимание, что невозможно перейти к принципам международных стандартов бухгалтерского учета, не осуществляя активное взаимодействие со специализированными международными организациями, а именно, с Комитетом по международным стандартам финансовой отчетности, Международной федерацией бухгалтеров, секцией по бухгалтерскому учету Комитета по торговле и развитию ООН, Организацией экономического сотрудничества и развития. Следует отметить, что немаловажную работу в данном направлении выполняет Институт профессиональных бухгалтеров России.

Необходимо отметить также, что применяя международные стандарты бухгалтерского учета, можно сократить сумму расходов организации, направленных на подготовку отчетности, и, соответственно, уменьшить долю привлеченного капитала.

На среднесрочную перспективу результатом реформирования бухгалтерского учета послужит увеличение притока инвестиций в Российскую Федерацию, так как инвесторы обретут возможность получения подробной и достоверной информации, необходимой для оценки возможных вложений. Таким образом снизятся риски инвестирования, следовательно, инвестиции станут более дешевыми.

Следует обратить внимание, что при внедрении МСФО можно последовательно устранить все недостатки, несоответствия в российской системе бухгалтерского учета, ориентируясь на запросы рыночной экономики. К тому же, при переходе к МСФО, управленческий персонал будет обеспечен информацией, которая позволит увеличить степень эффективности управления корпорациями, предоставит возможность выгодного сотрудничества с контрагентами и повысит прозрачность организаций.

Внедрение МСФО – это не разовое изменение всей системы учета и отчетности в Российской Федерации, данный переход должен осуществляться размеренно и целенаправленно. Суть этого процесса состоит в последовательном устранении недостатков и несоответствия российской системы бухгалтерского учета международным стандартам.

Можно сделать вывод, что при реформировании бухгалтерского учета на основании МСФО может быть усовершенствована сложившаяся внутренняя система управления организациями посредством применения единой методики учета и контроля хозяйственной деятельности организации. Это, в свою очередь, даст предпосылки повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов посредством роста надежности и прозрачности информации для заинтересованных пользователей и контрагентов.

Тем не менее, все же существуют некоторый ряд проблем применения МСФО:

1) Отсутствие качественного и доступного программного обеспечения для составления отчетности по МСФО.

2) Нехватка качественного преподавания (учебных центров) по МСФО. Особенно данная проблема актуальна для регионов России.

3) Недостаток квалифицированных кадров, как с позиции работодателей, так и с позиции компаний — заказчиков услуг по МСФО.

4) Менталитет российских бухгалтеров. Многие специалисты отмечают, что бухгалтерам трудно перестроить ведение бухгалтерского и налогового учета по жестко регламентированным нормам в соответствии с принципами МСФО.

5) Высокая стоимость обучения для получения международных сертификатов по МСФО.

б) Высокая стоимость услуг аудиторских и консалтинговых компаний.

Кроме того, в состав проблем также можно включить отрицательное отношение ряда руководителей компаний к переходу на МСФО, поскольку не желают отражать достоверную и объективную картину о деятельности организации в бухгалтерской и финансовой отчетности.

Следует сказать, что именно перевод учета на МСФО обеспечивает выход организаций на международные рынки, поэтому однозначно можно сказать, что будущее несомненно за международной отчетностью.

Выводы. Текущее экономическое положение неизбежно приводит к необходимости поиска новых, неосвоенных рынков сбыта. Не стоит ограничиваться только российскими границами. Уже не только крупные отечественные компании стремятся выйти на международный экономический рынок, поэтому вопрос приведения учета к международным стандартам для многих организаций остается и будет актуальным. Следует решить большое количество проблем, которые препятствуют сближению РСБУ и МСФО. В первую очередь инициатива и главенствующая роль в решении существенных проблем должна отводиться контролирующим государственным органам.

ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕСТЬЯНСКИХ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ

Беликова В.В.

*студентка 4 курса кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления
КФУ*

научный руководитель: к.э.н., доцент Короткова О.В.
vika_belikova18_01_1998@mail.ru

Введение. За годы аграрных реформ сектор фермерского предпринимательства стал неотъемлемой частью многоукладного сельского хозяйства России. Наблюдается устойчивая тенденция роста сельскохозяйственной продукции, произведенной в фермерском секторе. Крестьянские (фермерские) хозяйства не только выполняют производственные функции, но и помогают в решении социальных проблем: обеспечении занятости жителей села, повышении их доходов, сохранении сельского образа жизни.

В данный момент причины бедственного положения фермеров, да и всего агропромышленного сектора, лежат вне сферы права. Нуждается в усовершенствовании и налоговая система, которая в настоящее время не позволяет фермерам использовать все имеющиеся у них ресурсы. Как ни странно, но в налоговом законодательстве установлено, что, если фермер занимается только, допустим, растениеводством или животноводством, он платит лишь земельный налог, но, если он начнет перерабатывать произведенную им продукцию или прибегнет к иной деятельности для получения средств на развитие своего хозяйства, он будет облагаться дополнительными налогами. Не стимулирует налоговое законодательство и инвестиций в сельскохозяйственное производство, которые, кстати, во многих государствах освобождаются от налогообложения.

В этих условиях выходит на первый план научная организация планирования, учета, контроля и анализа использования ресурсов фермерского хозяйства, а также поиска неиспользованных резервов для повышения финансового результата.

Методика исследований базируется на методах анализа, систематизации, изучения и обобщения передового опыта отечественных и зарубежных ученых в данной предметной области.

Целью работы является изучение особенностей информационного обеспечения анализа хозяйственной деятельности крестьянских фермерских хозяйств.

Результаты исследования. Как известно к информационному обеспечению анализа хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства предъявляются требования полноты, достоверности, своевременности и другие качественные характеристики. Фермерские хозяйства не являются исключением относительно процедур подготовки информации в системе финансового, управленческого, налогового и статистического учета для системы управления. Отличительной особенностью является то, что в фермерских хозяйствах, как правило, учет ведется по упрощенной системе и отчетность составляется сокращенная. В этих условиях на первый план выходит концепция полной автоматизации всех учетных процедур финансово-хозяйственной деятельности.

Процесс формирования системы информационного обеспечения крестьянских (фермерских) хозяйств должен включать несколько этапов. Начальным этапом формирования системы информационного обеспечения фермерского предпринимательства является организация бухгалтерского учета с применением компьютеризации, включающая становление материально-технической базы (компьютеры, телекоммуникации) и необходимых программных продуктов. Особую роль на данном этапе информационного обеспечения крестьянских (фермерских) хозяйств играет развитие и совершенствование работы информационно-консультационных служб.

Основополагающей концепцией в проектировании информационных систем является построение совокупности логической модели предметной области, применяя определенные

методы анализа. Такие методы анализа дают возможность операторам системы фермерских хозяйств, разработчикам, получать ясную картину проекта, а также обеспечивают естественный переход к модели будущей ИС.

Развивая логическую модель предметной области фермерского хозяйства, последовательно превращая ее в модель целевой ИС, удастся построить новую, реорганизованную, автоматизированную деятельность организации.

Применяя математические методы моделирования, проектируя ИС, можно определить, насколько актуальны и продуктивны создаваемые модели, которые влияют не только на уровень корректности и достаточности формируемых требований к ИС, а также удачно организовывать моделируемую деятельность хозяйства, используя систему. Как отмечали ранее, главной задачей проектируемой ИС являются возможности оператора смоделировать работу хозяйства, то есть, принятие тех или иных решений в отношении того или иного шага в работе предприятия.

По отношению к проектируемой информационной системе управления, отдают предпочтение математической системе, которой характерны такие взаимосвязанные элементы - модель структуры данных, модель функционального элемента, модель разграничения прав доступа.

Применяя модель структуры данных, можно получить доступ ко всей информации, которая характеризует область деятельности фермерского хозяйства, за счет которой отражена взаимосвязь информационных объектов, интерфейс отображения, предоставления информации, способы ее обработки для успешного проведения анализа.

Модель функционального элемента – основной инструмент, который создает на своей структуре входные данные модели поведения, состояние системы, способы перехода между ними, принимая во внимание временные показатели.

Модель по ограничению прав доступа пользователей обеспечивает надёжный уровень безопасности для информационной системы, управление доступом к информационным объектам, принимая во внимание элементы первых двух моделей.

Особенностью построения информационного обеспечения фермерского предпринимательства в нашей стране является совпадение во временном промежутке двух рассмотренных выше этапов: компьютеризации и инфраструктурного обеспечения. В связи с тем, что данные этапы развиваются параллельно, становление инфраструктуры информационного обеспечения тормозится отсутствием необходимой компьютерной грамотности у фермеров.

Вывод. Исследования показали, что проблематика, которая заключается в своевременном и качественном информационном обеспечении фермерских хозяйств, конкурентоспособность которых уменьшилась по причине малых масштабов производственной деятельности, из-за необходимости совмещать в лице фермера множество обязанностей, при недостаточности связей знаний с этими положения, набирает популярности. По нашему мнению в современных экономических условиях приоритетным направлением государственной политики в области развития малых форм предпринимательства АПК должна стать их подготовка в области применения информационных технологий, а также финансовая поддержка проектирования информационных систем планирования, учета, контроля и анализа хозяйственной деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств.

Информационное обеспечение крестьянских (фермерских) хозяйств должно развиваться последовательно и состоять из следующих этапов: внедрение современных информационных систем и технологий, адаптированных под особенности деятельности фермерских хозяйств, повышение квалификации фермеров, создание технической системной базы, и – в перспективе – формирование единого информационного пространства агробизнеса.

ПОНЯТИЕ ЛИКВИДНОСТИ И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Муратова С.С.¹, Терловая В.И.²

¹студентка гр.Э-б-о-154 Института экономики и управления КФУ

²доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
safure.muratova@bk.ru

Введение. Ликвидность баланса – это степень покрытия обязательств предприятия активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность предприятия. Основным признаком ликвидности – формальное превышение стоимости оборотных активов над краткосрочными пассивами. И чем больше это превышение, тем более благоприятное финансовое состояние имеет предприятие с позиции ликвидности. Актуальность определения ликвидности баланса приобретает особое значение в условиях экономической нестабильности, а также при ликвидации предприятия вследствие его банкротства. Здесь встает вопрос: достаточно ли у предприятия средств для покрытия его задолженности. Такая же проблема возникает, когда необходимо определить, достаточно ли у предприятия средств для расчетов с кредиторами, т.е. способность ликвидировать (погасить) задолженность имеющимися средствами. В данном случае, говоря о ликвидности, имеется в виду наличие у предприятия оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств.

Целью работы является раскрытие понятия ликвидности, рассмотрение ее видов, определение значения ликвидности для оценки финансовой устойчивости и платежеспособности организации.

Результаты исследования. В отечественной практике рассматриваются три вида ликвидности баланса.

Первым видом является ликвидность активов. Это способность актива трансформироваться в денежные средства. Высокая степень ликвидности актива зависит от количества времени, которое необходимо затратить на реализацию активов. Чем меньше требуется времени, тем выше ликвидность.

Вторым видом, является ликвидность оборотных активов, которая характеризуется наличием оборотных средств, с помощью которых можно погасить краткосрочную задолженность.

Третьим видом выступает ликвидность баланса, которая представляет собой степень покрытия долгов организации ее активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения платежных обязательств.

В российском бухгалтерском балансе активы предприятия расположены в порядке убывания ликвидности. Их можно разделить на следующие группы:

- A1. Высоколиквидные активы- денежные средства;
- A2. Быстрореализуемые активы- краткосрочная дебиторская задолженность;
- A3. Медленно реализуемые активы – запасы и прочие оборотные активы;
- A4. Труднореализуемые активы - внеоборотные активы предприятия.

Пассивы баланса группируются в зависимости от сроков погашения обязательств следующим образом:

- П1. Наиболее срочные обязательства, это привлеченные средства, к которым относится текущая кредиторская задолженность;
- П2. Среднесрочные обязательства - краткосрочные кредиты и займы;
- П3. Долгосрочные обязательства
- П4. Постоянные пассивы - собственный капитал организации.

В практике финансового анализа существует три основных показателя ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности, отражает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт оборотных активов. Чем показатель больше, тем лучше платежеспособность предприятия. Нормативное его значение: 2- 2,5.

Коэффициент быстрой ликвидности— отражает способность компании погашать свои текущие обязательства в случае возникновения сложностей с реализацией запасов. Нормативное значение: 1,0.

Коэффициент абсолютной ликвидности — финансовый коэффициент, равный отношению денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочным обязательствам. Нормативное значение: 0,2.

Большое значение имеет определение еще двух коэффициентов.

Коэффициента обеспеченности собственными средствами, который показывает, насколько достаточно собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости. Значение данного коэффициента должно быть больше или равно 0,1.

Коэффициент маневренности функционального капитала, который отражает, какая часть функционирующего капитала заключена в запасах. Если этот показатель уменьшается, то это является положительным фактом.

Предприятие считается ликвидным при условии, что высоколиквидные активы больше чем наиболее срочные обязательства, быстрореализуемые активы превышают среднесрочные обязательства, медленно реализуемые активы больше долгосрочных обязательств, а труднореализуемые активы ниже чем постоянные пассивы. В ходе анализа ликвидности баланса каждый из рассмотренных коэффициентов ликвидности рассчитывается на начало и конец отчетного периода. Если фактическое значение коэффициента не соответствует нормальному ограничению, то оценить его можно по динамике (увеличение или снижение значения).

Основными причинами низкой ликвидности баланса организаций является дефицит собственных оборотных средств, рост дебиторской и кредиторской задолженности; низкое качество маркетинговой политики, слабая договорная система между производителем (продавцом) и покупателями. Другим фактором, влияющим на ликвидность предприятия, являются сезонность, которая выражается в реализации продукции (товаров) согласно потребностям людей в определенный период. Особого внимания требует вопрос инвестиций за счет будущих денежных потоков, этот фактор говорит о том, что организация с целью стремительного извлечения средств прибегает к предоплате со стороны покупателей и заказчиков взамен на оказание услуг, отгрузки продукции и товаров в течении длительного периода времени. Следует отметить, что в большинстве случаев достижение высокой ликвидности противоречит обеспечению более высокой прибыльности. Наиболее рациональная политика состоит в обеспечении оптимального сочетания ликвидности и прибыльности предприятия.

Значительным условием, оказывающим влияние на оздоровление финансового положения организации является снижение дебиторской задолженности. Это, в свою очередь, требует ежедневного контроля задолженности по каждому дебитору, выявление неплатежеспособных потребителей, изменение характера и условий расчетов, введение дополнительных санкции и пр.

Выводы. Задача определения оптимального уровня ликвидности имеет большое значение, поскольку, с одной стороны, недостаточная ликвидность активов может привести как к неплатежеспособности, так и к возможному банкротству, а с другой стороны, избыток ликвидности может привести к снижению рентабельности работы предприятия. В связи с этим современная практика требует все более совершенных процедур проведения анализа и диагностики состояния ликвидности баланса организации.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СНИЖЕНИЕ МАТЕРИАЛОЕМКОСТИ ПРОДУКЦИИ

Полякова Е.А.¹, Ежакова Н.В.²

¹студентка кафедры учёта, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

²научный руководитель: доцент кафедры учёта, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
kate12_2010@mail.ru

Введение. Учет и анализ использования материально-производственных запасов (МПЗ) включают в себя аспекты формирования первоначальной стоимости, выбор способа оценки при списании, вопросы исследования эффективности расходования. Все имеющиеся на предприятии МПЗ постепенно вовлекаются в процесс производства и трансформируются в себестоимость. Таким образом материальные ресурсы полностью переносят свою стоимость на себестоимость производимой продукции (работ, услуг).

Цель исследования: изучение сущности и значения материалоемкости продукции для производственного предприятия, а также факторов, влияющих на ее снижение.

Тема исследования является актуальной, поскольку любой финансово-хозяйственный процесс на предприятии в большой степени зависит от состояния и полного обеспечения его материальными ресурсами.

Для стабильной, ритмичной работы предприятия создают запасы материалов. В отличие от основных средств, необоснованный рост запасов не увеличивает производственный потенциал, а скорее говорит о неэффективном управлении материальными ресурсами.

Запасы – это своего рода “застывшие” деньги, временно изъятые из оборота. Поэтому одна из основных задач управления материальными ресурсами – это обоснованная минимизация запасов.

Результаты исследования. Размер материальных ресурсов в значительной степени определяется объемом и структурой производственного процесса предприятия. Поддержание оптимальной пропорции между величиной производственного процесса и размерами материальных ресурсов — одна из важных задач развития современных производственных предприятий.

Таким образом, стоит отметить, что бесперебойную работу организации обеспечивает полное наличие материальных ресурсов: сырье, материалы, топливо и энергетические ресурсы. Предпосылкой эффективного использования материальных ресурсов, согласно бухгалтерского учета, является их правильная классификация и оценка.

Стоит отметить, что материалоемкость всегда была основным вопросом в развитии конкурентоспособности предприятия, т.к. экономия сырья и материалов позволяет снижать себестоимость производимой продукции.

Материальные запасы играют основную роль в производстве и их эффективное использование обеспечивает прибыль предприятия. Снижение материалоемкости продукции является одним из главных направлений повышения эффективности в промышленности и строительстве, так как затраты на сырье и материалы составляют более половины стоимости продукции этих отраслей.

На каждом предприятии существуют свои резервы снижения материалоемкости. Обычно эти резервы связаны с внедрением новых ресурсосберегающих технологий, заменой дорогостоящих материалов дешевыми, но не в ущерб качеству готовой продукции, т.к. это может повлиять на снижение спроса на нее.

С целью оценки эффективности использования материально-производственных запасов применяют множество различных показателей, в числе которых можно отметить следующие показатели (табл. 1).

Таблица 1.

Показатели эффективного использования МПЗ

Показатель	Характеристика
1.Материалоотдача	показатель, который определяется делением стоимости произведенной продукции на сумму материальных затрат. Характеризует отдачу материалов, т.е. отражает, сколько произведено продукции с 1 рубля потребленных материальных ресурсов.
2.Материалоемкость	показатель, обратный показателю материалоотдачи, рассчитываемый посредством деления суммы материальных затрат на стоимость произведенной продукции.
3.Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции	частное от деления суммы материальных затрат к полной себестоимости произведенной продукции. Динамика этого показателя характеризует изменение во времени материалоемкости продукции.
4.Коэффициент материальных затрат	отношение фактической суммы материальных затрат к плановой. Данный коэффициент позволяет сделать выводы о том, насколько экономно расходуются материалы в процессе производства.

Помимо данных обобщающих показателей существуют и частные показатели эффективности использования материалов, позволяющие оценивать расход каждого вида сырья. Посредством анализа обобщающих и частных показателей можно сделать выводы об эффективности использования МПЗ и скорректировать политику в области управления материальными ресурсами.

Снижение материалоемкости продукции является важным направлением повышения экономической эффективности производства, поскольку экономное расходование топливно-энергетических и материальных ресурсов обеспечивает непрерывный рост объема производства и снижение себестоимости продукции.

Основными факторами снижения материалоемкости продукции и экономии материальных ресурсов в условиях реализации комплексного подхода к решению этой задачи являются:

- снижение удельных норм расхода материалов на изготовление единицы продукции;
- снижение уровня запасов товарно-материальных ценностей;
- сокращение технологических отходов и потерь;
- внедрение экономичных видов материалов и максимальное использование отходов.

Важным направлением снижения материалоемкости продукции является совершенствование техники и технологии обработки материалов, внедрение прогрессивных технологий, максимально экономящих материалы.

Выводы. В результате проведенного исследования можно сделать вывод о том, что задачи управления материальными ресурсами сводятся к необходимости проведения анализа материально-технического снабжения и обеспеченности материальными ресурсами, а также анализа эффективности использования материальных ресурсов, в результате чего могут быть выявлены резервы роста эффективности использования и качества управления МПЗ. Материалоемкость, как важный экономический показатель, выявляет особенности технологических процессов производства, позволяет выявить резервы снижения затрат на энергетические ресурсы, сырье и материалы, направляет усилия на совершенствование процесса производства, экономию затрат.

Таким образом, вопрос снижения материалоемкости продукции является немаловажным моментом, поскольку в большинстве случаев на материальные затраты приходится наибольший удельный вес в структуре себестоимости.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ООО «РИНАКО-ТОРГ»

Русяева И.Д.,¹ Терловая В.И.²

¹студентка гр.Э-б-з-146 Института экономики и управления КФУ

²доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

Введение. Актуальность исследования заключается в том, что рациональная организация процессов формирования и использования оборотных средств предприятия является основой его развития и обеспечения бесперебойного функционирования хозяйствующего субъекта. Экономический анализ эффективности использования оборотных средств проводится, в основном, для управленческих потребностей, в первую очередь для потребностей внутреннего управления. Анализ эффективности использования оборотных средств выполнен на базе предприятия ООО «Ринако-Торг», основным видом деятельности которого является оптовая и розничная торговля товарами продовольственного назначения, пищевыми продуктами и напитками. Анализ проведен за 2016 и 2017 годы, информационной базой анализа послужили данные финансовой отчетности: Бухгалтерский баланс и Отчет о финансовых результатах. Результаты анализа эффективности использования оборотных активов приведены в таблице 1.

Таблица 1

Показатели эффективности использования оборотных активов

ООО «Ринако-Торг» за 2016-2017 г.г.

Показатели	2017 год	2016 год	Отклонение (+/-)	
			Абсол.	Отн.,%
Выручка, тыс. руб.	174385	151976	22409	14,7
Чистая прибыль, тыс. руб.	3781,0	3540,0	241,0	6,8
Среднегодовая стоимость активов, руб.	48053	40610	7443	18,3
Среднегодовая стоимость оборотных активов, руб.	31301	22317	8984	40,2
Удельный вес оборотных активов, %	65,1	54,9	10,2	18,6
Среднегодовая стоимость запасов, руб.	14015	11860	2155	18,2
Удельный вес запасов в оборотных активах, %	44,8	53,1	- 8,3	-15,7
Среднегодовая величина дебиторской задолженности, руб.	9618	3534	6084	172,2
Удельный вес дебиторской задолженности в оборотных активах, %	30,7	15,8	14,9	94,3
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, кол. оборотов.	5,6	6,8	-1,2	- 17,8

Продолжительность оборота оборотных средств, дни	65,1	53,7	11,4	21,2
Коэффициент оборачиваемости запасов, кол. оборотов.	12,4	12,8	-0,4	-3,2
Продолжительность одного оборота, дни	29,4	28,5	0,9	3,1
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, кол. оборотов.	18,1	43,0	-24,9	57,9
Продолжительность одного оборота, дни	20,2	8,5	11,7	137,6
Рентабельность оборотных средств, %	12,1	15,9	-3,8	-23,9
Рентабельность запасов, %	27,0	29,8	-2,8	-9,4

Результаты анализа показали, что общая сумма активов ООО «Ринако-Торг» в 2017г. увеличилась за анализируемый период на 7443,0 тыс. руб. или на 18,3% и составила 48053,0 тыс. руб. Аналогичная тенденция наблюдается и относительно стоимости оборотных активов, стоимость которых в 2017г. составила 31301,0 тыс. руб. против 22317,0 тыс. руб. в 2016г. (рост на 40,2%). Удельный вес оборотных активов в составе активов предприятия в 2017г. составил 65,1% против 54,9% в 2016г. Значительно увеличилась в 2017г. среднегодовая величина запасов, так в 2016г. она составила 11860,0 тыс. руб., а в 2017г – 14015 тыс. руб., увеличение на 18,2%. Однако. при росте запасов отмечается снижение их удельного веса в общей структуре оборотных активов с 53,5% в 2016г. до 44,8% в 2017г. Особое внимание следует уделить резкому росту величины дебиторской задолженности, так, в 2016г. она составила 3534,0 тыс. руб., а в 2017г возросла на 6084 тыс. руб. или на 172,2% и составила 9618,0 тыс. руб.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется, прежде всего, их оборачиваемостью, то есть длительностью оборота и числом оборотов. Оборачиваемостью средств – это продолжительность прохождений средствами отдельных стадий производства и обращения. Анализ оборачиваемости оборотного капитала показал, что в 2016 г. оборотные средства предприятия сделали 6,8 оборота, а в 2017 г.- 5,6 оборотов, соответственно. период оборота в 2016г составил 53,7 дня, а в 2107г он возрос на 21,2% и составил 65,1 дня, такая отрицательна динамика обусловлена тем, что в 2017г. выручка предприятия возросла на 14,7 % при экономически необоснованном значительном росте оборотных активов на 40,2%. Такое соотношение темпов роста выручки и оборотного капитала и обусловило снижение оборачиваемости запасов, так, в 2016 г. запасы обернулись в процессе хозяйственной деятельности организации 12,8 раз, а в 2017 г.- 12,4 раз и . соответственно, период оборота увеличился с 28,5 дней в 2016г. до 29,4 дня в 2017г. Значительный рост дебиторской задолженности на 172,2% обусловил резкое снижение ее оборачиваемости, в 2016г. дебиторы 43раза погашали свою задолженность, в 2017г. – 18 раз. С момента возникновения дебиторской задолженности до момента ее погашения в 12016г. проходило 8 дней, а в 2017г – 20 дней.

В результате анализа выявлено значительное падение уровня рентабельности оборотных активов. В 2016г. каждый рубль оборотных активов приносил 15,9 коп. чистой прибыли, а в 2017г. рентабельность упала на 23,9% и составила 12,1 коп. Аналогичная динамика наблюдается и относительно показателя рентабельности запасов. Так, в 2016г.она была равна 29,8 коп., а в 2017г. упала на 9,4% и составила 27 коп. Такое снижение эффективности использования оборотных средств объясняется тем, что при росте активов на 40,2% чистая прибыль предприятия возросла только на 6,8%.

В целом по результатам проведенного анализа можно сделать следующий вывод. ООО «Ринако-Торг» в 2017 г. снизило уровень эффективности использования своего оборотного капитала в связи с тем, что значительно увеличило не только стоимость всех своих активов, но и оборотных средств при этом не получило соответствующего роста основных финансовых показателей – выручки и чистой прибыли. В такой ситуации руководству предприятия прежде всего необходимо провести тщательный анализ состава оборотных средств, выявить неиспользуемые запасы и нереализуемые товары и списать их с баланса, также принять меры по снижению дебиторской задолженности.

Выводы. Оборотные средства являются одной из составных частей имущества предприятия. Состояние и эффективность их использования - одно из главных условий успешной деятельности предприятия. Высокая инфляция, неплатежи и другие кризисные явления вынуждают предприятия изменять свою политику по отношению к оборотным средствам, искать новые источники пополнения, изучать проблему эффективности их использования. Для эффективной деятельности предприятия, как сферы производства, так и сферы обращения необходимы модели управления оборотными средствами, обеспечивающие принятие экономически обоснованных решений, повышающих финансовую результативность и формирующих основу стабильной работы.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА И УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Муляр А.С.¹, Ежакова Н.В.²

¹студент кафедры учёта, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
²научный руководитель, доцент кафедры учёта, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
mulyar.1997@mail.ru

Введение. Подавляющее большинство российских предприятий серьезно рискуют, сталкиваясь с проблемой неплатежеспособности и ненадежности своих партнеров. В связи с ростом дебиторской задолженности появляется острая нехватка оборотных средств, и это постоянно ставит под угрозу платежеспособность уже самой компании. Все фирмы стремятся к продаже своих товаров или услуг на условиях мгновенной оплаты, однако им часто приходится соглашаться на отсрочку платежей. Успешно вести бизнес и не предоставлять коммерческие кредиты практически нереально в силу ряда объективных причин: высокой конкуренции, недостатка денежных средств и ряда иных причин. Несмотря на это, предприятие должно стремиться понижать уровень дебиторской задолженности и увеличивать ее оборачиваемость, чтобы обезопасить себя от потери ликвидности.

Целью работы является рассмотрение сущности дебиторской задолженности, факторов, которые будут влиять на ее размер, а также рассмотрение политики управления дебиторской задолженностью и методы борьбы с ее ростом.

Результаты исследований. Дебиторская задолженность – это сумма долгов, которые причитаются предприятию, от физических или юридических лиц в результате хозяйственных взаимоотношений с ними. Как правило, долги образуются от продаж в кредит.

В бухгалтерском учете под дебиторской задолженностью обычно понимаются имущественные права, которые представляют собой один из объектов гражданских прав.

Дебиторскую задолженность мы можем рассматривать в трех смыслах: во-первых, как часть уже проданной, но еще не оплаченной продукции, во-вторых, как средство ликвидации кредиторской задолженности, и в-третьих, как один из элементов оборотных активов, которые финансируются за счет собственных либо заемных средств. Как следствие, дебиторская задолженность является частью оборотного капитала любой организации.

Размер дебиторской задолженности может непрерывно варьироваться, на что могут оказать значительное влияние следующие факторы, которые рассмотрим на рис.1:

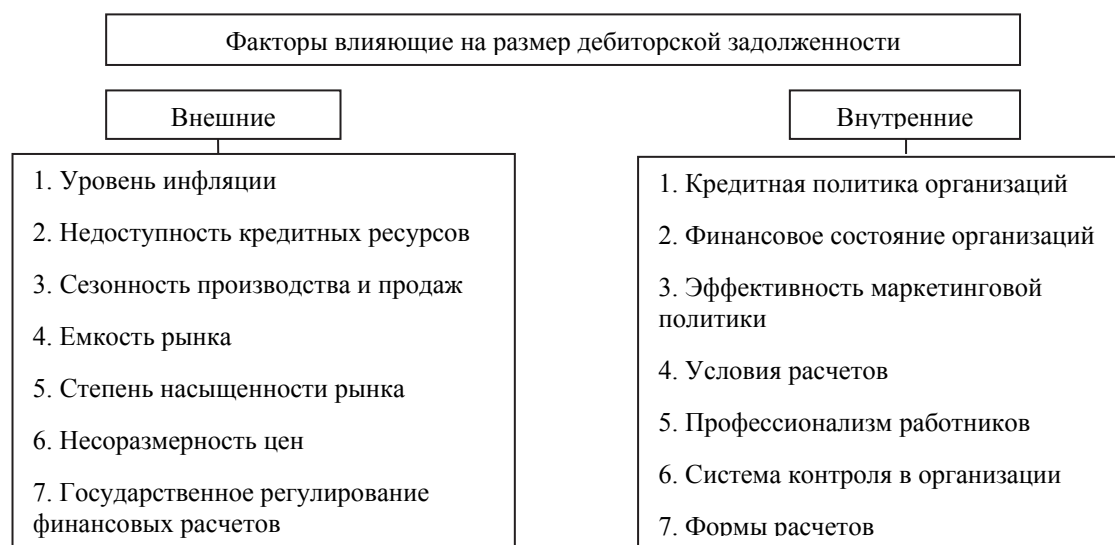


Рис 1. Факторы, влияющие на размер дебиторской задолженности

Как видно на рис. 1, на дебиторскую задолженность влияет целый ряд факторов, как внутренних, так и внешних. Основными внешними факторами будут являться уровень инфляции в стране, емкость и насыщенность рынка, а так же цены и покупательская способность клиентов.

Внутренние факторы не столь глобальны, однако не менее значимы. Наибольшее внутреннее влияние на размеры и динамику дебиторской задолженности в организации будут оказывать выбранная кредитная политика организации, ее финансовое состояние, а так же такой фактор, как политика ее взыскания с клиентов.

Исходя из выше сказанного, дебиторская задолженность показывает нам о невозможности своевременной оплаты клиентами своих обязательств.

Проблема неоплаты достаточно актуальна не только для России, но и для большинства зарубежных стран. Однако есть одно очень важное различие. Оно состоит в том, что за рубежом давно существуют уже отработанные методы управления дебиторской задолженностью, в то же время для российских предприятий, в большинстве случаев, характерно неэффективное планирование требуемой величины оборотных средств, в том числе дебиторской задолженности, и, как следствие этого, нерациональное их использование. Это еще раз подчеркивает необходимость и важность управления дебиторской задолженностью на предприятиях.

В связи со сложившимися обстоятельствами руководителям хозяйствующих субъектов, финансовым менеджерам и бухгалтерам приходится решать некоторые задачи, связанные с контролем роста дебиторской задолженности, в частности такие как:

- выбор необходимых условий продаж, которые будут обеспечивать гарантированное поступление денежных средств;
- снижение допустимого уровня дебиторской задолженности;
- установление определенных скидок или надбавок для всех групп покупателей;
- оценка упущенной выгоды от неиспользования средств, которые в свое время были заморожены в дебиторской задолженности;
- ускорение взыскания долгов;
- создание резерва по сомнительным долгам по текущей дебиторской задолженности, что должно будет обеспечить ее отражение в балансе с учетом ее реальной оценки.

Данные задачи решает политика управления дебиторской задолженностью. Она, как часть всей политики управления оборотными средствами, заключается в оптимизации

общего размера долгов и обеспечении своевременного их взыскания. Целью управления дебиторской задолженностью допустимо считать оптимизацию ее величины, так как на предприятие будет отрицательно влиять как увеличение размера задолженности, так и резкое ее уменьшение.

Таким образом, с одной стороны, получение платежей от должников зачастую является весомым источником поступления средств на предприятие, и резкое снижение дебиторской задолженности может служить негативным сигналом, который свидетельствует о снижении объемов реализации (потеря покупателей продукции или сокращении продаж в кредит). С другой стороны, ни одно предприятие не заинтересовано в росте дебиторской задолженности, так как она представляет собой отвлечение и заморозку денежных средств из оборота и, как следствие, будет возрастать необходимость в привлечении дополнительных средств и ресурсов для своевременной оплаты своих обязательств.

Выводы. Наличие дебиторской задолженности – это одна из самых, если не самая актуальная проблема субъектов хозяйствования развивающейся рыночной экономики. Дебиторская задолженность относится к высоколиквидным активам предприятия, которые обладают повышенным риском. Средства, которые составляют дебиторскую задолженность организации, не принимают участия в хозяйственном обороте, что, несомненно, является серьезным минусом для финансового состояния организации. Увеличение объема дебиторской задолженности способно привести к финансовому краху субъекта хозяйства, поэтому каждому предприятию обязательно нужно строго контролировать ее размеры.

ПРОЦЕСС ПРОИЗВОДСТВА И ОСОБЕННОСТИ ЕГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Алиев С.Э.

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

научный руководитель: Кулякина Е.Л., ассистент кафедры учёта, анализа и аудита

SulemanAliev@mail.ru

Введение. Производство продукции, работ и услуг тесно взаимосвязано с определенными затратами или издержками. Все затраты организации на производство и реализацию продукции, выраженные в денежной форме, образует себестоимость продукции. Процесс производства является наиболее важной стадией кругооборота средств организации. В ходе этого процесса организация, расходуя находящиеся в ее распоряжении ресурсы, формирует себестоимость готовой продукции, которую она изготовила, что, в конечном счете, при прочих равных условиях определяет финансовый результат его работы.

Организуя учет процесса производства, организация в зависимости от специфики производственно-эксплуатационной деятельности, сама определяет, какие счета включить в рабочий план счетов, а от использования каких стоит отказаться.

Целью исследования является изучение всех особенностей и аспектов ведения учета процесса производства.

В рамках достижения поставленной цели были выделены следующие **задачи**:

- рассмотреть основные счета учета затрат на производство продукции;
- изучить назначение прямых и косвенных затрат при изготовлении продукции;
- раскрыть применяемые способы учета затрат в российских организациях.

Методика исследования базируется на общенаучных методах наблюдения и анализа, которые позволяют изучить и проанализировать процесс производства и отражения данных операций в учете компании.

Результаты исследований. Учет производства ведется на счетах 20 «Основное производство», 21 «Полуфабрикаты собственного производства», 23 «Вспомогательные

производства», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 28 «Брак в производстве» и 29 «Обслуживающие производства и хозяйства». Также используют счет 97 «Расходы будущих периодов», для затрат, произведенных организацией в предшествующем и/или отчетном периодах, но подлежащие включению в себестоимость продукции (работ, услуг) в последующие периоды деятельности организации.

Для формирования себестоимости производимой продукции, выполняемых работ или оказываемых услуг применяют активные калькуляционные счета: 20 «Основное производство» и 23 «Вспомогательные производства».

При производстве продукции выделяют 2 группы затрат прямые и косвенные. В системе финансового учета прямые затраты играют роль особо важную при оценке запасов незавершенного производства и готовой продукции, а также для определения показателей, используемых для исчисления себестоимости выпущенной из производства продукции. А отражение косвенных затрат в калькуляционном в разрезе дает возможность обеспечить формирование информации, необходимой для определения полной производственной себестоимости продукции, либо неполной (сокращенной) производственной себестоимости.

Завершающей стадией производственного процесса является сводный учет затрат на производство продукции, работ, услуг и расчет их фактической себестоимости, в результате которого ведется обобщение затрат по видам продукции или ее однородным группам по экономическим элементам затрат и статьям калькуляции в разрезе производственных подразделений и в целом по организации. Сводный учет затрат на производство при применении журнально-ордерной формы учета ведется в журнале-ордере №10.

Сводный учет затрат может осуществляться двумя способами: бесполуфабрикатным и полуфабрикатным. Бесполуфабрикатный вариант основан на определении затрат при выпуске продукции отдельно по цехам. При полуфабрикатном варианте сводного учета производственных затрат передача полуфабрикатов собственного производства из одного цеха в другой отражается в учете по фактической, плановой или нормативной себестоимости.

Выводы. Таким образом, процесс производства является важнейшей стадией кругооборота средств организации. Для улучшения и повышения эффективности учета производственного процесса следует применять автоматизированные программы ведения бухгалтерского учета, такие как программы «1С». Это позволит ускорить сам процесс регистрации операций и снизить частоту совершения ошибок при подсчете итогов, если, конечно, было все правильно заполнено до момента подсчета.

УЧЕТ ВНЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Баталов Р.П.

студент кафедры учёта, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: Кулякина Е.Л., ассистент кафедры учёта, анализа и аудита
rudem_batalov@mail.ru

Введение. Для осуществления управления деятельностью организации, руководству компании, необходимо иметь информацию о наличии средств труда и эффективности их использования. Источником такой информации служат данные бухгалтерского учета. На основе учетной информации можно прогнозировать и идентифицировать резервы для повышения эффективности внеоборотных активов, которые призваны обеспечивать деятельность организации на протяжении длительного периода времени. В свою очередь данная предпосылка обусловила актуальность, цель и задачи научного исследования.

Целью научного исследования является рассмотрение понятия и классификации внеоборотных активов организации, а также особенностей их учета.

Методика исследования базируется на общенаучных методах наблюдения, анализа и сравнения, которые позволяют изучить и проанализировать учет внеоборотных активов.

Результаты исследований. Внеоборотные активы - собственные средства организации, изъятые из хозяйственного оборота, но отражаемые в первом разделе бухгалтерского баланса. Они включают в себя основные средства, нематериальные активы, оборудование к установке, вложения во внеоборотные активы и некоторые другие виды активов.

Кроме того, учет внеоборотных активов в рамках процесса управления предоставляет важную информацию, которая позволяет отслеживать безопасность основных средств, правильность их использования, осуществлять планирование их приобретения, модернизацию или обновление, оптимизацию возможностей, имеющихся в компании, и исключать субъективность при принятии решений.

Внеоборотные активы образуются, как правило, за счет средств учредителей (акционеров). Прирастание основного капитала может идти также, в частности, и за счет заемных средств. К тому же имущество, уже находящееся в собственности компании, может выступать залогом под последующие заимствования. Основной целью формирования внеоборотных активов организации является выявление и удовлетворение потребности в отдельных их видах для обеспечения производственного (торгового) процесса. Вопросы учета внеоборотных активов рассмотрены в большом количестве нормативно-правовых актов, регулирующих ведение бухгалтерского учета в России. К таким нормативно-правовым актам относятся Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»; Положения по бухгалтерскому учету, Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденные Приказом Минфина России от 20.07.1998 № 33н (ред. от 24.12.2010); План счетов и Инструкция по применению плана счетов бухгалтерского учета и т.д. Учет внеоборотных активов также устанавливается законодательством Российской Федерации, федеральными и отраслевыми стандартами. Перечень законодательных актов и нормативных документов, которые могут применяться в ходе учета внеоборотных активов, может быть расширен, исходя из форм собственности организации, специфики его деятельности и его масштабов.

Основными видами оценок внеоборотных активов является первоначальная, остаточная и восстановительная стоимости.

Все внеоборотные активы принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости, которая для основных средств, нематериальных активов и долгосрочных финансовых вложений зависит от источника поступления - приобретения за плату, внесения в счет вклада в уставный капитал, безвозмездного получения, создания собственными силами или силами подрядчика (последнее не применимо к финансовым вложениям). Объекты основных средств и нематериальных активов отражаются в бухгалтерском балансе по остаточной стоимости, которая определяется как разница между первоначальной стоимостью и суммой начисленного износа. Под текущей восстановительной стоимостью понимается стоимость воспроизводства (замены) объекта в условиях отчетного периода с учетом физического состояния и морального износа.

Также, одним из самых весомых методов учета внеоборотных активов является инвентаризация главной целью которой является определение фактического наличия товарно-материальных ценностей в организации и сверка их с данными учёта.

У внеоборотных активов существует множество классификаций. Однако, на наш взгляд, наиболее полной классификацией выступает деление внеоборотных активов по целям бухгалтерского учета, по которой они подразделяются на:

- основные средства, характеризующие состав материальных активов организации в форме средств труда, которые неоднократно участвуют в производственном процессе;
- нематериальные активы, входящие в состав внеоборотных активов организации и которые не обладают материальной (вещественной) формой;
- доходные вложения в материальные ценности, которые предполагают приобретение зданий, оборудования и иных ценностей, имеющих материально-

вещественную форму для извлечения дополнительной выгоды от передачи данного имущества контрагентам;

— незавершенное строительство, которое характеризует объем фактически произведенных затрат на строительство и монтаж отдельных объектов основных средств с начала этого строительства до его завершения;

— долгосрочные финансовые вложения, которые характеризуют все финансовые инвестиционные инструменты, приобретенные компанией с периодом использования более одного года;

— отложенные налоговые активы, которые представляют часть отложенного налога на прибыль, который должен привести к уменьшению налога, подлежащего уплате в бюджет, в следующем за отчетным или в последующие отчетные периоды.

Также внеоборотные активы классифицируются по видам деятельности (операционные, инвестиционные, непроизводственные), согласно характеру владения (собственные, взятые в аренду), по формам залогового обеспечения (движимые и недвижимые).

Внеоборотные активы могут учитываться на активных счетах, а именно на: счете 01 «Основные средства», 03 «Доходные вложения в материальные ценности»; 04 «Нематериальные активы», 08 «Вложения во внеоборотные активы» и т. д. Также внеоборотные активы учитываются и на пассивных счетах, таких как 02 «Амортизация основных средств» и 05 «Амортизация нематериальных активов». Каждый из этих счетов несет информацию о внеоборотных активах организации, которые задействованы в производстве или временно хранятся на складе организации.

Выводы. На основе данного исследования можно сделать определенные выводы. Первое это то, что под внеоборотными понимаются активы организации, которые в соответствии с правилами бухгалтерского учета относятся к основным средствам, нематериальным активам, доходным вложениям в материальные ценности и другим активам, включая расходы, связанные с их строительством (незавершенное строительство) и приобретением. Значительную роль в структуре баланса компании играют внеоборотные активы. Во-вторых, отличительным признаком и критерием отнесения активов к внеоборотным является срок их полезного использования продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев.

ПРОЦЕСС ПРОДАЖ И ОСОБЕННОСТИ ЕГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Куценко В.А.

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

научный руководитель: Кулякина Е.Л., ассистент кафедры учёта, анализа и аудита

svetanika.ku@yandex.ua

Введение. Объем выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг является важнейшим показателем, который характеризует экономическое и финансовое положение организации. Исходя из выручки, полученной от продаж, появляется возможность осуществлять выплаты за материалы и сырье, производить расчеты с персоналом по оплате труда, отчислять выплаты по налогам и сборам в бюджет, а также в фонды социального страхования, производить погашение кредитов, начисленных по ним процентам и прочее.

Продажа товаров, работ и услуг должна не только покрывать расходы на изготовление данного вида блага, но и обеспечивать прибыль – один из важнейших источников расширения, модернизации и реконструкции производства, а также увеличения объема выпускаемой продукции.

Прибыль от продажи представляет собой основную цель предпринимательской деятельности, она характеризует эффективность работы предприятия и поэтому так важно, что бы процесс реализации продукции был отражен в бухгалтерском учете правильно.

Целью исследования является изучение процесса продаж, а также выявление его особенностей в бухгалтерском учете. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие **задачи**:

- рассмотреть экономическую сущность и задачи процесса реализации продукции;
- ознакомиться с экономическим содержанием доходов и расходов от продаж;
- выделить уровни нормативного регулирования, регламентирующие учетный процесс продаж;
- привести характеристику счетов процесса продаж, а также их содержание.
- раскрыть основные проблемы организации бухгалтерского учета продаж и выявить пути их решения.

Методика исследования базируется на методах анализа, классификации, сравнения и описания, которые позволяют изучить и проанализировать процесс реализации и его особенностей в бухгалтерском учете.

Результаты исследований. Процесс реализации представляет собой совокупность хозяйственных операций, связанных со сбытом (продажей) готовой продукции, товаров, работ и услуг, а также является завершающей фазой производственно-хозяйственной деятельности организации.

Процесс продаж направлен на реализацию товаров, продукции, работ и услуг, которые являются предметом процесса продаж. Каждый из предметов имеет как сходные, так и отличительные черты. Готовой продукцией признается конечный продукт процесса производства, который соответствует установленным стандартам и принят для хранения на склад или отпущен заказчику. Товар – это любое имущество, приобретенное посредством договора купли-продажи или мены с целью его дальнейшей перепродажи. В свою очередь, главным различием услуг и работ является то, что по окончании работы обязательно будет получен материальный результат, а при услуге – нет. Таким образом, над каждым из предметов осуществляется процесс реализации, однако они учитываются отдельно и на разных счетах.

Важнейшим показателем финансового состояния предприятия является финансовый результат, т.е. прибыль или убыток от реализации производимой продукции. Поэтому так важно правильное отражение процесса реализации в бухгалтерском учете. Исходя из этого, формируются задачи бухгалтерского учета – это, в первую очередь, правильное и своевременное отражение хозяйственных операций процесса продаж в учете.

Бухгалтерский учет регламентируется документами, изданными органами власти различного уровня. В зависимости от статуса, нормативно-законодательная база по учету продаж делится на четыре уровня: законодательный, нормативный, методический и организационный. Каждый документ, входящий в тот или иной уровень оказывает большое влияние на ведение бухгалтерского учета в целом.

Чтобы точно определить работает организация с прибылью или убытком, нужно правильно отражать доходы и расходы от продаж в бухгалтерском учете. Доходы – это увеличение экономических выгод в результате поступления активов и погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов самих участников. В свою очередь, расходы – это уменьшение экономических выгод. Доходы и расходы делят на две категории: доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы. Доходы от обычных видов деятельности связаны непосредственно с производством продукции или выполнением работ или услуг. Они учитываются на счете 90 «Продажи». Прочие доходы учитываются на счете 91 «Прочие доходы и расходы».

Финансовый результат от продаж отражается на счете 99 «Прибыли и убытки», на который обязательно закрываются счета 90 «Продажи» и 91 «Прочие доходы и расходы» в конце каждого отчетного периода. Именно поэтому счет 90 «Продажи» и 91 «Прочие доходы

и расходы» не имеют сальдо. Счет 99 «Прибыли и убытки» также не имеет сальдо, потому что в конце каждого отчетного периода списывается на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Главными проблемами в правильности отражения процесса продаж в бухгалтерском учете является отсутствие аналитического учета по видам и ассортименту продукции, необъективное формирование себестоимости, а также отсутствие контроля над процессом реализации. Для решения этих проблем организация должна формировать свою учетную политику исходя из критериев эффективности и рациональности организации учетного процесса. Для контроля над процессом продаж организация может нанять аудиторскую компанию.

Правильная постановка бухгалтерского, управленческого и налогового учета, в части учета процесса продаж, имеет немаловажное значение для формирования финансовых результатов, а следовательно, размера прибыли которая остается после уплаты налогов в распоряжении организации.

Выводы. Подводя итоги, можно сделать вывод, что процесс продаж является важной стадией хозяйственной деятельности организации, а его правильный бухгалтерский учет напрямую влияет на финансовый результат компании. Таким образом, для правильного учета процесса продаж необходимо обеспечить своевременное и полное документальное оформление всех операций, связанных с реализацией продукцией (товаров, работ и услуг), а также операций по принятию на учет, поступивших средств от покупателей.

СОЗДАНИЕ СЛУЖБЫ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА: НАЗНАЧЕНИЕ, ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Лисовая Т.В.,

ассистент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления
tatyana-lisovaya@mail.ru

Введение. На сегодня, в условиях быстрых изменений внешней среды, с развитием рыночной экономики для предприятий различных форм собственности возникает вопрос о совершенствовании деятельности предприятия. Актуальным решением этих вопросов является создание службы внутреннего аудита, что позволяет повысить эффективность управления предприятием

Цель исследования. Дать обоснование тому, что внутренний аудит направлен на выявление слабых мест в системах управления, на проведение внутреннего контроля, формирование рекомендаций по повышению эффективности этих систем.

Результаты исследований. В современном понимании внутренний аудит является деятельностью по оценке надежности и эффективности существующей на предприятии системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля, а внутренние аудиторы – это специалисты, которые способны непредвзято и профессионально провести такую оценку. Независимая оценка определенных сторон деятельности предприятия осуществляется внутри самого предприятия, она направлена на создание у собственников и менеджеров компании уверенности в том, что существующая система учета и контроля надежна и эффективна. Важно отметить, что руководство предприятия, а не внутренние аудиторы, несет ответственность за создание и поддержание надежной и эффективной системы внутреннего контроля. К компетенции службы внутреннего аудита относятся полномочия по контролю за организацией и функционированием систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля; за соответствием данных бухгалтерского учета фактическому наличию активов, их надлежащим хранением, экспертизы финансовой и операционной деятельности, подготовки обзоров деятельности общества и разработки рекомендаций по повышению ее эффективности. Такая служба обязана отвечать за своевременное

выявление и предотвращения отклонений, препятствующих законному и эффективному использованию имущества и средств предприятия.

Создание службы внутреннего аудита является целесообразным, но не для всех предприятий. Наиболее нецелесообразным создание данной службы является для субъектов малого хозяйствования, где владелец может сам непосредственно осуществлять контроль за деятельностью предприятия. Именно на таких предприятиях создание службы внутреннего аудита является неэффективным, поскольку ее содержание приведет к значительным затратам. Поэтому наиболее важную роль данная служба играет в акционерных, холдинговых компаниях, транснациональных корпорациях и других крупных предприятиях и их объединениях.

Создание эффективной службы внутреннего аудита позволит:

- ✓ обеспечить эффективное функционирование и развитие предприятия в условиях конкуренции;

- ✓ своевременно выявить и минимизировать коммерческие, финансовые и другие риски в управлении предприятием;

- ✓ сохранить и эффективно использовать ресурсы предприятия;

- ✓ выявить неиспользованные резервы при управлении ресурсами предприятия;

- ✓ сформировать адекватную систему информационного обеспечения всех уровней управления, которая позволит своевременно адаптировать функционирование предприятия к изменений во внешней и внутренней среде;

- ✓ снизить затраты на проведение аудита внешними аудиторами.

Служба внутреннего аудита, как и любая деятельность, имеет свои преимущества и недостатки, которые приведены в таблице 1.

Таблица 1

Основные преимущества и недостатки службы внутреннего аудита

Преимущества создания службы внутреннего аудита	Недостатки создания службы внутреннего аудита
Гарантия сохранения конфиденциальности информации	Проблема обеспечения независимости внутренних аудиторов
Работники предприятия лучше знакомы со спецификой деятельности, организационной структурой предприятия	Необходимость организации постоянного обучения и повышение квалификации внутренних аудиторов
Опыт, наработанный внутренними аудиторами остается на предприятии	Проблемы связанные с мотивацией персонала, отпусками, болезнями, вопросами охраны труда
Внутренние аудиторы – резерв управления на будущее	Вероятность финансовых потерь вследствие ошибок или некомпетентности аудиторов (“человеческий фактор”)

Из табл. 1 видно, что создание и содержание службы внутреннего аудита имеет ряд преимуществ и недостатков. Однако, считаем, что все недостатки

данной службы имеют преимущественно затратный характер, что еще раз свидетельствует о целесообразности создания данной службы на крупных предприятиях, поскольку ее

эффективность может принести субъекту хозяйствования дополнительные доходы, которые смогут покрыть расходы на содержание данной службы.

Основными задачами созданной службы внутреннего аудита являются:

- ✓ мониторинг финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта и его филиалов;
- ✓ соблюдение законодательных и других нормативно-правовых актов;
- ✓ выявление и исправление недостатков в учетной информации вследствие непреднамеренных ошибок и злоупотреблений;
- ✓ экспертиза бухгалтерских балансов и отчетов; правильность организации и методологии техники ведения бухгалтерского учета;
- ✓ консультирование собственников, руководства, специалистов и рабочих аппарата руководства по вопросам организации и управления, права, анализа хозяйственной деятельности;
- ✓ организация подготовки к проверкам внешнего аудита, налоговой инспекции и других органов внешнего контроля

Выводы. Надлежащая организация внутреннего аудита способствует более эффективной деятельности предприятия, предотвращая возникновение негативных явлений, связанных с деятельностью предприятия. Службу внутреннего аудита целесообразно создавать на крупных предприятиях, в корпорациях, ассоциациях и т.д. Создание и содержание службы внутреннего аудита на малых предприятиях может привести к значительным расходам в сравнении с выгодами, которые можно получить в результате функционирования данного подразделения.

ПОНЯТИЕ И ЗНАЧЕНИЕ ПЕРВИЧНЫХ УЧЕТНЫХ ДОКУМЕНТОВ

Мухамадиева Е.С.

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

научный руководитель: Кулякина Е.Л., ассистент кафедры учёта, анализа и аудита

msi0403@ukr.net

Введение. Первичный учет представляет собой первоначальную фазу системной оценки и регистрации определенных операций, которые устанавливают хозяйственные процессы и события, происходящие в организации. На этой фазе учетной работы первоначальные сведения о хозяйственных процессах и событиях отражаются в первичных учетных документах.

Действующая организация системы первичного учета становится в данное время существенной проблемой, которая требует достаточно оперативного урегулирования. Связано это с тем, что на данный момент колоссальная часть российских организаций, переживших все экономические и политические депрессии и перевороты последнего десятилетия и, тем не менее «оставшихся на плаву», перешли к качественно новому периоду своего развития. Собран отчетливый опыт функционирования организаций в условиях рыночной экономики, при этом коренным образом изменилось отношение к ведению бизнеса.

Целью исследования является изучение первичных учетных документов в бухгалтерском учете. Для осуществления поставленной цели необходимо решить следующие **задачи:**

- раскрыть сущность понятия «документация» и «документооборот»;
- выявить основное назначение первичных учетных документов;
- выявить перспективы и недостатки в использовании электронных документов.

Методика исследования базируется на общенаучных методах наблюдения, анализа и сравнения, которые позволяют изучить и проанализировать первичные учетные документы, используемые в бухгалтерском учете.

Результаты исследований. Восприятие данных, которые описывают хозяйственные операции и запись их в подходящий документ называют документированием. Документация – система общего и непрерывного отражения хозяйственных операций с целью приобретения необходимой информации о выполненных (свершившихся) хозяйственных явлениях и выполнении следующих записей в системе счетов бухгалтерского учета. Правильное составление первичной документации имеет большое значение для функционирования любой организации. Изучив документы любой организации, можно воспроизвести произошедшие действия, а также выявить погрешности работников, установить поводы каких-либо противоречий и несоответствий в ведомостях.

Хозяйственные операции, осуществляемые учреждением должны оформляться оправдательными документами. Эти документы служат первичными учетными документами, с помощью которых ведется бухгалтерский учет. Правильность и своевременность их составления определяет качественное состояние бухгалтерского учета. Первичный учетный документ также должен быть составлен во время выполнения хозяйственной операции, а если же это не предоставляется возможным, то непосредственно после ее завершения. Первичные документы могут использоваться для формирования регистров синтетического и аналитического учета, а также отчетных форм бухгалтерского учёта. Первичные учетные документы являются средством, при помощи которого осуществляется хозяйственная деятельность организации. На основании первичных учетных документов ведется повседневное наблюдение и контроль за движением активов, которые принадлежат организации. Документирование хозяйственных операций позволяет предотвратить неэффективное использование ресурсов, соблюдать режим экономии и нормы расходования средств. Данные первичных учетных документов необходимы в процессе контрольно-ревизионной работы, а также проведения внутреннего и внешнего аудита.

В первичных учетных документах проставляются подпись должностных лиц, распорядившихся совершить хозяйственную операцию, а также подписи лиц, которые ее осуществили. Аналогичная система проведения документации дает установить собственную ответственность должностных лиц по всем хозяйственным операциям, а также применять эти данные для оценки результативности их работы. Форма документа представляет собой структуру и распределение реквизитов. Первичные учетные документы допускаются к учету в том случае, если они оформлены по форме, которая содержится в альбомах типовых форм первичной документации, утвержденных постановлениями отвечающего требованиям органа государственной статистики. При недостатке какой-либо унифицированной формы, можно разработать её самостоятельно, с учетом абсолютного соотношения с требованиями Законодательства РФ.

В бухгалтерском учете для каждого документа существует свой документооборот – формирование первичных учетных документов или получение их от других организаций, а также принятие их к учету, обработка и передача в архив. График документооборота в организации разрабатывается главным бухгалтером и утверждается руководителем организации. С помощью организации документооборота можно увеличить оперативность бухгалтерского учета, ускорить сроки составления бухгалтерской отчетности и, вдобавок укрепить контролирующие функции учета. График документооборота должен предусматривать приемлемое число подразделений и исполнителей, которые должен проходить отдельный первичный учетный документ, а также назначать наименьший срок его пребывания в подразделении. Он может оформляться в виде схемы или списка работ по образованию, наблюдению и обработке документов, которые выполняются каждым подразделением, всеми исполнителями с распоряжением их взаимосвязи и сроков осуществления работ.

Внедрение электронной системы для работы с документами дает возможность руководить процессами их создания, получения, исполнения и хранения. Электронный документооборот позволяет оптимизировать взаимозависимость и согласование между подразделениями организации, укрепить наблюдение за движением документов на всех этапах их формирования. Преимуществом электронного документооборота перед бумажным является увеличение процента выполнения поручений. Согласно статистическим данным работники не выполняют большую часть поручений начальства. Руководители организации, на котором распространен электронный документооборот, имеют возможность наблюдать за темпом и качеством выполнения всех рабочих процессов, а также замечать итог работы сотрудников.

В последнее время проблемы, которые связаны с электронными документами в России, становятся все больше актуальными. Ускоряется введение новых технологий, электронные документы начинают систематически заменять документы на традиционных носителях. Также значительно меняется нормативно-правовая база делопроизводства.

Главной проблемой электронного документа является недопонимание разницы между документами временного и длительного сроков хранения. Все документы должны обрабатываться по одному плану, что влечет за собой попытки перевести в электронную форму все документы без исключения.

Таким образом, проблем при переходе к электронным документам пока еще очень много и, следовательно, это требует от архивистов доскональной проработки всех указанных вопросов.

Выводы. Подводя итоги, можно сделать вывод, что все хозяйственные операции, осуществляемые организациями, должны оформляться оправдательными документами. В целях сокращения времени на обработку и прохождение документов между подразделениями организации, а также повышения контроля за их движением, рекомендуем переходить на электронный документооборот.

ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ И НОРМАТИВНО-ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Нагаева М.Р.

*студентка кафедры учёта, анализа и аудита Института экономики и управления
КФУ*

научный руководитель: Кулякина Е.Л., ассистент кафедры учёта, анализа и аудита
murovet.nagaeva@mail.ru

Введение. Каждая организация, когда начинает свою деятельность, должна располагать определённой денежной суммой. Оборотные активы организации призваны обеспечивать непрерывное их движение на всех стадиях кругооборота.

Оборотные активы представляют собой совокупность денежных средств, авансируемых для создания оборотных производственных фондов (вспомогательные материалы, инвентарь, запасные части, спецодежда и др.) и фондов обращения (товарных запасов, вложений в расчеты, остатков денежных средств), обеспечивающих их непрерывный кругооборот.

Целью исследования является изучение теоретических основ бухгалтерского учета оборотных активов. Для осуществления цели необходимо выполнить следующие **задачи:**

1. Раскрыть экономическую сущность, значение и задачи учета оборотных активов;
 2. Ознакомится с действующей нормативно-законодательной базой регламентирующей учет оборотных активов организации;
-

3. Определить методы и приемы учета оборотных активов;
4. Раскрыть классификацию и значение счетов бухгалтерского учета по учету оборотных активов;

Методика исследования базируется на методах изучения, анализа, наблюдения и обобщения информации, которые позволяют исследовать организацию оборотных активов.

Результаты исследований. Оборотные активы составляют существенную долю всех активов организации. Самыми важными являются решения, связанные с формированием и использованием оборотных активов. Они являются одним из важнейших объектов управления финансово-хозяйственной деятельностью организаций.

Изучение экономической сущности оборотных активов проводилось многими учеными-экономистами такими, как Ф. Кенэ, А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс и т.д.

В соответствии с Международным стандартом финансовой отчетности «Предоставление финансовой отчетности» организация должна классифицировать актив, как оборотный, когда:

- она предполагает реализовать актив или намеревается продать или потребить его в рамках своего обычного операционного цикла;
- она удерживает этот актив главным образом для целей торговли;
- она предполагает реализовать стоимость этого актива в пределах двенадцати месяцев после окончания отчетного периода.

Основными задачами учета оборотных активов являются:

- правильное и своевременное документальное отражение всех операций;
- контроль за их использованием в производстве;
- получение своевременной информации о величине экономии или перерасхода оборотных активов по сравнению с производственными нормами.

Организация и учет оборотных активов организации основывается на нормативно-законодательных документах. Все нормативные документы, которые регулируют бухгалтерский учет, в зависимости от назначения и статуса, классифицируются на четыре уровня.

Основными нормативно-законодательными документами первого уровня являются:

- Гражданский кодекс Российской Федерации;
- Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ

Ко второму уровню относятся:

- Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99);
- Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01);
- Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» (ПБУ 19/02).

Основным документом третьего уровня является План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и инструкция по его применению: приказ Министерства финансов Российской Федерации.

Основным документом четвертого уровня является учетная политика организации.

Самым эффективным методом учета оборотных активов в организации является их нормирование.

На нынешнем этапе развития экономических отношений существует три метода расчета нормативов оборотных активов: аналитический, метод прямого счета и коэффициентный метод.

Оборотные активы классифицируются по следующим признакам:

1. По источникам финансирования: валовые, чистые, собственные.
2. По видам: производственные запасы, запасы готовой продукции, дебиторская задолженность, денежные активы, прочие виды оборотных активов.
3. По виду участия в производственном процессе: обслуживающие производство, обслуживающие финансовый цикл.

4. По длительности функционирования: постоянная и переменная часть.

Для учета оборотных активов используются три метода оценки:

- по фактической (первоначальной) стоимости;
- по текущей (восстановительной) стоимости;
- по текущей рыночной стоимости.

Также существуют методы оценки выбытия запасов:

- метод оценки по себестоимости каждой единицы;
- метод оценки по средней себестоимости;
- метод ФИФО.

Для учета оборотных активов используются основные активные счета: 10 «Материалы», 11 «Животные на выращивании и откорме», 19 «НДС по приобретенным ценностям», 20 «Основное производство», 41 «Товары», 43 «Готовая продукция», 45 «Товары отгруженные», 50 «Касса», 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета», 55 «специальные счета в банках», 57 «Переводы в пути». Также используются активно-пассивные счета такие, как: 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 62 «расчеты с покупателями и заказчиками», 75 «Расчеты с учредителями», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Для более детализированного учета оборотных активов используются счета аналитического учета. В конце отчетного периода при подведении учета аналитические счета сворачиваются до субсчетов, затем субсчета до синтетических счетов. Несколько аналитических счетов составляют один субсчет, а несколько субсчетов - один синтетический. В итоге, на основе синтетических счетов составляется оборотная ведомость, а после бухгалтерский баланс.

Выводы. Подводя итоги, можно сделать вывод, что учет оборотных активов является очень важным направлением бухгалтерского учета. От умелого управления оборотными активами во многом зависит успешная предпринимательская деятельность организации.

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ЗАВЕРШАЮЩИЙ ЭТАП УЧЕТНОГО ПРОЦЕССА

Румянцев О.В.

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

научный руководитель: Кулякина Е.Л., ассистент кафедры учёта, анализа и аудита
rumyancev.olezhka@inbox.ru

Введение. Представление информации всем заинтересованным лицам о результатах деятельности хозяйствующих субъектов, с целью принятия на ее основе соответствующих управленческих решений, выступает одним из ключевых условий эффективного функционирования не только отдельных элементов, но и всей экономики в целом. Опыт прошлых столетий доказывает, что такую информацию способен предоставить исключительно бухгалтерский учет, а именно итоговая отчетность, которая составляется на его основе.

Целью исследования является изучение бухгалтерской (финансовой) отчетности, как завершающего этапа учетного процесса. Для достижения цели необходимо выполнить следующие **задачи:**

1. Раскрыть необходимость составления бухгалтерской (финансовой) отчетности;

2. Рассмотреть экономическую сущность понятия «бухгалтерская отчетность»

Методика исследования базируется на общенаучных методах наблюдения, анализа и сравнения.

Результаты исследований. В результате осуществления своей деятельности любая организация ежедневно совершает множество хозяйственных операций, а также принимает соответствующие управленческие решения на основе данных операций. Каждая совершенная операция подлежит обязательной регистрации и отражению в бухгалтерском учете, и как следствие в отчетности.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность выполняет ключевую роль в системе представления экономической информации, поскольку позволяет объединить и обобщить разнородную информацию о финансово-хозяйственной деятельности организации, а также предоставить данную информацию в удобном для восприятия виде всем заинтересованным пользователям.

По методологическим и организационным аспектам отчетность является неотъемлемой частью всей системы бухгалтерского учета и выступает в качестве заключительного этапа процесса ведения бухгалтерского учета, который определяет органическое единство сформированных в нем показателей с первичной документацией и учетными регистрами.

В нашей стране среди опытных руководителей организаций и практикующих бухгалтеров было высказано мнение, что бухгалтерская отчетность составляется в основном для налоговых органов. Действительно, налоговые органы и Федеральное казначейство, в отличие от внешних сторонних пользователей бухгалтерской информации, имеют право использовать не только информацию, отраженную в отчетности, но и всю другую учетную информацию, необходимую для проверки правильности исчисления налогового платежа. При этом международный опыт показывает, что наиболее важной группой пользователей бухгалтерской информации являются реальные и потенциальные инвесторы, поскольку именно они предоставляют капитал организации, и поэтому информация, соответствующая их потребностям, также в значительной мере удовлетворит потребности других пользователей финансовой отчетности.

Одним из немаловажных назначений бухгалтерской отчетности выступает обеспечение связи между организацией и внешней средой, что позволяет привлечь финансовые ресурсы на финансовых рынках. Результат дальнейшей деятельности организации во многом зависит от того, как будет представлена информация. Ответственность за это возлагается на финансовых менеджеров высшего уровня. Прежде чем передавать информацию внешним пользователям, они должны знать, как это повлияет на решения, принятые заинтересованными сторонами. Поскольку бухгалтерской отчетности на финансовых рынках придается большое внимание, то для удобства разрабатываются стандарты финансового учета, на основе которых происходит регистрация компаний на биржах ценных бумаг. Несмотря на национальные особенности, они призваны обеспечивать полноценный поток информации между предприятием и финансовыми рынками, включая индивидуальных инвесторов.

Основной задачей бухгалтерской (финансовой) отчетности является обеспечение гарантированного доступа к качественной и достоверной информации о деятельности субъекта хозяйствования всем заинтересованным пользователям.

Бухгалтерская отчетность представляет собой единую систему данных об имуществе и финансовом положении организации на отчетную дату и результатах ее хозяйственной деятельности за отчетный период, составленные на основе бухгалтерского учета в соответствии с установленными формами, а также в соответствии с требованиями внутренних нормативных документов.

Бухгалтерская отчетность составляется предприятиями и организациями периодически (своевременно). Период, за который организация должна составлять финансовую отчетность, называется отчетным периодом. Именно по этой причине бухгалтерская (финансовая) отчетность является заключительной стадией процесса бухгалтерского учета.

Выводы. На основании проведенных исследований можно сделать вывод, что бухгалтерская (финансовая) отчетность представляет собой итоговую информацию об имеющихся активах организации, капитале и финансовых результатах деятельности компании, формируемых на основании данных бухгалтерского учета в строго установленных законодательством формах. При этом она служит действенным инструментом для эффективного планирования и контроля за достижением поставленных целей руководством организации, а именно привлечением прибыли и наращиванием собственного капитала.

АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПАО «КРЫМСКИЙ СОДОВЫЙ ЗАВОД»

Якубова Э.Э.¹, Терловая В.И.²

¹студентка гр. Э-б-о-154 Института экономики и управления КФУ

²доцент кафедры учета, анализ и аудита Института экономики и управления КФУ
elzarayakubova25@mail.ru

Введение. В современных экономических условиях рентабельность выступает одной из главных составляющих плодотворного развития хозяйствующего субъекта. В переводе с немецкого термин «рентабельность» означает доходный, полезный, прибыльный. В современных рыночных условиях наиболее значимым является анализ средних уровней рентабельности, с помощью которого можно определить, какие виды продукции и какие хозяйственные подразделения обеспечивают большую доходность организации.

Цель исследования: Рассмотреть различные показатели, характеризующие рентабельность работы предприятия, провести анализ уровня рентабельности на примере ПАО «Крымский содовый завод», а также предложить меры по повышению рентабельности организации.

Результаты исследования. Рентабельность предприятия является главным показателем эффективности его деятельности. Результаты анализа уровня рентабельности ПАО «Крымский содовый завод» за 2016-2017 г.г, приведены в таблице 1. Информационной базой для проведения анализа явились данные форм финансовой отчетности - Бухгалтерский баланс и Отчет о финансовых результатах.

Таблица 1
Анализ рентабельности ПАО «Крымский содовый завод» за 2016-2017 г.г.

№ п/п	Показатели	2016 г.	2017г.	2017г./2016г .,%
1.	Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	6434733	6837910	106,3
2.	Себестоимость реализованной продукции, тыс.руб.	4289954	4772082	111,2
3.	Чистая прибыль, тыс. руб.	1225555	458199	37,4
4.	Прибыль от продаж, тыс. руб.	2144779	2065828	96,3
5.	Всего активов, тыс. руб.	3576107	7119247	199,1
6.	Оборотные активы, тыс. руб.	897562	1040908	116,0
7.	Внеоборотные активы, тыс.руб.	2678545	6078339	226,9
8.	Собственный капитал, тыс. руб.	-	1221669	-
9.	Заемный капитал, тыс. руб.	6331130	5897578	93,1
10.	Рентабельность продаж	33,3	30,2	90,7
11.	Рентабельность продукции	50,0	43,3	86,6
12.	Рентабельность активов	34,3	6,4	18,7
13.	Рентабельность внеоборотных активов	45,7	7,5	16,4
14.	Рентабельность оборотных активов	136,5	44,0	32,2
15.	Рентабельность собственного капитала	-	37,5	-
16.	Рентабельность заемного капитала	19,4	7,8	40,2

Основные виды рентабельности делят условно на две группы: рентабельность продаж, активов и пассивов.

Рентабельность продаж – отношение прибыли предприятия от продаж к полученной выручке без учета НДС. Такой расчет отражает рентабельность по валовой прибыли. Этот показатель выражает долю прибыли, приходящуюся на каждый заработанный рубль, и является индикатором политики предприятия в области ценообразования. Значения показателя варьируются в зависимости от конкурентных стратегий предприятия, по этому показателю часто оценивают операционную эффективность компаний. В эту группу показателей входит рентабельность продукции, которая определяется отношением валовой прибыли к себестоимости реализованной продукции и показывает величину прибыли от продажи продукции, приходящейся на 1 рубль ее себестоимости.

Виды рентабельности активов и пассивов включают рентабельность внеоборотных и оборотных активов, рентабельность собственного и заемного капитала, Все они определяются как отношение чистой прибыли к усредненной стоимости определенных активов и капитала предприятия.

Результаты анализа показали, что рентабельность продаж в 2016г. составила 33,3%, а в 2017г. снизилась на 9,3% и равна 30,2%. Причина такого падения этого показателя – рост выручки от реализации продукции с одновременным падением прибыли от продаж. Так, в 2017г. величины выручки составила 6837910 тыс. руб. против 6434733 тыс. руб. в 2016г. (рост 6,3%), прибыли от продаж в 2016г. составляла 2144779 тыс. руб., а в 2017г. снизилась на 3,7% и равна 2065828 тыс. руб. В 2016г. на каждый рубль затраченных средств на производство продукции приходилось 50 коп. прибыли от ее реализации, в 2017г. – 43,3 коп., снижение на 13,4%., такая отрицательная динамика объясняется не только падением в 2017г. прибыли от продаж, но и ростом себестоимости реализованной продукции, которая в 2017г. была равна 4289954 тыс. руб., а в 2017г. возросла на 11,2% и составила 4772082 тыс. руб. Наблюдается резкое падение рентабельности активов, в частности, в 2016г. на каждый рубль имеющихся активов приходилось 34,3 коп. чистой прибыли, в 2017г. этот показатель снизился до 6,4 коп. или на 81,3%, такое падение эффективности использования активов обусловлено падением величины чистой прибыли на 62,6% и одновременно ростом активов предприятия на 99,1%. Аналогичная тенденция наблюдается и при оценке эффективности использования внеоборотных активов, в частности, в 2017г. на каждый рубль вложенных средств во внеоборотные активы организация получила 7,5 коп. против 45,7 коп. в 2016г. (падение на 83,6%). Отмечается значительное снижение использования оборотных активов, если в 2016г. каждый рубль, вложенный в финансирование оборотных средств, позволил получить 1,36 руб. чистой прибыли, то в 2017г.- 44 коп., что обусловлено не только падением чистой прибыли, но и ростом оборотных активов на 16%. Особое внимание необходимо уделить факту отсутствия в 2016г. собственного капитала и полной зависимости предприятия от кредиторов, что, естественно, отражалось на его финансовой независимости и устойчивости. В 2017г. предприятие вдвое увеличило свои активы и сформировало собственный капитал в сумме 1221669 тыс. руб.

В целом, по результатам анализа можно сделать следующий вывод. ПАО «Крымский содовый завод» в 2017г. снизил эффективность своей работы в связи с падением основных финансовых показателей – прибыли от продаж и чистой прибыли. Для устранения этой проблемы можно предложить следующие меры по повышению рентабельности организации.

1. В сфере рентабельности активов пересмотреть существующую систему управления оборотными активами, повысить ускорение их оборачиваемости, усовершенствовать технологию производства и применять современную технику.

2. Уменьшить расходы на производство и реализацию продукции, снизить ее материалоемкость, увеличить объем ее реализации, повысить эффективность использования оборудования и производительность труда работников, производить продукцию, соответствующую требованиям потребителей и пользующуюся у них стабильным спросом.

3. Пересмотреть договорную политику, сотрудничать с поставщиками на более выгодных для предприятия условиях.

4. Используя современную сбытовую политику, снижение цен, систему скидок, дисконтную политику более успешно реализовывать запасы.

5. Совершенствовать маркетинговую политику, выходить на новые, более удобные рынки, расширять объемы рекламы и информирования потребителей.

Выводы. Своевременно и качественно проведенный анализ показателей рентабельности работы предприятия позволит руководству предприятия выявить причины снижения уровня рентабельности работы организации и выработать экономически обоснованные управленческие решения по их устранению.

АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Баулина А.И.

*студентка кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ
научный руководитель Яновская А.А., ассистент кафедры учета, анализа и аудита
stacy_new@mail.ru*

Введение. На сегодняшний день туризм является наиболее развивающейся формой международной торговли услугами. Среднегодовые темпы роста числа прибытий туристов в мире за последние двадцать лет составили около 5%, валютные поступления от туристических услуг – 14%. По данным Всемирной туристической организации в международном туризме количество путешествующих составляет около 900 млн. человек. По прогнозам Всемирной туристической организации этот показатель достигнет более 1,6 млрд. человек к 2020 году.

Целью работы является проведение анализа международного туризма в условиях глобализации, а именно рассмотреть развитие туризма под влиянием демографических, экономических и социальных факторов.

Международный туризм является системой путешествий и обменов, которая осуществляется при помощи межгосударственных договоров. Эти договоры учитывают более 300 действующих международных норм. Таким образом, международный туризм следует рассматривать как одну из форм международных экономических отношений. На него оказывает огромное влияние процесс глобализации. Сам же туризм воздействует непосредственно на различные связи между государствами: политические, экономические, культурные, социальные и т.д. Также международный туризм развивается под влиянием множества факторов, которые можно разделить на несколько групп: демографические, экономические, социальные.

Результаты исследований. Демографические факторы включают рост численности мирового населения, процессы урбанизации, которые влияют на концентрацию населения в городах и мегаполисах. По этой причине люди формируют стереотип более подвижного образа жизни. Более того жители больших городов нуждаются в восстановлении духовных и физических сил, остро относятся к нехватке времени и нуждаются в смене обстановки. В эпоху глобализации и развития СМИ (Интернет, радио, телевидение) возрастает интерес к людям из других стран, их обычаям и культурам, мировой кухне, языкам. Индустрия туризма не стоит на месте и даёт доступ (с помощью новых средств коммуникации) туристам возможность участия в экскурсиях на всех или почти всех языках мира. Это является важным условием роста популярности определённых туров, что влечёт за собой рост туристических потоков даже в отдалённые регионы.

Экономические факторы связаны с развитием экономики, расширением экономических связей и границ между многими странами. На данном этапе развития мировой экономики можно наблюдать увеличение доли услуг. Более того услуги становятся более востребованными, чем товары. Особенно сильно на экономическую составляющую влияет внедрение достижений науки и техники во всех отраслях туризма. Создание новых возможностей для туристической сферы влечёт за собой повышение интереса со стороны потребителей. Доходы населения интегрированной в туризм страны растут, что сказывается на потребностях её жителей. Ведь они тоже являются потребителями туристских услуг и любят проводить отпуск за рубежом.

Факторы социального характера связаны с переменами в уровне жизни населения и сферой деятельности людей. За счёт увеличения доли отпуска во многих развитых странах наблюдается и изменение доли туристов. А возможность делить отпуск на несколько частей позволяет посещать различные места, совершать несколько путешествий за год. Уровень развития медицины позволили продлить срок жизни человека, поэтому это имеет прямое воздействие на то, что появилась даже особая категория путешествующих преклонного возраста. Понижение срока выхода на пенсию позволило уже немолодым людям, воспитавшим детей, отправиться путешествовать туда, где, на их взгляд, довольно комфортно и имеются все условия для их пребывания. Разнообразие развлечений, направлений туризма и широкий диапазон цен позволяют путешествовать людям как довольно молодого возраста (студенты, молодые семьи), так и зрелого (бизнесмены, люди высокого достатка). Улучшение условий и комфорта для безопасного туризма являются немаловажными. Так как любой путешествующий хочет получить максимальное удовлетворение от потребления туристической услуги. Психологически люди более настроены на посещение стран с низким уровнем преступности и смертности, ведь именно это внушает им доверие по отношению к региону, где им не придётся беспокоиться за свою жизнь.

Также стоит отметить развитие ИТ-технологий, которые в полной мере упростили доступ к получению различной информации необходимой для путешествующих. Теперь можно найти любую информацию в Интернете. Можно узнать о стране или городе, достопримечательностях, гостиницах, ресторанах, метро, картах, ценах и многом другом всего за пару минут. Это сделало туристические услуги ещё привлекательнее. Туристические услуги являются часто запрашиваемыми во Всемирной сети. Более 62% информации о путешествии формируется именно благодаря Интернету. По данным социологического опроса среди пользователей основной мотивацией для покупки туристического продукта при помощи Интернета на первом месте стоят простота и удобство (78,4%), на втором – отсутствие давления при покупке (66,4%), на третьем - экономия времени (64,2%), а на четвёртом – получение информации непосредственно от туроператора (51,3%). Новые технологии позволили получать информацию быстро, из любой точки земного шага и в любое время практически без препятствий.

В процессе глобализации решающая роль отводится транснациональным компаниям, туристический бизнес не стал исключением. Такие глобальные объединения в индустрии туризма образуются путём слияний, приобретений и поглощений туристических предприятий. Для сферы туризма характерна концентрация предприятий не только на национальном уровне, но и за его пределами. В туризме ярким примером образования транснациональных компаний являются глобальные интегрированные гостиничные цепи. Они предполагают, что отели и гостиницы предпринимают все необходимые меры для повышения своей конкурентоспособности. У многих известных корпораций есть свои стандарты и правила, которые обеспечивают уникальность и неповторимость обслуживания клиентов и создания доверия у потребителей.

Большинство крупнейших гостиничных цепей имеют штаб-квартиры в США. К числу наиболее известных гостиничных цепей, управляемых из США, относятся HospitalityFranchise, HolidayInnWorldwide, BestWesternInternational, MarriottHotel, ИТТ

Sheraton. Среди других стран, имеющих штаб-квартиры гостиничных цепей, можно отметить Францию (Accor, Club Mediterranee), Великобританию (Forte Hotels, Hilton International), Германию (Robinson Club GmbH), Испанию (GrupoSolMelia).

Выводы. Таким образом, процессы глобализации на туристском рынке характеризуются сегодня следующими чертами:

- изменением и унификацией туристских технологий, направленных на улучшение обслуживания;
- модернизацией транспортной инфраструктуры;
- интернационализацией деловой активности;
- созданием механизма управления и регулирования международного туризма через создание региональных и международных организаций в сфере туризма.

БУХГАЛТЕРСКИЕ РИСКИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Муратова С.С.¹, Ежакова Н.В.²

¹студентка кафедры учёта, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

²научный руководитель: доцент кафедры учёта, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
safure.muratova@bk.ru

Введение. В Российской Федерации рыночная экономика изменила характер взаимоотношений между государством и предприятием. На данный момент хозяйствующие субъекты стали экономически независимыми от государства, хотя раньше государство несло ответственность за результаты деятельности предприятия.

При таких условиях рынка, организации самостоятельно принимают управленческие решения, что ведет к появлению различного рода рисков, которые вызваны отклонениями достигнутых результатов от планируемых.

Целью работы является определение и систематизация основных бухгалтерских рисков и их влияние на достоверность отчетности хозяйствующих субъектов, а также деятельность предприятия в целом.

Результаты исследований. Бухгалтерская отчетность является главным источником информации при решении управленческих вопросов в деятельности субъекта хозяйствования. Привилегия отчетности в том, что она имеет высокий уровень достоверности, однако ей свойственна некоторая степень неопределенности.

До принятия рыночной системы, инвесторы анализировали бухгалтерскую отчетность, в которой содержались сведения предыдущего отчетного периода, и этого было достаточно, но на современном этапе этой информации мало.

Ценность бухгалтерской отчетности состоит в предоставлении прогноза, а также в предупреждении возможных рисков искажения информации. Среди бухгалтерских рисков, в первую очередь, необходимо отметить риски, связанные с человеческими факторами, так как невзирая на то, что ведение бухгалтерской отчетности основывается на положениях, нормативно-правовых актах, каждый бухгалтер принимает большое количество решений непосредственно сам, исходя из своей квалификации, опыта работы и т.д. В международной практике, такой риск именуется, как риск профессионального суждения.

Вторым риском по значимости выступает финансовый риск, который включает инфляционный и валютный. Незначительный уровень инфляции не сильно влияет на отчетность, в то время как высокий уровень инфляции может отражаться на всех уровнях финансово-хозяйственной деятельности организации.

Валютный риск связан с потерями прибыли вследствие обмена, продажи или покупки иностранной валюты, курс которой находится в постоянном движении.

Все риски, возникающие в системе бухгалтерского учета, подразделяют на три группы.

Первой группой, являются законодательные риски. В них входят изменения в нормативных и законодательных актах, неправильное объяснение общепризнанных правил и норм законодательства, а также недостатки в регулировании учета отдельных хозяйственных операций.

Второй группой, выступают организационные риски. Они возникают в результате нехватки рабочего персонала, квалифицированных рабочих и неправильного распределения должностных обязанностей.

Третья группа рисков, это риск искажения либо недостоверность предоставляемой информации. Эта группа рисков возникает при неграмотности сотрудников, искаженного объяснения норм законодательства, при нарушении правил ведения бухгалтерского учета, при несоблюдении правил, утвержденных учетной политикой.

Также в бухгалтерском учете существуют факторы риска. Это условия, при которых образуются причины бухгалтерских рисков, например, неопределенность, которая в дальнейшем приводит к отрицательным последствиям.

Факторы риска можно классифицировать на два вида:

- внешние бухгалтерские риски, которые регулируются государством. К таким рискам, относят риски, связанные с переходом на МСФО, а также искажением информации, представленной в Положениях бухгалтерского учета, Гражданском кодексе и Налоговом кодексе Российской Федерации;

- внутренние риски, связанные с постановкой и ведением бухгалтерского учета организацией. Это неправильно предоставленная информация и ошибочное профессиональное суждение.

Причинами появления бухгалтерских рисков, можно считать:

- 1) неуместное исправление учетной политики;
- 2) отставание технологических процессов;
- 3) неправильная организация учета;
- 4) низкий уровень квалификации работников.

Для того, чтобы проанализировать влияние бухгалтерских рисков на финансовое положение предприятия, необходимо произвести расчет финансовых коэффициентов до и после признания бухгалтерских рисков.

В базовом варианте расчета показателей финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия учитываются следующие способы учета:

- готовая продукция списывается по полной фактической производственной себестоимости;

- МПЗ списываются в производство по средней себестоимости, финансовые вложения при реализации оцениваются по средней себестоимости;

- долгосрочная задолженность учитывается в составе долгосрочной задолженности до момента ее погашения;

- резервы предстоящих расходов и оценочные резервы не создаются и т.д.

Расчет влияния бухгалтерских рисков на достоверность оценки показателей деятельности предприятия может проводиться при применении следующих способов учета:

- списание готовой продукции по неполной фактической производственной себестоимости;

- использование линейного способа начисления амортизации;

- применение метода ФИФО в условиях роста цен;

- создание оценочных резервов и т.д.

При проведении контроля рисков рационально применять аудит и документальную ревизию. Однако, для того, чтобы достичь эффективную систему внутреннего контроля и высокий профессиональный уровень бухгалтера, необходимы большие капитальные

вложения и продолжительный период времени, что не всегда возможно. Отталкиваясь от данного положения, можно предложить еще один инструмент регулирования бухгалтерских рисков в виде аутсорсинга. Это так называемый процесс передачи организации части производственных или бизнес-процессов другой компании, являющейся экспертом в данной области.

Выводы. Таким образом, с целью уменьшения неопределенности в учете, организацией проводятся мероприятия по обеспечению достоверности бухгалтерской отчетности, как внутри предприятия, так и для внешних пользователей.

Для того, чтобы минимизировать бухгалтерские риски, организации необходимо создать комплекс мер, основанных на их развернутых и точных характеристиках. Например, вести контроль информации о рисках бухгалтерского учета, так как это обеспечивает правильность ведения учета, устраняет ошибки, расширяет сведения, с помощью которых, ведется дальнейшее управление.

СЧЕТА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Аблякимова Л.Н.

студентка кафедры учёта, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: Шарапова И.С., старший преподаватель кафедры учёта, анализа и аудита

lenie.ablyakimova12@mail.ru

Введение. При изучении аспектов бухгалтерского учета одним из самых важных моментов является работа со счетами бухгалтерского учета.

Счет бухгалтерского учета представляет собой основную единицу хранения информации о фактах хозяйственной деятельности, необходимой для принятия управленческих решений.

Счета бухгалтерского учета – это способ текущего взаимосвязанного отражения и группировки имущества организации по составу и размещению, по источникам его образования, а также хозяйственных операций по качественно однородным признакам, выраженных во всех учетных измерителях.

Целью исследования является изучение счетов бухгалтерского учета и их классификация, а также - принципов, на основе которых осуществляется ее формирование. Для достижения поставленной цели были сформулированы следующие задачи:

- рассмотреть экономическую сущность и понятие бухгалтерского счета;
- изучить строение и назначение счетов бухгалтерского учета и двойной записи;
- определить основные классификации счетов;

Методика исследования базируется на общенаучных методах исследования, а именно: анализа, наблюдения и обобщения информации о счетах бухгалтерского учета.

Результаты исследований. Для каждого вида хозяйственных средств, обязательств организаций, а также операций вызывающих их движение, открываются отдельные счета, которые имеют отдельное наименование и цифровой номер (шифр). Каждый счет бухгалтерского учета представляет собой двустороннюю таблицу, в которой левая сторона – дебет, правая – кредит. Следует отметить, что эти термины стали применяться в бухгалтерском учете еще в период его возникновения в западноевропейских странах. В то время бухгалтерия охватывала все торговые и кредитные операции и эти слова использовались в учете в основном для обозначения расчетных взаимоотношений между

купцами и банками. В последующем они утратили свое былое значение и превратились в простые технические термины.

Для одних счетов дебет означает увеличение, кредит – уменьшение, для других наоборот, дебет – уменьшение, а кредит – увеличение.

Исходя из этого выделяют множество классификационных признаков, по которым детализируются счета бухгалтерского учета.

Рассмотрим некоторые из них:

1. В зависимости от содержания счета бухгалтерского учета подразделяются: на активные, пассивные, активно–пассивные.

К основным характеристикам активных счетов относятся:

- обобщение информации по экономическому содержанию, т.е. эти счета предназначены для учета имущества по наличию, составу и размещению;
- остаток по данным счетам только дебетовый.

Пассивные счета предназначены для детализации имущества по источникам его образования, отражаются только в пассивной части бухгалтерского баланса и имеют исключительно кредитовое сальдо.

Кроме активных и пассивных счетов в практике бухгалтерского учета используют активно–пассивные счета, которые могут иметь кредитовое либо дебетовое сальдо, либо дебетовое и кредитовое сальдо одновременно. Если по активно–пассивному счету выведено одно сальдо, то оно является результативным и показывает конечный итог от противоположной операции.

Применяемые в РФ счета бухгалтерского учета утверждены Приказом Минфина от 31.10.2000 № 94н и обязательны к применению всеми организациями, кроме кредитных и бюджетных учреждений. Указанным Приказом Минфина утвержден как сам План счетов бухгалтерского учета финансово–хозяйственной деятельности организаций, так и Инструкция по его применению.

На основе утвержденного Минфином Плана счетов организация разрабатывает свой рабочий План счетов, являющийся частью Учетной политики организации в целях бухгалтерского учета. При этом в рабочем Плате счетов организация может уточнять содержание приведенных в Приказе Минфина субсчетов бухучета, исключать и объединять их, а также вводить дополнительные субсчета.

План счетов бухгалтерского учета представляют перечень взаимоувязанных в системе двойной записи синтетических счетов, обеспечивающий систематизированную группировку сведений о всех квалифицируемых текущих операциях хозяйствующего субъекта. В основе Плана счетов лежат синтетические счета. Эти счета пронумерованы, и их нумерация является обязательным условием. Во вторую часть Плана счетов входят счета второго порядка или субсчета, в этих счетах нумерация необязательна.

По своей экономической природе любая хозяйственная операция обязательно обладает двойственностью и взаимностью. Для сохранения этих свойств и контроля за записями хозяйственных операций на счетах в бухгалтерском учете используется способ двойной записи.

Двойная запись в бухгалтерском учете – это один из основных элементов формирования достоверной информации по хозяйственным операциям предприятия.

Метод двойной записи в бухгалтерском учете означает своевременное и достоверное отражение операций на рабочих счетах по актуальному рабочему Плану счетов хозяйствующего субъекта.

Под классификацией счетов понимают их группировки по определенным однородным признакам. Классификация счетов бухгалтерского учета должна соответствовать

следующим принципам: полноты; идентификации деятельности; существенности; мобильности.

Классификация счетов по экономическому содержанию устанавливает, что именно учитывается на данном счете, какие конкретные объекты отображаются на нем в зависимости от их экономического содержания.

Классификация счетов по назначению и структуре показывает, для получения какой-либо информации предназначены те или иные счета и какова их структура, есть смысл дебету и кредиту и характер остатка (сальдо). Одинаковые по структуре счета могут отражать различные по экономическому содержанию хозяйственные средства и процессы.

Выводы. Подводя итоги, можно сделать вывод, что система счетов и двойной записи будет продолжать активно изучаться и совершенствоваться. От умелого управления бухгалтерскими счетами во многом зависит успешная предпринимательская деятельность организации.

УЧЕТ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Алиев И.Э.

студент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: Юга И.П., к.э.н., старший преподаватель кафедры учёта, анализа и аудита

ilyas.aliev.cool@mail.ru

Введение. Учет, как вид деятельности, известен с древних времен. В широком смысле слова, учет означает регистрацию каких-либо фактов и явлений. Можно говорить об учете движения звезд (астрономия), учете изменений окружающей среды (экология) и т.д. В узком смысле слова учет ограничен рамками производственной деятельности человека. Хозяйственный учет является основой управления хозяйственными процессами. Он необходим для того, чтобы получать сведения о снабжении, производстве, обмене и распределении продукции целях осуществления управленческих функций.

Таким образом, учет является функцией управления. Информация, полученная в результате хозяйственного учета, служит базой для планирования, контроля, анализа, выявления резервов финансово-хозяйственной деятельности организаций и принятия управленческих решений. Применение в учете натуральных, трудовых и денежных измерителей позволяет более полно отразить хозяйственные операции и процессы.

Целью исследования является исследование особенностей хозяйственного учета в Российской Федерации. Для осуществления цели необходимо выполнить следующие **задачи:**

- рассмотреть сущность, значение и задачи хозяйственного учета;
- рассмотреть виды хозяйственного учета и его значение;
- дать оценку нормативному регулированию хозяйственного учета в РФ;

Методика исследования базируется на использовании общенаучных методов, таких как диалектика, анализ, синтез, системность, а также балансовый метод и сравнение.

Результаты исследований. Хозяйственный учет – это количественное измерение и качественная характеристика хозяйственных явлений и процессов, осуществляемая с целью контроля и управления ими. В хозяйственном учете применяется три вида учетных измерителей: натуральные; денежные; трудовые.

Все элементы учёта по функциональности образуют в целом определённую целостность, в которой появляются определённые интегральные свойства, характерные для

системы в целом, но не присущие ни одному из её отдельных элементов. Целостность учётной системы заключается в принципиальной несводимости свойств системы к сумме свойств каждого элемента от его места и функций внутри системы. Таким образом, функциональность учётной системы обеспечивает её целостность и право на существование

Учет является функцией управления. Информация, полученная в результате хозяйственного учета, служит базой для планирования, контроля, анализа, выявления резервов финансово-хозяйственной деятельности организаций и принятия управленческих решений.

В настоящее время в России можно выделить три вида хозяйственного учета: оперативный (или оперативно – технический), статистический (статистика) и бухгалтерский (бухгалтерия). Они самостоятельны, так как каждый имеет свои цели и методы, но, в то же время, они взаимно дополняют друг друга и зачастую используют одну и ту же информацию.

Бизнес-процесс снабжения выполняет функции закупок, регулирования складских запасов, своевременного обеспечения бизнес-процессов предприятия материально-производственными запасами. Качество исполнения данных функций, а также величина собственных затрат бизнес процесса являются показателями, по которым можно судить о деятельности бизнес-процесса снабжения.

Результатом его функционирования является бесперебойное обеспечение бизнес-процессов потребителей материальными ценностями, соответствующими по качеству и физическим параметрам. Данный показатель, основанный на ключевой цели закупочного процесса, предлагается трансформировать в условный «финансовый результат» бизнес-процесса снабжения.

Ведение хозяйственного учета осуществляется в соответствии с нормативными документами, имеющими разный статус. Одни из них обязательны к применению (Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ, Положения по бухгалтерскому учету - ПБУ), другие носят рекомендательный характер (План счетов бухгалтерского учета, методические указания, комментарии).

Выводы. Любые хозяйственные процессы нуждаются в управлении. В современной трактовке под управлением понимается направленное воздействие администрации на хозяйственные процессы в целях увеличения прибыли. Роль хозяйственного учета во всех его формах является значимой и необходимой для полноценного развития деятельности любого предприятия.

Получение данных о деятельности организации, результатом которой является выпуск и реализация продукции с целью получения прибыли, основывается на получении информации об этой деятельности. Вся информация, характеризующая хозяйственную деятельность организации, аккумулируется в бухгалтерских службах этих организаций.

Получение информации достигается путем наблюдения, измерения, регистрации отдельных явлений из которых и складывается хозяйственная деятельность.

Таким образом, хозяйственный учет представляет собой систему наблюдения, измерения и регистрации хозяйственных процессов с целью контроля и управления ими в условиях конкретного экономического субъекта.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ

Петрушина А.О.¹, Ежакова Н.В.²

¹студентка кафедры учёта, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

²научный руководитель: доцент кафедры учёта, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

anna.petrushina.0013@mail.ru

Введение. Одним из важнейшим объектом бухгалтерского учета на предприятии признаются материально-производственные запасы (МПЗ). При этом главнейшее значение имеет их идентификация и оценка в целях формирования информации, которая будет полезна пользователям при принятии ими экономических решений. Результаты хозяйственной деятельности любой компании во многом зависят от грамотной организации бухгалтерского учета материально-производственных запасов.

Целью работы является рассмотрение сущности материально-производственных запасов, а также изучение совершенствование учета МПЗ в организациях.

Задачами исследования являются:

- изучение материально-производственных запасов как объекта учета;
- рассмотрение важных условий эффективной организации учета материально-производственных запасов.

Результаты исследования. Под материально-производственными запасами понимают различные вещественные элементы производства, которые применяются в качестве предметов труда в производственном процессе. Они целиком потребляются в каждом цикле производства и всецело переносят свою стоимость на производимую продукцию.

Без сырья, материалов, топлива, энергетических ресурсов никакое производство невозможно, вследствие этого нужно грамотно подходить к формированию, движению и сохранности материальных ресурсов предприятия.

МПЗ является составной частью запасов организации, как совокупности материального имущества, принадлежащего к оборотным активам. В то же время, к запасам предприятия относятся: материалы, незавершенное производство, полуфабрикаты, готовая продукция, товары. Запасы являются важным оборотным активом большинства организаций, к примеру, которые относятся к торговой и производственной сфере. Их учет исключительно важен для всех уровней и пользователей.

Важно знать, что необходимым условием поддержания постоянного процесса производства на предприятии является наличие складского хозяйства с достаточным количеством производственных запасов. Чтобы осуществлять процесс производства, предприятие обязательно должно иметь на складе необходимые запасы сырья, материалов, топлива, стройматериалов, запасных частей и других МПЗ, которые будут потребляться в ходе производственной деятельности.

Правильная организация учета наличия и дальнейшего движения материальных ценностей на предприятиях, ужесточение контроля за их сохранностью и использованием только для конкретных целей в значительной мере зависят от следующих условий:

- наличие в организации разработанных ею единых номенклатурных ценников с указанием в них по каждому номенклатурному номеру сырья и материалов покупных договорных цен, розничных, оптовых и планово-учетных цен длительного пользования (не менее 1 года), используемых в текущем аналитическом учете движения материальных ценностей;

- проведение ежемесячной инвентаризации остатков сырья и материалов, находящихся на производственных местах у мастеров и на складах структурных подразделений;

- применение форм первичной документации по оформлению движения материальных ценностей;

- контроль за эффективным использованием МПЗ и т.д.

При этом важнейшими задачами учета материально-производственных запасов на предприятии являются:

- правильное формирование затрат и выявление результатов по изготовлению и потреблению материальных ценностей;
- своевременное и правильное документирование операции по движению материальных ценностей;
- обеспечение контроля за наличием и движением имущества, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;
- организация контроля за наличием и сохранностью материалов в местах хранения материально ответственными лицами;
- систематическое наблюдение за наличием запасов материальных ценностей в соответствии с утвержденными нормами;
- своевременное выявление сверхнормативных материальных расходов, неиспользованных запасов материальных ценностей, а также всевозможных резервов.

В соответствии с ПБУ 5/01 при отпуске материально-производственных запасов в производство, а также ином их выбытии оценка производится организацией согласно одного из следующих методов:

1. По себестоимости каждой единицы;
2. По средней себестоимости;
3. По себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов.

Например, если материально-производственные запасы оцениваются организацией по средней себестоимости, которая определяется по каждому виду (группе) запасов как частное от деления общей себестоимости вида или группы запасов на их количество, соответственно складывающихся из себестоимости и количества по остатку на начало месяца и по поступившим в этом месяце запасам.

Организации имеют право выбирать самостоятельно способ классификации материальных ресурсов. Классификатор должен в полной мере систематизировать имеющиеся на складах различные материалы, предполагать контроль за правильностью ведения бухгалтерского учета, способствовать более точному распределению отклонений в стоимости материальных ценностей по направлениям затрат.

Выбор метода учета на складе также важен, т.к. должен обеспечить оперативность и достоверность количественного учета в складском хозяйстве, систематический контроль за правильностью документирования операций по движению материалов и соответствие остатков материалов по данным складского учета остаткам материалов по документальным данным бухгалтерского учета.

Выводы. Таким образом, материально-производственные запасы являются весомой частью активов производственного предприятия. Они занимают особенное место в составе имущества и определяют доминирующие позиции в структуре затрат предприятий различных сфер деятельности, конкретизируют результаты хозяйственной деятельности, а также необходимы при освещении информации о финансовом состоянии хозяйствующего субъекта для различных групп внутренних и внешних пользователей, что нужно при принятии ими правильных управленческих решений.

В свою очередь, производственный процесс требует полной, достоверной информации о наличии и движении материальных ресурсов, которую может предоставить правильно организованная система управления складским хозяйством, что обобщает всю базу информационного потока, для эффективного управления всем предприятием.

ВИДЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЦИФРОВОГО УЧЕТА В РАМКАХ ПРОГРАММЫ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Пожарицкая И.М.

*к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления
КФУ имени В.И. Вернадского
iryna1106@rambler.ru*

Введение. Утвержденная программа «Цифровая экономика Российской Федерации» распоряжением Правительства РФ № 1632-р от 28.07.2017 дала официальный старт широкомасштабному и долгосрочному проекту по системному развитию и внедрению цифровых технологий во все области жизни – экономику, социальную сферу, государственное управление, городское хозяйство. Также это способствует популяризации и развитию элементов цифровой экономики, так называемых «цифрового учета», «цифровых финансов» и прочее.

Автором год назад уже проводились исследования и предлагались мероприятия по совершенствованию подготовки бухгалтерских кадров в условиях использованием актуальных программных бухгалтерских сервисов и внесению изменений в перечень трудовых функций профессионального стандарта «Бухгалтер». Однако, сейчас стоит вопрос о необходимости сформулировать концептуальную среду для реализации цифрового учета через создание новых понятий, институтов и механизмов.

Цель исследования состоит в разработке видов реализации цифрового учета, необходимых в условиях цифровой экономики. Задачи исследований включают вычленение из программы развития цифровой экономики РФ элементов цифрового учета и формулирование из видовой реализации.

Методика исследований базируется на использовании контент-анализа, а также анализе дискурса нормативных документов в соответствии с предметной областью.

Результаты исследований. На основании Дорожной карты управления развитием цифровой экономики нами были сформулированы соответствующие задачи цифрового учета и вид их реализации в рамках программы в сфере нормативного регулирования, а именно:

- цифровой кадровый учет (электронная трудовая книжка);
- цифровой архив и документооборот (в том числе цифровая подпись, электронная отчетность и т.п.);
- цифровой бюджетный учет;
- цифровой статистический учет;
- учет цифровых финансовых активов;
- международный цифровой учет и пр.

Сущность каждого из видов цифрового учета должна быть раскрыта исходя из предметной области учетной деятельности, а также перечня его объектов и субъектов. При этом техника и методика учета может варьироваться от классического бухгалтерского до инновационного учета криптовалют.

На данном этапе, по-нашему мнению, главной задачей является необходимость законодательного закрепления термина «цифровой учет». Должна быть произведена унификация учетной терминологии, методических подходов и инструментария цифрового учета, в том числе на международном уровне (например, стран ЕАЭС).

В сфере нормативного регулирования реализация вышеуказанных видов цифрового учета должна быть осуществлена путем внедрения стандарта раскрытия информации, в том числе в форме открытых данных, и принципа раскрытия данных по умолчанию в деятельности органов государственного управления.

Представим результаты реализации видов цифрового учета в рамках задач программы цифровой экономики РФ в сфере кадров и образования в следующем формате:

1) типовой перечень компетенций для цифрового учета, на основе определения базовых компетенций цифровой экономики и механизм их актуализации;

2) апробация и внедрение интернет-сервисов по самооценке гражданами своих компетенций по вопросам цифрового учета, в том числе бесплатные для оценки базовых компетенций;

3) учет индивидуальных профилей компетенций граждан и траекторий их развития, включающих запись их учебной и трудовой деятельности и результатов (цифровой учет трудовых ресурсов);

4) учет в образовательных организаций в части организационно-методических условий, форм аттестации, программ предметов, методических материалов и др. для цифровой экономики (цифровой учет технологий электронного образования);

5) внедрение в образовательный процесс персональных траекторий обучения, позволяющие обучаемым выбирать индивидуально способы (формальные, неформальные, информальные) формирования базовых компетенций цифрового учета, требуемых для соответствующего уровня образования;

6) разработка программ дополнительного образования по обеспечению "цифровой грамотности" старшего поколения (цифровой учет для пенсионеров);

7) осуществление цифрового бухгалтерского учета с дистанционной занятостью, нормативное регулирование трудовых отношений таких бухгалтеров;

8) формирование государственной системы стимулирующих выплат (индивидуальный цифровой ваучер от государства) на обучение детей и взрослых компетенциям цифрового учета (учет цифровых ваучеров);

9) введение системы нематериальных льгот для сотрудников (цифровой аналог нормативов ГТО для всех возрастов) в сфере цифрового учета.

Представленные мероприятия реализации видов цифрового учета согласуются с основными этапами программы цифровой экономики в сфере нормативного регулирования и образования и кадров. Безусловно, могут возникнуть новые формы реализации поставленных задач программы, требующие дополнительной проработки.

Выводы. Таким образом, идентифицировав сущность и основные виды цифрового учета, можно выделить направления дальнейших исследований:

1. Методологическое обоснование концептуальной модели цифрового учета, в том числе привлекая современный инструментарий цифровых технологий.

2. Теоретическое обоснование особенностей методики цифрового учета у различных субъектов. Сюда входит совершенствование рабочего Плана счетов бухгалтерского учета, совершенствование документов первичного учета и регистров аналитического и синтетического учета, совершенствование форм отчетности в условиях электронной формы подачи и других цифровых объектов.

3. Организационные аспекты по разработке техники и процедур учета цифровых активов, включая разработку стандартов цифрового учета.

ОСОБЕННОСТИ ОТРАЖЕНИЯ СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТА О ПРИБЫЛИ И УБЫТКАХ ПО МСФО

Бережная А.И.¹, Богданова Ж.А.²

¹студентка 1-го курса магистратуры кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

²к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

anastasiya.koziy@mail.ru

Введение. На данный момент времени в российской экономике большинство организаций имеют внешних партнеров, в связи с чем, одним из наиболее актуальных вопросов является применение международных стандартов при составлении бухгалтерской отчетности. Большая часть российских предприятий все же предоставляет отчетность в соответствии с российскими стандартами, при этом сотрудничая с иностранными организациями.

Наиболее важным из элементов финансовой бухгалтерской отчетности является Отчет о прибылях и убытках, в связи с этим необходимо более подробно рассмотреть особенности его составления согласно МСФО.

Целью работы является рассмотрение порядка составления Отчета о прибылях и убытках согласно Международным стандартам финансовой отчетности, а также определение основных отличий от российских критериев составления отчетности.

Результаты исследования. Главной особенностью предоставления отчетности по МСФО является то, что данные стандарты предписывают проводить более детальный анализ расходов, при этом классифицируя их в соответствии с внутренними особенностями деятельности организации. Данная классификация позволяет проводить анализ расходов уже в самом отчете.

Как гласит МСФО 1 расходы должны подразделяться на подклассы, для того чтобы выделить важную часть финансовых результатов деятельности организации, которая может отличаться по таким критериям, как частота, потенциал прибыли или убытка, предсказуемость. Представление такого анализа возможно в двух формах, каждая из которых предопределяет особенность Отчета о прибылях и убытках.

Первая форма носит название метод «по характеру затрат» и предполагает собой объединение расходов в Отчете о прибылях и убытках в соответствии с их целевым назначением. Однако, суть данного метода состоит в том, что расходы не распределяются в соответствии с внутренними особенностями деятельности организации.

Вторая форма анализа называется методом «по назначению затрат» или «по себестоимости продаж» и предусматривает классификацию расходов в соответствии с особенностями внутренней деятельности организации. Обязательный характер в данном случае носит раскрытие себестоимости продаж.

МСФО 1 предполагает, что выбор между методом «по назначению затрат» и методом «по характеру затрат» зависит от исторических аспектов и особенностей деятельности предприятия в целом. Кроме того, МСФО 1 гласит о том, что выбор метода должен предполагать наиболее точное, достоверное и полное раскрытие информации в Отчете о прибылях и убытках.

Применение учета по международным стандартам финансовой отчетности требует значительных вложений. Однако, они достаточно быстро могут окупиться, так как открываются новые возможности для привлечения крупных международных инвесторов и покупателей. Увеличивается список крупнейших организаций в России, подготавливающих свою финансовую отчетность в соответствии с МСФО или исходя из них. Сегодня это, главным образом, коммерческие банки и организации нефтегазового комплекса. Так,

международная практика показывает, что отчетность, сформированная согласно МСФО, отличается высокой информативностью и полезностью для пользователей.

Для примера рассмотрим порядок составления отчета по методу классификации расходов «по характеру затрат» (табл.1).

Таблица 1

Отчет о прибылях и убытках согласно МСФО на основе классификации расходов по их характеру

Выручка	7 400 000
Прочие операционные доходы	117 800
Изменения в запасах готовой продукции и незавершенного производства	70 000
Работа, выполненная компанией и капитализированная	(1 099 000)
Использованное сырье и потребляемые материалы	(1 210 100)
Расходы на оплату труда	(1 809 300)
Амортизационные отчисления по материальным и нематериальным активам	(598 000)
Прочие операционные расходы	(1 265 700)
Прибыль от операционной деятельности	1 569 800
Затраты на финансирование	(204 000)
Прибыль до налогообложения	(1 365 800)
Расходы по налогу на прибыль	(300 700)
Прибыль от обычной деятельности после налогообложения	1 065 100
Результаты чрезвычайных обстоятельств	41 100
Чистая прибыль за период	1 106 200

В табл.1 можно заметить, что отчет по международным стандартам является развернутым, нежели Отчет о финансовых результатах в России. Данная форма более открытая, так как перечень статей подлежит подробной развернутости, благодаря чему пользователям отчетности видно из каких статей складывается доход, а в конечном итоге – прибыль.

Помимо общей информации, которая в обязательном порядке отражается в отчете, организация должна либо в самой форме, либо в примечаниях раскрыть следующую информацию:

- причины снижения стоимости запасов до чистой цены продажи или стоимости основных средств;
- обозначить результаты реорганизации предприятия (если это происходило в течение отчетного периода);
- причины выбытия основных средств;
- причины выбытия инвестиций;
- причины прекращения деятельности;
- другая информация, обосновывающая изменения финансового положения организации.

Выводы. Все же следует отметить, что использование МСФО позволяет рационально использовать время и ресурсы, которые бы потребовались для разработки новых российских методологий составления отчетности. Эти стандарты закрепляют достаточно длительный опыт ведения бухгалтерского учета и отчетности в условиях рыночной экономики.

Еще одним преимуществом применения МСФО является наличие информационной основы для принятия решений при повседневном принятии управленческих решений. Международные стандарты позволяют построить такую систему управления, в которой отношения между учредителями организации таким образом, чтобы была возможность

объективно оценить деятельность менеджмента. Кроме того, отчетность, составленная по международным стандартам, в будущем может применяться для составления смет и калькулирования себестоимости реализации.

Основной методологической проблемой для российского бухгалтера является принцип превосходства экономического содержания отчетности над его формой. К трудностям можно также отнести различия в учетных принципах по разным стандартам.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПО СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ

Заричная М.А.

аспирант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского

научный руководитель: к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Пожарицкая И.М.
mashenka_3012_@mail.ru

Введение.

Оценка имущества организаций и учет справедливой стоимости инвестиционной недвижимости по МСФО тесно связаны друг с другом. Это связано с тем, что организации обычно оцениваются с использованием стоимости чистых активов в качестве метода оценки. Термин чистая стоимость активов представляет собой справедливую стоимость активов организации за вычетом ее обязательств и поэтому может быть легко определена, так как согласно МСФО инвестиционная недвижимость оценивается с использованием метода справедливой стоимости.

Целью работы

В данной статье рассматривается оценка стоимости основных активов многих организаций, а именно оценка инвестиционной недвижимости.

Результаты исследований.

Термин справедливая стоимость известен российскому бухгалтеру из теории и практики международных стандартов. В наших положениях по бухгалтерскому учету употребляется сходное по смыслу понятие «текущая рыночная стоимость», при этом в российских ПБУ нет четкого определения этой стоимости, ни рекомендаций по ее оценке. В системе МСФО совсем недавно введен в действие новый стандарт IFRS 13, целиком посвященный справедливой стоимости.

Так в МСФО определение справедливой стоимости выступает как «цена, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства в рамках обычной сделки между участниками рынка на дату оценки». Следовательно, справедливая стоимость относится к рыночной стоимости, так как определения фокусируются на том, что может быть выплачено в обычной сделке между компаниями.

В соответствии с международной тенденцией к учету справедливой стоимости в бухгалтерском учете, МСФО 40 «инвестиционная недвижимость» способствует учету инвестиционной собственности с использованием модели справедливой стоимости.

Однако МСФО 40 по-прежнему позволяет учитывать инвестиционную недвижимость по амортизированной первоначальной стоимости при условии раскрытия справедливой стоимости.

Хотя инвестиционная недвижимость изначально оценивается по себестоимости, организация сама выбирает один из следующих вариантов оценки для учета инвестиционной недвижимости:

- модель справедливой стоимости: инвестиционная собственность оценивается по справедливой стоимости (за некоторыми исключениями); или

- модель затрат: инвестиционная собственность оценивается по амортизированной первоначальной стоимости.

Несмотря на наличие свободного выбора между моделью справедливой стоимости и моделью затрат, МСФО 40 выражает предпочтение модели справедливой стоимости, поскольку она утверждает, что весьма маловероятно, что модель затрат приведет к более актуальной оценке. Это фактически запрещает последующее изменение учетной политики от модели учета по справедливой стоимости к модели учета по фактическим затратам.

Однако, как только эта альтернатива классификации выбрана для одного такого имущественного интереса находящегося в операционной аренде, все имущество, классифицированное как инвестиционная собственность, учитывается в модель справедливой стоимости (т. е. включает в себя все объекты инвестиционной собственности). Справедливая стоимость инвестиций имущество, находящееся в долгосрочной аренде, определяется с учетом прав, предоставляемых арендой.

Обязательства по договору аренды организации должны учитывать как обязательства.

Методы оценки, которые используют при оценке справедливой стоимости, должны применяться последовательно. Бывают случаи, когда необходимо внести изменения в метод оценки объектов, такое происходит, когда данное изменение может привести к получению оценки, которая равна справедливой стоимости или наиболее точно представляет ее в сложившихся обстоятельствах. Данный вариант событий может произойти, если имеет место одно из следующих событий:

- появляются и активно развиваются новые рынки;
- общедоступность новой информации;
- информацию, которую ранее использовали перестала быть доступной;
- методы оценки были усовершенствованы; или
- изменяются рыночные условия.

Организации могут произвести оценку объекта инвестиционной недвижимости по справедливой стоимости в случае, когда организации определяют наличие в операции обмена коммерческого содержания по степени ожидаемого изменения своих будущих потоков денежных средств в результате совершения данной операции. Операция обмена имеет коммерческое содержание, если:

- а) конфигурация (риск, сроки и сумма) проистекающих от полученного актива денежных потоков отличается от конфигурации денежных потоков, проистекающих от переданного актива;
- б) специфичная для организации стоимость той части ее деятельности, на которую влияет данная операция, изменяется в результате обмена;
- в) разница в (а) или (б) составляет значительную величину по сравнению со справедливой стоимостью активов, ставших предметом обмена.

В организациях при оценке полученного объекта инвестиционной недвижимости, может возникнуть ситуация, когда невозможно оценить стоимость объекта по справедливой стоимости, так как операция обмена не имеет коммерческого содержания или справедливая стоимость ни полученного, ни переданного актива не поддается достоверной оценке. Если приобретенный объект не оценивается по справедливой стоимости, то его себестоимость необходимо оценивать по балансовой стоимости переданного актива.

Выводы.

Таким образом, организации при расчете справедливой стоимости инвестиционной недвижимости должно правильно раскрывать сверку балансовой стоимости имущества на начало и конец периода.

При этом, указывая следующее: увеличения в результате приобретения объектов и в результате последующих затрат, признаваемых в балансовой стоимости актива; увеличения в результате приобретений посредством объединений бизнеса, чистые доходы и убытки в результате корректировки справедливой стоимости; чистые курсовые разницы, которые возникают при пересчете финансовой отчетности в другой валюте представления; переводы объектов инвестиционного имущества из одной категории в другую, то есть из категории запасов и недвижимости, занимаемой владельцем, и наоборот, а также прочие изменения.

ПРИЗНАНИЕ И ОЦЕНКА МАРКЕТИНГОВЫХ ЗАТРАТ В ТОРГОВЛЕ

Васильченко А.К.

*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления
КФУ им. В.И. Вернадского*

научный руководитель: доцент кафедры учета, анализа и аудита, к.э.н. Пожарицкая И.М.
nastia.vasilchenko@yandex.ua

Введение. Торговые организации имеют особую структуру деятельности, прежде всего направленную на увеличение продаж. Поэтому маркетинговые затраты, способствующие реализации товаров, являются несомненно одними из главных. Если в организации функционирует маркетинговая служба, то организация учета маркетинговых затрат приобретает особую актуальность.

Цель исследования состоит в выявлении особенностей признания и оценки маркетинговых затрат в торговых организациях. Задачи исследований включают выявление классификации маркетинговых затрат для целей бухгалтерского учета; определение особенностей первичного оформления документов для признания таких затрат в сфере торговли.

Методика исследований базируется на использовании методов индукции и аналогии, а также анализе текста нормативных документов в соответствии с предметной областью.

Результаты исследований. Маркетинговыми затратами в торговле считаются управленческие затраты, связанные с осуществлением расходов на рекламу, содержанием маркетинговой службы, а также другие маркетинговые мероприятия, относимые на издержки обращения.

Маркетинговые затраты можно классифицировать по разным признакам, а именно:

- 1) по месту возникновения маркетинговых затрат:
 - внутренние затраты (затраты собственной маркетинговой службы);
 - внешние затраты (маркетинговые услуги сторонних организаций);
- 2) по элементам маркетинговых затрат:
 - материальные затраты маркетинговой службы, связанные со сбытом и продвижением продукции;
 - трудовые затраты, связанные с оплатой труда сотрудников маркетинговой службы организации;
 - затраты на социальные мероприятия, связанные с оплатой труда собственных сотрудников маркетинговой службы;
 - амортизация внеоборотных активов, связанных с маркетинговой деятельностью;
 - прочие затраты, связанные с маркетинговыми мероприятиями организации.
- 3) по времени осуществления маркетинговых затрат:
 - текущие маркетинговые затраты;
 - долгосрочные маркетинговые затраты;
- 4) с целью принятия решений:
 - постоянные маркетинговые затраты;
 - переменные маркетинговые затраты;
- 5) по содержанию:
 - затраты на рекламу товаров, торгового знака, имиджевую рекламу организации пр.;
 - затраты на маркетинговые мероприятия, осуществляемые сторонними организациями (маркетинговые услуги);
 - затраты на разработку товарной, сбытовой, ценовой и пр. политики;
 - затраты на проведение маркетинговых исследований;
 - затраты на разработку новых товаров и пр.;
 - затраты на создание новой дистрибьюторской сети и продвижение товаров;

- затраты по содержанию торговых агентов (обучение, транспортные расходы и пр.);
- затраты на стимулирование сбыта (скидки, акции, образцы, сувениры, купоны и пр.);

Некоторые ученые считают, что маркетинговые затраты являются не накладными, а основными, так как поддерживают систему сбыта продукции, что является главной целью деятельности любой организации. Однако, с точки зрения управленческого учета, основные затраты связаны только с производством продукции. В торговле основным является реализация товара, значит все затраты, которые способствуют увеличению продаж, можно, по-нашему мнению считать не накладными, а основными, составляющими издержки обращения.

Признание и оценка маркетинговых расходов в бухгалтерском учете производится на основе утвержденной сметы таких расходов или бюджета затрат организации при наличии подтверждающих первичных документов (счетов-фактур, ведомостей начисленной заработной платы, справок бухгалтера и пр.). При этом для отражения на счетах бухгалтерского учета имеет первостепенное значение при признании маркетинговых затрат три момента:

1. Текущие это или долгосрочные маркетинговые затраты. Так как в первом случае маркетинговые затраты будут отражены в составе текущих расходов на счете 44 «Издержки обращения» и списаны в себестоимость реализации по выбранному в учетной политике методу списания. А во втором случае затраты признаются в составе расходов будущих периодов на счете 97 и списываться на себестоимость будут по мере реализации новой продукции согласно распоряжению руководителя.

2. Если маркетинговые расходы связаны с приобретением внеоборотных активов, необходимых для продвижения продукции (например, нового торгового оборудования выставочного зала и т.п.), то такие затраты должны быть включены в первоначальную стоимость такого объекта основных средств на счете 01 «Основные средства».

3. Возникновение налоговых разниц в бухгалтерском и налоговом учетах при признании маркетинговых расходов стратегического (долгосрочного) характера. Например, при проведении маркетинговых исследований сторонней организацией, направленных на разработку нового вида продукции, которая (продукция) поступит в продажу не в текущем году, в налоговом учете признаны такие расходы не могут быть. Приняты к налоговому учету такие маркетинговые расходы должны быть только тогда, когда указанная продукция поступит в реализацию и организация получит доход (ст. 272 НК РФ). Хотя в бухгалтерском учете, такие затраты могут быть признаны по факту составления акта приема-передачи оказанных маркетинговых услуг в текущем периоде.

Вывод. Таким образом, маркетинговые затраты относятся к управленческим расходам, которые не нормируются. Организации целесообразно составлять смету маркетинговых расходов по кварталам или бюджет маркетинговой службы на год. Это будет определять их постоянную часть. Переменная часть маркетинговых затрат может быть связана с изменениями рыночной ситуации и принятием текущих (или стратегических) управленческих решений. Признание и оценка маркетинговых расходов в торговле зависит от времени осуществления таких затрат (текущие или долгосрочные) и направления использования (оборотные или внеоборотные активы). Особое внимание следует обратить бухгалтеру при признании стратегических маркетинговых расходов в налоговом учете.

АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПАО «КРЫМСКИЙ СОДОВЫЙ ЗАВОД»

Якубова Э.Э.¹, Ежакова Н.В.²

¹студентка кафедры учёта, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

²научный руководитель: к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита

Института экономики и управления КФУ

elzarayakubova25@mail.ru

Введение. В реальных экономических условиях деловая активность выступает одной из важнейших составляющих устойчивого развития хозяйствующего субъекта. Деловая активность проявляется в динамичности развития организации, достижении поставленных целей, оптимальном использовании экономического потенциала, способности организации занять устойчивое положение в конкурентной среде хозяйствования.

Для оценки деловой активности используются как качественные критерии, так и количественные показатели.

К качественным критериям деловой активности относят широту внутренних и внешних рынков сбыта продукции предприятия; наличие постоянных покупателей и поставщиков; имидж и конкурентоспособность организации; оценку внешней и внутренней среды компании; степень выполнения плановых показателей по производству и реализации продукции; уровень использования материальных, технических, трудовых и прочих ресурсов; прочие критерии. Данные показатели нужно сравнивать с аналогичными показателями прошлых лет, а также с такими же критериями других предприятий соответствующей отрасли хозяйствования.

Количественная оценка и анализ деловой активности могут быть сделаны по следующим направлениям:

— оценка степени выполнения плана по основным показателям и анализ отклонений фактических данных от плановых;

— оценка и обеспечение приемлемых темпов наращивания объемов финансово-хозяйственной деятельности;

— оценка уровня эффективности использования материалов, финансовых ресурсов коммерческих организаций;

— эффективное стимулирование трудовой деятельности работников.

Цель исследования: проанализировать деловую активность организации, а также предложить меры по повышению деловой активности на примере ПАО «Крымский содовый завод».

Задачи исследования: изучить экономическую сущность и значение деловой активности предприятия, дать ее анализ на примере ПАО «Крымский содовый завод» по основным показателям, а также предложить основные меры по повышению деловой активности данной организации.

Результаты исследований. По мнению профессора В.В. Ковалева, под деловой активностью в широком смысле понимают весь спектр усилий, которые направлены на продвижение фирмы на рынках продукции, труда, капитала; а в более узком смысле, рассматривают, как текущую производственную, так и коммерческую деятельность организации.

Анализ деловой активности организации занимается изучением различных уровней и динамики коэффициентов оборачиваемости оборотных средств, которые включают в себя коэффициенты: оборачиваемости активов, оборачиваемости оборотных средств, оборачиваемости дебиторской задолженности, оборачиваемости кредиторской задолженности, оборачиваемости денежных средств, оборачиваемости запасов предприятия, а также другие показатели.

Проанализируем основные показатели деловой активности на примере ПАО «Крымский содовый завод» за 2016-2017 гг., представленные в таблице 1.

Таблица 1

Анализ деловой активности ПАО «Крымский содовый завод» за 2016-2017 гг.

Показатель	Отчетный период		Отклонения	
	2016	2017	Абс.	Отн., %
Коэффициент оборачиваемости активов	1,74	1,28	-0,46	-26,44
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	6,12	7,05	+0,93	+15,20
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	6,33	18,73	+12,4	+195,89
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	0,78	0,82	+0,04	+5,13
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	160,72	102,40	-58,32	-36,29
Коэффициент оборачиваемости запасов	13,40	13,51	+0,11	+0,82

Таким образом, по данным исследования в табл. 1, можно сделать вывод, что показатели деловой активности в 2017 г. существенно изменились по сравнению с 2016 г.: одни показатели увеличились, а другие – снизились. Например, коэффициент оборачиваемости активов снизился в 2017 году по сравнению с 2016 годом, что в целом говорит об неэффективном использовании активов.

Повышение коэффициентов свидетельствует о более эффективном использовании средств в отчетном периоде. Так, коэффициент оборачиваемости оборотных активов в 2017 г. по сравнению с 2016 г. увеличился на 15,2%. Такая ситуация свидетельствует о том, что скорость оборота мобильных активов увеличилась.

Также в 2017 г. наблюдается рост коэффициента дебиторской задолженности. Данный факт является положительным для предприятия, поскольку говорит о более быстром погашении покупательской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности в 2017 г. по сравнению с 2016 г. увеличился на 5,13%, что говорит об улучшении платежеспособности ПАО «Крымский содовый завод» по отношению к поставщикам товаров, а также внебюджетным, бюджетным фондам и сотрудникам предприятия по заработной плате.

Снижение коэффициента оборачиваемости денежных средств в 2017 г. по сравнению с 2016 г. на 36,29%, свидетельствует о снижении эффективности использования высоколиквидных активов в ПАО «Крымский содовый завод».

Коэффициент оборачиваемости запасов в 2017 г. по сравнению с 2016 г. увеличился на 0,82%. Ускорение оборота запасов отражает эффективное их использование и за счет этого возрастает объем реализации и прибыли.

Для повышения показателей деловой активности в ПАО «Крымский содовый завод» необходимо сократить долю заемного капитала и повысить объем собственного капитала. Для этого необходимо провести следующие мероприятия: получить кредиты на льготных условиях, для этого необходимо провести переговоры с кредиторами и обсудить отсрочку платежей, либо создать систему резервов по сомнительным долгам. Данная система позволит создать средства для покрытия убытков.

Также необходимо разработать определенные процедуры взаимодействия с дебиторами в случае нарушения условий договора о выплате долга, для этого необходимо определить и ввести соответствующую систему наказания для недобросовестных покупателей.

Выводы. Таким образом, показатели оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового положения предприятия, поскольку скорость оборота средств оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия. Тем самым, увеличение скорости оборота средств отражает повышение производственно-технического потенциала предприятия.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Волошина Е.И.¹, Альховская Я.А.²

¹доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
²магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
alenka_agro@ieu.cfuv.ru

Введение. В организации, сферой деятельности которой является промышленное производство строительных материалов, процесс производства занимает главное место, а сам процесс производства представляет собой составную часть кругооборота средств, в результате чего происходит расходование материальных, трудовых и финансовых ресурсов, а также формирование себестоимости произведенной продукции.

Система производственного учета включает в себя:

- оперативный производственный учет, результатом которого является оперативная отчетность, сформированная на основных нефинансовых показателях и результатах работы организации и его структурных подразделений;
- учет затрат, обеспечивающий их группировку по структурным подразделениям и видам производимой продукции.

В современном видении учет затрат представляет собой комплекс мероприятий, которые определяют последовательность выполнения учетных работ, позволяющих рассчитывать себестоимость изделий.

Целью работы является выявление методик формирования затрат на производство строительных материалов и разработка путей совершенствования их учета.

Исследование проведено на примере ООО «Крымский газобетонный завод», основным видом деятельности которого является производство изделий из бетона для использования в строительстве, а именно: автоклавного газобетона.

Результаты исследований. Учет затрат необходимо организовать так, чтобы возможно было получить достоверные и своевременные данные обо всех фактических затратах по каждому виду выпущенной продукции, поэтому в процессе производства большую роль играет информационная составляющая.

В ходе проведенного исследования установлены следующие методики формирования затрат, связанные с учетом затрат производства:

1. Метод регрессионного анализа – применяется при создании статистических моделей для выявления зависимости показателей – среднее значение зависимой переменной от значений независимых переменных (одной или нескольких).

2. Визуальный метод – используется как дополнительный способ определения зависимости между подразделяемыми затратами и положительным критерием, определяющим поведение затрат.

3. Метод анализа счетов – основывается на классификации всех затрат в аналитическом учете организации на три категории: переменные, постоянные и смешанные затраты.

4. Метод технологического нормирования – раскрывается в последовательном и системном анализе технологической цепочки организации и всех существующих видов побочного и вспомогательного производства, установлении наиболее продуктивного и экономичного способа осуществления операций и расчета нормативов (технологических и затратных) по каждой операции.

5. Метод абсолютного прироста – самый упрощенный метод для первичных расчетов общего характера, выявляет зависимость между исследуемыми показателями, проводя анализ крайних значений независимой переменной в выборке.

Рассмотрев ряд методик организации учета затрат на производство строительных материалов, можно предложить следующий алгоритм по внедрению системы производственного учета, который будет включать в себя следующие элементы:

- разработка и внедрение системы и методов учета производственных затрат;
- определение себестоимости строительных материалов по цехам, ответственным лицам, функциональным подразделениям, видам деятельности, периодам и пр.;
- прогнозирование себестоимости продукции за разные периоды, промежутки времени;
- сравнение себестоимости стройматериалов за разные промежутки времени, периоды;
- сопоставление фактических затрат и ожидаемой себестоимости, вариантов расчета себестоимости;
- анализ данных о себестоимости изделий для контроля текущих и будущих операций.

Методология учета затрат раскрывается методом учета затрат на производство, который применяется конкретной организацией. Соответственно, необходимо учитывать факторы, которые влияют на организацию учета затрат на предприятии, а именно:

- организационно-правовая форма;
- вид деятельности;
- организационно-управленческая структура;
- отраслевые особенности предприятия и производства продукции;
- вид и особенности технологии производства продукции и др.

Метод учета затрат на производство стройматериалов, применяемый в организации, отражается в некоторой последовательности взаимосвязей, приемов, способов контроля, фиксирования затрат в первичной документации и их группировки в учетных регистрах, а также методов калькулирования себестоимости стройматериалов.

Для того чтобы производить строительные материалы следует учитывать то, что существует характерная последовательность обработки сырья в готовый продукт, т.е. спецификой является использование последовательных стадий, этапов производства или пределов.

Последовательность учетных процедур в системе производственного учета стройматериалов имеет следующий порядок операций:

1. Первичное отражение данных о производственном потреблении – затрат на производство стройматериалов по мере их возникновения в процессе производства, а также учет по местам возникновения затрат.

2. Локализация данных о производственных затратах в основном и вспомогательных производствах, по видам стройматериалов и структурным подразделениям организации, а также по временным периодам.

3. Распределение общехозяйственных расходов вспомогательного производства между конечным и незавершенным производством, а также включение себестоимости конечного продукта вспомогательного производства, переданного и потребленного в основном производстве строительных материалов.

4. Распределение общехозяйственных и общепроизводственных расходов между незавершенным производством и конечным выпуском основного производства, между видами готовой продукции – стройматериалов.

5. Оценка незавершенного производства стройматериалов, отходов и определение себестоимости товарной продукции по формуле затрат, а также расчет себестоимости отдельных видов строительных материалов.

Для того, чтобы организовать учет затрат на производство стройматериалов, в соответствии принятой методологией в организации, должен быть обеспечен контроль за эффективностью использования ресурсов (материальных, трудовых и финансовых) и полнотой фиксирования информации о себестоимости строительных материалов.

Выводы. Итак, методика формирования затрат и построение системы управления ими должно базироваться на принципе экономической эффективности и выявлении степени детализации затрат с учетом специфики технологии и организации производства строительных материалов. Кроме того, вся система управления затратами на производство стройматериалов должна быть единой, т.к. управление затратами эффективно только при соблюдении принципов комплексности и системности решения управленческих задач.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РАСЧЕТНЫХ ОПЕРАЦИЙ И ИХ УЧЕТА В БАНКАХ

Заруева М.О.¹, Волошина Е.И.²

¹магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

²доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
gubskaya_ber94@mail.ru

Введение. Базовые услуги банков – это расчетные операции, на долю которых приходится до 2/3 операционного времени банковских сотрудников. Расчетные операции банков определяются как операции в рамках системы организации безналичных платежей физических и юридических лиц по денежным обязательствам и требованиям.

Цель работы – анализ состояния расчетных операций в банковских учреждениях, выявление сложностей организации системы безналичных расчетов в РФ и разработка путей развития высокоэффективной платежной системы и совершенствования учета.

Результаты исследований. В соответствии с действующим законодательством расчеты между юридическими лицами осуществляются через счета, открываемые ими в банках. Правовое гарантирование расчетных операций заключается в соблюдении определенных правил, стандартов и сроков проведения операций. Главными нормами, которые регулируют расчетные взаимоотношения, считаются: оперативность исполнения расчетов согласно договору; безопасность документации; секретность полученных банком данных от покупателя; ответственность банка за ненадлежащее качество осуществления расчетных услуг.

На основе соглашения банковского счета клиентам, в связи с характером их работы и источников финансирования, могут быть открыты разнообразные типы счетов: расчетные, текущие, бюджетные, депозитные, ссудные и др. Разновидности счетов, открываемых в банке клиентам, предопределены их законным статусом и характером работы.

Банки исполняют операции согласно счетам на основании расчетных документов. Расчетный документ предполагает собой оформление в виде документа на бумажном носителе либо, в определенных вариантах, электронного платежного документа:

1. Требование плательщика (клиента либо банка) о списании денежных средств с собственного счета и их перевод на счет получателя денег;

2. Распоряжение получателя денег (взыскателя) об отчислении денежных средств со счета плательщика и перевод на счет, указанный получателем денег (взыскателем).

Зачисление (списание) денежных средств по счетам выполняется на основании соответствующих расчетных документов путем расчетов в форме: платежного поручения, аккредитива, чека, инкассового поручения, платежного требования.

Для коммерческих банков расчеты – один из основных видов работ. Согласно данным банков, самый большой удельный вес в совокупной сумме доходов составляют доходы от предоставления услуг согласно переводу денег. Устойчивость и приток клиентуры и привлечение больших и зачастую бесплатных ресурсов с целью проведения активных операций зависят от качества расчетно-кассового обслуживания. Расчетные операции занимают много операционного времени (приблизительно 2/3) работы банков.

Трудность и значимость расчетных отношений определяет надобность определения единообразия посредством регулирования. Это требует формирования общей концепции типизации и сертификации банковской работы. Данная концепция работает, так как об этом свидетельствует международная и отечественная практика.

Сейчас перед системой безналичных расчетов РФ стоят следующие трудности:

- задержки расчетов банками, расчетными центрами (РЦ), организациями;
- низкая скорость совершения платежей – клиентов не удовлетворяет неспособность межбанковских систем осуществлять платежи в течение нескольких часов из-за незначительной распространенности и неэффективности средств дистанционного доступа к банковскому счету, а так же из-за не простой организации этих систем;

- проблема использования аккредитивов во внутрироссийских расчетах – состоит в несовершенстве российского законодательства и нормативно-правовой основы: с одной стороны Гражданский Кодекс регулирует расчеты аккредитивами, что и дает возможность их применять, с иной стороны, эти меры в Кодексе, фрагментарны и не включают ряд значимых проблем, что порождает операционные и правовые риски;
 - защита от несанкционированного доступа к межбанковским переводам и т.д.
- Повсеместное внедрение инноваций в проведение безналичных расчетов занимает особое место в совершенствовании безналичных расчетов.

Суть инновационных изменений в этой сфере может привести к следующему:

- «многоканальная деятельность» при сочетании традиционных и новых инструментов и технологий;
- дистанционное обслуживание;
- самообслуживание;
- использование сети интернет (виртуальные финансовые и банковские технологии управления банковским счетом);
- создание горячих линий (телефонных центров);
- предоставление новых банковских услуг и продуктов на основе новых технологий.

Нужно отметить, что Банк России уделяет особое значение развитию платежной системы. Выделим направления реализации задач по развитию высокоэффективной платежной системы и учета безналичных расчетов:

1. Расширение безналичных расчетов, повышение защищенности информационных систем, применение современных методов и технологий передачи информации, обеспечение надежного и эффективного обслуживания участников расчетов.
2. Для проведения срочных, крупных, и приоритетных платежей, осуществляемых рынками ценных бумаг, межбанковскими рынками и другими пользователями внедрение Банком России системы валовых расчетов в режиме реального времени. Это позволит осуществить слияние национальной платежной системы с международными.
3. Усовершенствование тарифной политики в сфере оказания услуг платежной системой России.
4. Разработка и внедрение унифицированных форм электронных расчетных документов.
5. Улучшение регулирования частных платежных систем, которые обеспечивают расчеты внутри банка, между банками (на основе корреспондентских отношений) и взаимные (клиринговые) расчеты.
6. Развитие нормативно-правовой и методологической базы, которая бы способствовала внедрению безналичных платежных инструментов с применением специальных средств, основанных на современных технологиях информатизации.
7. Оказание клиринговыми системами дополнительных платежных услуги с применением платежных карт, что будет способствовать развитию дистанционных операций с их применением.
8. Расширение области применения документарных расчетов, в т.ч. аккредитивы.
9. Стандартизация норм банковского регулирования и законодательства РФ в соответствии с международной практикой и правилами в части документарных операций.
10. Применение автоматизированной системы управленческого учета расчетных операций позволит повысить эффективность операционной деятельности и доходность банков путем выявления наиболее прибыльных банковских продуктов и бизнес-направлений, сокращения непроизводительных затрат, что положительно скажется на качестве управления банком, повысит степень доверия к нему клиентов и акционеров.

Выводы. Исходя из вышесказанного, платежная система РФ не совершенна и требует дополнительных исследований, что связано с информационно-техническим развитием экономики страны и возрастающими требованиями клиентов. Обеспечить развитие высокоэффективной платежной системы и повысить качество учета банковских расчетов позволят предложенные мероприятия.

НОВЫЕ ПРАВИЛА РАБОТЫ С ОНЛАЙН-КАССОЙ

Ежакова Н.В.

*доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
natali_e@mail.ru*

Введение. Переход на онлайн-кассы начался еще с 01.02.2017 г. путем прекращения регистрации касс по старому порядку, а с 01.07.2017 г. применение онлайн-касс затронуло большинство хозяйствующих субъектов.

С 01 июля 2018 года в строгом порядке онлайн-кассы должны были установить организации и ИП, которые работают на ЕНВД в сфере услуг общественного питания, торговли, имеющие наемных работников, а также ИП, которые работают на патенте (услуги общепита и розничной торговли).

Целью работы является изучение изменений по применению онлайн-касс с 01.07.2018 г., а также рассмотрение самых распространенных ошибок при работе с кассовыми аппаратами в режиме онлайн.

Результаты исследований. С 01 июля 2018 года возрастет количество организаций и ИП, кто обязан применять онлайн-кассу. Закончится отсрочка для перехода касс на онлайн режим для тех, кто принимает безналичную оплату от физических лиц; организаций и предпринимателей, работающих на ЕНВД, торгующих через автоматы, на патенте в розничной торговле и общественном питании при условии найма работников по трудовым договорам.

Новшеством также является то, что онлайн-касса необходима при безналичных расчетах. Так, если при расчетах организаций и ИП с физическими лицами используются платежные карты, электронные деньги/кошельки, банковские переводы через онлайн-банкинг, переводы со счетов мобильных телефонов, то должна быть применима онлайн-касса.

Получат дальнейшую отсрочку и переходят на онлайн-кассу с 01 июля 2019 года организации и предприниматели, оказывающие услуги, а также работающие на ЕНВД со следующими видами деятельности:

- услуги автостоянок, гостиниц;
- грузоперевозки;
- ветеринарные услуги;
- мойка и ремонт машин;
- аренда торговых помещений и земли;
- временное размещение и проживание.
- распространение и размещение рекламы;
- бытовые услуги и т.д. (согласно Федерального Закона от 22.05.2003 № 54-ФЗ (ред. от 03.07.2018 г.) «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации»).

Продолжится отсрочка также для предпринимателей в розничной торговле и общественном питании, работающих без найма сотрудников или при найме работников по договорам подряда.

Если предприниматель принимает сотрудников, а до этого пользовался правом отсрочки в применении онлайн-касс, то он обязан зарегистрировать онлайн-ККТ на протяжении 30 календарных дней после заключения с работником трудового договора.

Кассовые аппараты должны быть сертифицированы. Дешевле всего обойдется кассовый аппарат в комплекте с фискальным накопителем и базовым программным обеспечением.

Приобрести кассовый аппарат для онлайн работы и использовать его по назначению недостаточно. Обязательно его зарегистрировать в личном кабинете ФНС.

Необходимо проверить срок использования фискального накопителя, убедиться, что работа онлайн-кассы не остановится в случае перебоев в интернете, т.к. при его восстановлении кассовый аппарат сам отправит отчет в налоговую инспекцию. Такие неполадки в интернет сети необходимо устранить в течение 30 календарных дней, иначе аппарат будет заблокирован и работать с такой кассой будет нельзя.

Проверить отправку информации налоговой службе можно на сайте оператора фискальных данных через личный кабинет, который автоматически формируется при заключении договора с ОФД.

В случае не отправки данных предусмотрен штраф в размере 10 тыс. руб. Такая же сумма штрафа предусмотрена, если кассир не отправляет электронный чек покупателю по его требованию на электронную почту или смс-уведомление на телефон.

Касса должна уметь загружать базы номенклатур наименований товаров, чтобы не забивать их в ручном порядке, т.к. название товара, наряду с названием и ИНН организации, вида системы налогообложения, признаком формы расчета, его временем и т.д., должны быть обязательными реквизитами в чеках онлайн-касс.

Не печатать в чеке название и количество товара вплоть до 01.02.2021 г. могут ИП на спецрежимах.

В случае ошибок в чеке можно получить штраф в размере 10 тыс. руб. на организацию и 3 тыс. руб. на ответственного работника.

Признак формы расчета в чеке предусматривает оплату наличными или электронными деньгами. Если перепутать форму расчета, то сумма наличных по отчету не совпадет с количеством денег в кассовом аппарате. Такую ошибку можно обнаружить только в конце смены кассира. Для ее вычисления необходимо проанализировать все чеки за смену.

Смену на кассе можно открывать в один календарный день, а закрывать на следующий, но при этом новый чек нужно пробить не позже чем через 24 часа после открытия смены, т.к. ее продолжительность не должна превышать суток.

В случае возврата денег, например при возвращении покупателем товара, необходимо пробить чек с признаком «возврат прихода». При этом не имеет значения, возврат произошел в день покупки или позже, согласно гарантийного срока возврата товара. В таком случае у покупателя необходимо взять заявление в свободной форме, с записью его паспортных данных и основанием для возврата, а также приложением чека на покупку. Одновременно оформляется накладная на возврат товара.

Иногда возникают ситуации, связанные с поломкой кассового аппарата и сдачей его в ремонт. В это время нужно выдавать покупателям другие документы, подтверждающие оплату. При этом необходимо иметь результат экспертизы от изготовителя, подтверждающей поломку не по вине организации, а также предпринимателю в течение первых пяти рабочих дней со дня поломки кассового аппарата необходимо предоставить заявление в налоговую службу о регистрации (перерегистрации) ККТ с новым накопителем либо снятии с учета.

При возобновлении работы контрольно-кассовой техники следует пробить на кассе чеки коррекции по каждой операции, проведенной вне онлайн-кассы. ФНС рекомендует для случаев с поломкой кассы приобрести резервную кассу, которую необходимо поставить на учет. Данные действия помогут избежать штрафов в случае споров с налоговиками.

Выводы. Онлайн-касса имеет большие преимущества как для субъектов хозяйствования, так и для Федеральной налоговой службы, вследствие: существенной экономии времени и денег налогоплательщика из-за возможности регистрации ККТ, не посещая налоговые органы; сокращения издержек за счет отказа от обязательного технического обслуживания и увеличения срока службы фискального накопителя; отсутствия необходимости в печати кассового чека – достаточно направить его покупателю в электронном виде; хранения информации на едином сервере оператора, а также существования возможности восстановления чеков, подтверждающих факт покупки; сведения к минимуму количества выездных проверок сотрудниками ФНС; увеличения шансов выявления рискованных сделок, противоречащим законодательству.

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО АУДИТА В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ НА ПРИМЕРЕ ФОНДА СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

Сидавская В.В.¹

¹ студентка кафедры учёта, анализа и аудита Института экономики и управления
КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Колесникова
Е.В.

vika-adel@mail.ru

Введение. Государственный аудит в социальной сфере является важным элементом социальной политики государства и механизмом повышения результативности и качества услуг, которые оказывают учреждения социальной сферы. Объектами государственного аудита являются органы государственной власти Российской Федерации, которые главным образом распоряжаются бюджетными средствами; федеральные органы, которые используют средства государственных внебюджетных фондов или распоряжаются государственной собственностью; казенные предприятия; бюджетные учреждения и любые другие учреждения получившие и использующие бюджетные средства. Особым субъектом, в отношении которого осуществляется государственный аудит, являются органы государственных внебюджетных фондов, которые призваны обеспечить социальную защиту населения. Государственный аудит в социальной сфере представляет собой систему внешнего, независимого аудита деятельности государственных внебюджетных фондов по управлению финансовыми ресурсами, предназначенных для реализации конституционных прав граждан на пенсионное обеспечение, социальное обеспечение и страхование, охрану здоровья и медицинскую помощь. Понятие «государственный аудит» в финансово-правовой науке появилось не так давно в связи с введением в действие нового Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 41-ФЗ «О счетной палате Российской Федерации». Основными субъектами государственного контроля в социальной среде являются: Счетная Палата Российской Федерации, Центральный Банк Российской Федерации, Министерство финансов Российской Федерации, Федеральная налоговая служба.

Целью работы является определение особенностей государственного аудита в социальной сфере на примере фонда социального страхования Российской Федерации.

Результаты исследований. Государственный аудит в социальной сфере можно определить как систему мероприятий, направленных на осуществление внешнего и, соответственно, реально независимого публичного аудита за деятельностью государственных внебюджетных фондов по управлению и использованию материальных и финансовых ресурсов. Принципы контрольной деятельности при государственном аудите схожи с принципами государственного финансового контроля, также как и методы. Рассмотрим особенности государственного аудита на примере фонда социального страхования Российской Федерации, который является одним из государственных внебюджетных фондов, созданный для обеспечения обязательного социального страхования граждан России. Фонд социального страхования является специализированным финансово-кредитным учреждением при

Правительстве Российской Федерации. В него входят следующие исполнительные органы:

- региональные отделения, которые управляют средствами государственного социального страхования на территории субъектов Российской Федерации;
- центральные отраслевые отделения, которые управляют средствами государственного социального страхования в отдельных отраслях хозяйства;
- филиалы отделений, которые создаются региональными и центральными отраслевыми отделениями по согласованию с председателем Фонда.

Государственный аудит Фонда социального страхования может проводиться в полном объеме или ограничиваться проведением узкоспециализированных проверок. Основным направлением проведения аудита является проверка в финансовой части деятельности Фонда, которая направлена на установление полноты и правильности отражения поступлений страховых взносов работодателей, а также граждан, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью. Важно установить поступления и использования доходов от инвестирования средств Фонда в государственные ценные бумаги и банковские вклады, а также выявить полноту отражения поступлений добровольных взносов граждан и юридических лиц, ассигнований из федерального бюджета Российской Федерации на покрытие расходов.

В обязательном порядке проводится проверка фактического расходования средств Фонда, направляемых на выплату пособий по временной нетрудоспособности и в связи с материнством, пособий по временной нетрудоспособности, пособий по беременности и родам, единовременных пособий при постановке на учёт в ранние сроки беременности, единовременных пособий при рождении, ежемесячных пособий по уходу за ребёнком, социального пособия на погребение. Проверка правильности оформления страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Анализ выплат пострадавшим на производстве гражданам страхового обеспечения (единовременные и ежемесячные страховые выплаты, оплата дополнительных расходов на медицинскую, социальную и профессиональную реабилитацию). Контроль за финансовым обеспечением предупредительных мер по сокращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний. Оценивается обоснованность обеспечения льготных категорий граждан путёвками на санаторно-курортное лечение и проезд к месту лечения и обратно, обеспечения инвалидов техническими средствами реабилитации и протезами; оплату родовых сертификатов. Проверяется насколько своевременно осуществляется обеспечение по страхованию, в каких размерах и в какие сроки, включая необходимую доставку и пересылку средств на обеспечение по страхованию.

Отдельным этапом аудита является проверка: устойчивости Фонда на всех уровнях, выполнения инструкции о начислении, уплате, расходовании и учете средств государственного социального страхования. Аудиту подвергается работа аппарата управления Фонда, политика, которую Фонд проводит в ходе своей работы. Проверяется соблюдение методики работы фонда, инструкций и предписаний, предназначенных к выполнению в целях эффективного функционирования деятельности Фонда. Проверка имущественной части Фонда социального страхования является обязательным элементом аудита, которая предусматривает проведение различных инвентаризаций либо проверку документации по проведению внутренних ревизий и инвентаризаций. Устанавливаются виновные лица и определяются методы взысканий и наказаний.

Предназначение государственного аудита в социальной сфере, заключается в составлении рекомендаций по устранению обнаруженных недочетов. Результатом проверки становится заключение, в котором отражают найденные недостатки и советы по их исправлению.

Выводы. Таким образом, в современных условиях государственный аудит в социальной сфере имеет большое значение, поскольку является одной из форм государственного контроля, обязательным условием успешного функционирования финансовой системы. Необходимость государственного аудита обусловлена наличием нарушений, которые подтверждены статистическими данными, а также возможностью предупреждения нарушений и минимизации их последствий. Аудит эффективности расходования государственных средств, является довольно непростой проблемой. Разработка и внедрение методологии по развитию данного направления финансового контроля в России на сегодня достаточно слабое и требует серьезных проработок. Требуется разработка дополнительных национальных стандартов аудита эффективности с учетом опыта зарубежных стран и особенностей российской экономики и системы управления государством. Кроме того, необходимо на законодательном уровне провести четкое распределение полномочий контрольных органов, а также организовать подготовку и аттестацию квалифицированных специалистов в области аудита эффективности.

АНАЛИЗ ТОВАРОВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Таратутина С.А.¹, Волошина Е.И.²

¹магистрант кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

²доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
taratutinas@mail.ru

Введение. Одним из важнейших направлений анализа на торговых предприятиях является анализ товаров и влияния их оптимизации на результат деятельности торговли. От того насколько грамотно осуществляется анализ товарооборот зависит непрерывность процесса реализации товаров, оптимальность остатков товаров, сумма дохода, которую получит предприятие от реализации товаров. Особое внимание в анализе товарооборота следует уделять исследованию остатков товаров на конец отчетного года, которые в оптимальном количестве обеспечивают непрерывность процесса реализации товаров, выступают буфером для сглаживания колебаний спроса. Однако перенасыщенность запасов ведет к замораживанию и мобилизации значительных финансовых ресурсов и объемов товарно-материальных ценностей, которые могли бы быть использованы на другие цели. Недостаточность запасов влечет нарушение ритмичности хозяйственной деятельности, приводит к уменьшению объема реализации, снижает размер получаемой прибыли. Эти проблемные вопросы могут быть вызваны отсутствием анализа товаров на предприятии или его недостаточным осуществлением, что свидетельствует об актуальности темы.

Цель работы заключена в исследовании особенностей анализа товаров на предприятиях оптовой торговли; выявлении факторов, влияющих на товарооборачиваемость и величину товарных запасов; определении значимости анализа в системе управления.

Результаты исследований. Анализ товаров имеет весомое значение в системе управления торговых предприятий оптовой торговли, поскольку обеспечивает необходимую информационную базу для принятия управленческих решений.

Как показывают исследования, на сегодняшний день значительная часть предприятий оптовой торговли по результатам непродолжительной деятельности становятся убыточными или вообще подвергаются риску банкротства. Часто основной причиной этого становится отсутствие оперативного процесса управления товарными потоками, системного анализа товаров, контроля над товарами, которые не пользуются спросом со стороны населения.

Изучению товарооборота уделяется достаточное внимание на любом предприятии. Это объясняется тем, что товарооборот – это показатель размера торгового предприятия, а также финансовый показатель денежной выручки торгового предприятия за проданные товары, характеризующий результат его деятельности по привлечению фондов потребителей.

Анализ оптового товарооборота позволяет спрогнозировать товарооборот в будущем отчетном периоде, определить рентабельность и финансовое состояние предприятия. От соответствия анализа товаров критериям полноты и глубины, от правильности выводов о деятельности предприятия зависит то, настолько прогнозные расчеты товарооборота в будущем отчетном периоде отвечают критериям точности и экономической обоснованности. Увеличение объема оптового товарооборота способствует снижению издержек обращения, росту прибыли, улучшению показателей финансовой устойчивости предприятия.

Важное значение для управления торговым предприятием оптовой торговли имеет всесторонний, оперативный (ежедневный, ежесменный) анализ розничного товарооборота. Необходимость всестороннего анализа розничного товарооборота обусловлена тем, что объем реализации товаров влияет почти на все количественные и качественные показатели деятельности торговых предприятий. Оперативный анализ товарооборота выполняет роль механизма, который обеспечивает профилактику ошибок и корректировки текущих управленческих решений, что позволяет обеспечить ритмичность выполнения плана товарооборота, выявлять причины отставания от плана или его перевыполнения.

Для обеспечения ежедневного контроля над выполнением плана товарооборота предприятий оптовой торговли ведут специальные ведомости, то есть графики выполнения плана, в которых показывают ежедневный плановый и фактический товарооборот. В случае, если было допущено отставание фактического товарооборота торгового предприятия от плановых показателей, проводится анализ причин такого негативного отклонения фактического товарооборота. Для этого необходим комплексный анализ всего хода торговых процессов, начиная от поступления товаров и заканчивая сдачей выручки.

Большее значение для управления предприятием оптовой торговли имеет оперативный анализ товарных запасов, изменений в их объеме и структуре, соответствия спроса покупателей, процесса пополнения запасов. Это объясняется тем, что, например, если на торговом предприятии не проводится анализ соответствия товарных запасов спроса со стороны населения, то у предприятия есть риск накопления «неходовых» товаров, то есть товаров, которые не пользуются спросом со стороны населения, на складах и в торговой сети. А это приводит к увеличению издержек обращения, уменьшению объема оптового товарооборота, суммы выручки и рентабельности продукции, ухудшению показателей финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, а также замедлению оборачиваемости товаров.

Если на предприятии оптовой торговли не производится или производится ненадлежащим образом анализ процесса пополнения товарных запасов, то это может привести к тому, что предприятие недополучит часть потенциальной прибыли и потеряет долю на рынке, поскольку не будет в наличии «ходовых» товаров, то есть тех товаров, которые пользуются спросом со стороны населения.

Анализ изменений в объеме и структуре товарных запасов имеет большое значение для расчета оборачиваемости товаров, поскольку скорость обращения товаров в днях в целом по торговому предприятию формируется под влиянием двух комплексных факторов, очередность влияния которых можно представить следующим образом:

1. Структура товарооборота торгового предприятия;
2. Оборачиваемость отдельных товарных групп - формируется под влиянием факторов:
 - объём товарооборота отдельных товарных групп;
 - средние запасы отдельных товарных групп.

Поскольку скорость обращения отдельных групп товаров существенно отличается, то увеличение в товарообороте доли товаров с высоким уровнем оборачиваемости при прочих равных условиях положительно влияет на общий показатель оборачиваемости товаров. И наоборот, рост в обороте доли товаров, срок реализации которых больше, ведет к замедлению оборачиваемости средних запасов. Итак, анализ изменений в объеме и структуре товарооборота позволяет рассчитать факторы, влияющие на изменение оборачиваемости товаров. Замедление оборачиваемости товаров приводит к необходимости дополнительного привлечения средств в оборот торгового предприятия, а также приводит к недостаточному получению предприятием потенциальной прибыли вследствие меньшего количества оборотов, которые осуществляют товары в течение года. Ускорение оборачиваемости товаров приводит высвобождению средств из хозяйственного оборота и увеличению размера прибыли предприятия оптовой торговли.

Выводы. Таким образом, анализ товаров имеет важное значение в системе управления торговых предприятий оптовой торговли, поскольку обеспечивает необходимую информационную базу для принятия управленческих решений. Наибольшее значение для управления имеет оперативный анализ товарных запасов, изменений в их объеме и структуре, соответствия спроса покупателей, процесса пополнения запасов. Анализ изменений в объеме и структуре товарных запасов имеет большое значение для расчета оборачиваемости товаров, поскольку скорость обращения товаров в днях формируется под влиянием двух комплексных факторов: изменения структуры товарооборота и оборачиваемости товарных групп.

ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ НА ОЦЕНКУ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Авдоньев Я.Е.

студент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

Института экономики и управления КФУ

avdonevyakov@gmail.com

научный руководитель: к.э.н., доцент Короткова О.В.

Введение. Оборотные активы являются необходимым условием существования организации, степень обеспеченности предприятия оборотными средствами определяет его функционирование в условиях экономики. Поэтому особое значение отводится учету и анализу эффективности использования оборотных активов для обеспечения непрерывной финансово-хозяйственной деятельности организации, а также финансовой устойчивости за счет получения прибыли. Для обеспечения достоверности финансовой отчетности и результатов экономического анализа необходима объективная оценка имущества и источников его образования.

Целью работы является анализ влияния инфляции в процессе учета и оценки оборотных активов организации.

Методика исследований базируется на методах анализа, систематизации, изучения и обобщения передового опыта отечественных и зарубежных ученых в данной предметной области.

Результаты исследований. Оборотные активы – это активы, которые находятся у организации на правах собственности, используются в хозяйственной деятельности организации в течение срока, не превышающего 12 месяцев (или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев), состоят из оборотных фондов и фондов обращения организации и выражены в денежной форме.

Инфляция – процесс, характеризующийся повышением общего уровня цен в экономике или, что практически эквивалентно, снижением покупательной способности денег.

В мировой учетно-аналитической практике известны следующие подходы к учету инфляции: игнорировать в учете; пересчитывать в стабильную валюту; оценивать объекты бухгалтерского учета в денежных единицах одинаковой покупательной способности; переоценивать объекты бухгалтерского учета в текущую стоимость; одновременно использовать общий индекс цен и отраслевые индексы. Процесс инфляции оказывает различное влияние на реальное состояние активов организации.

Для анализа объекты бухгалтерского учета подразделяют на монетарные и немонетарные. Первые характеризуются фиксированной денежной ценностью, которая меняется только в результате индексации, и не подверженная колебаниям цен. Входящую в данную группу оборотные активы – это денежные средства в наличности, в кассе и на расчетном счете; дебиторская задолженность организации и отдельные виды облигаций. Немонетарные активы представлены запасами сырья и материалов; акциями.

Финансовое состояние и отчетность организации практически не испытывает влияния незначительных инфляционных процессов в стране. Более высокие темпы инфляции уже существенно влияют на финансово-хозяйственную деятельность

субъекта экономики, в результате бухгалтерская отчетность представляет необъективную к реальной ситуации информацию. При этом, чем выше темпы инфляции, тем значительнее степень искажения.

В условиях инфляции происходит занижение стоимости активов организации, что ведет к недостоверным сведениям о необходимом количестве оборотных средств для осуществления деятельности организации, а в финансовой отчетности искажает реалистичность показателей платежеспособности и ликвидности.

Нами проведен анализ влияния инфляции на статьи оборотных активов бухгалтерского баланса (табл. 1).

Таблица 1

Влияние инфляции на статьи оборотных активов бухгалтерского баланса

Наименование статьи баланса	Содержание статьи баланса	Влияние инфляции
Оборотные активы		
Запасы	Отражается наличие сырья и материалов, затрат в незавершенном производстве, готовая продукция, товары и расходы будущих периодов	Влияет
НДС по приобретенным ценностям	Отражается сумма налога, которую организация сможет в будущем предъявить к вычету	Влияет
Дебиторская задолженность	Отражается общая сумма дебиторской задолженности	Косвенно влияет
Финансовые вложения	Отражается информация о финансовых вложениях со сроком обращения (погашения) до 12 месяцев	Влияет
Денежные средства и денежные эквиваленты	Отражается информация об имеющихся у организации денежных средствах в национальной и иностранных валютах, а также денежных эквивалентах	Косвенно влияет
Прочие оборотные активы	Отражается информация об активах, которые не нашли отражения по другим строкам оборотных активов	Влияет

Так, к примеру, если организация располагает свободными неиспользованными денежными средствами, то в период инфляции она несет косвенные убытки из-за снижения покупательной способности денежной единицы. В то же время инфляция приводит к занижению себестоимости проданной продукции по сравнению с текущей стоимостью замещения ресурсов, что ведет к образованию инфляционной прибыли, и, как следствие – изъятию оборотных средств организации в виде налога на прибыль. Особенно сильно данный фактор оказывает воздействие на организации с длительным операционным циклом. Влияние инфляции на дебиторскую задолженность выражается в том, что денежные средства, возвращаемые должниками в условиях инфляции, обесцениваются. Покупательная способность одолженной ранее суммы будет ниже, чем по номиналу, а любая отсрочка в получении платежа будет вести к косвенным потерям для организации. Все это, в свою очередь, ведет к просчетам в оценке реального соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей, необходимой для операционного управления организацией.

Каждая страна ведет учет в собственной валюте, в ней же осуществляются расчеты. В условиях инфляции невозможно вести учет в твердой валюте, но возможно определять цены на товары с применением валюты, не подверженной очевидному влиянию инфляции. В подобных условиях напрашивается решение на разбиение всей суммы денежных средств на составные части: в собственной валюте; в твердой валюте; в высоколиквидных денежных эквивалентах. Структурирование денежных средств осуществляется с учетом условий и особенностей функционирования организации.

Выводы. При учете и оценки себестоимости оборотных активов организации в условиях инфляции возникают следующие негативные моменты: искажение информации балансовых оценок статей; временная несопоставимость отчетности; отсутствие достоверной информации для принятия управленческих решений. Влияние инфляционных процессов на оценку оборотных активов организации сводится: к занижению реальной стоимости товарно-материальных ценностей; к невозможности значительного накопления организацией денежных средств для осуществления инвестиционных проектов; к росту фонда потребления и уменьшению фонда накопления. В связи с чем, нами предлагается при подготовке исходных данных для анализа эффективности использования оборотных активов приводить в сопоставимость показатели путем корректировки статей баланса на уровень инфляции базисного или отчетного периодов.

УЧЕТ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КАК ОСНОВА КАЧЕСТВЕННОГО ЕЁ АНАЛИЗА

Рыбалка В.Г.¹

¹студент 3 курса магистратуры заочной формы обучения, кафедра учета, анализа и аудита института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского,
науч. руководитель: Грекова В. А., к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита
института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского
v.rybalka14@gmail.com

Введение. Дебиторская задолженность – это требования организации по отношению к другим организациям, экономическим субъектам и клиентам на получение денег, поставку товаров или оказание услуг, выполнение работ. В состав дебиторской задолженности входят следующие виды: задолженность покупателей и заказчиков; векселя к получению; задолженность дочерних и зависимых обществ; задолженность учредителей по взносам в уставный капитал; авансы выданные и пр. Качество ведения учета и анализа дебиторской задолженности влияет на эффективность и стабильность работы организации.

Целью работы является определение и рассмотрение характеристик, которые влияют на построение аналитической системы учета дебиторской задолженности.

Методика исследований. При ведении учета дебиторской задолженности для детализации информации используются следующие аналитические признаки:

- наименование контрагента -идентифицирует контрагента-дебитора;
- группа контрагентов - указывает на принадлежность контрагента к определенной группе компаний, холдинговой структуре и т. д. для дополнительной оценки его надежности и возмещаемости задолженности;
- договор - позволяет определить номер и дату договора, по которому возникла задолженность;
- ответственное лицо - идентифицирует конкретного сотрудника компании, ответственного за работу с данным контрагентом (например, менеджера по продажам);
- резерв по сомнительным долгам - показывает величину уже начисленного резерва, относящегося к контрагенту, договору и т. д.

Информация, с позиции аналитического подхода, прежде всего должна отражать состояние дебиторской задолженности и возможность ее погашения в разрезе различных признаков. Дебиторскую задолженность можно разделить на различные признаки благодаря использованию в организации рабочего плана счетов, в котором используются субсчета второго, третьего и последующих порядков. Для этого предлагается представить классификацию дебиторской задолженности в разрезе четырех уровней

На первом уровне осуществляется группировка в зависимости от вида расчетов и основания возникновения дебиторской задолженности, что позволит использовать данные для подготовки финансовой отчетности. На втором уровне осуществляется структурирование дебиторской задолженности в зависимости от применяемой валюты в расчетах. На третьем уровне для осуществления контроля предусматривается аналитический разрез дебиторской задолженности с выделением текущей и просроченной задолженности. Четвертый уровень группировки дебиторской задолженности заключается в классификация ее по периодам погашения: до 30 дней, от 31 до 45 дней, от 46 до 60 дней, от 61 до 90 дней, от 91 до 120 дней, свыше 120 дней. Такая классификация важна, например, для оценки ликвидности компании.

Важно при этом отметить, что информация о сроках погашения задолженности формируется на основании условий договоренности с контрагентами и данных об отгрузках

продукции, отраженных в учете. На основе полученной информации исчисляется срок оплаты по выставленным счетам, определяемый как дата, не позднее которой должен быть осуществлен платеж, а также формируется реестр «старения» счетов дебиторов с целью выявления таких видов задолженностей, как просроченная, сомнительная и безнадежная. Учет продолжительности отсрочки платежа, а также дат возникновения дебиторской задолженности позволяет осуществлять контроль за сроком оплаты в соответствии с договором. Для целей оперативного управления дебиторской задолженностью целесообразно применить методику расчета срока оплаты, который определяется путем прибавления установленного договором количества дней отсрочки платежа к дате возникновения дебиторской задолженности.

В современных экономических условиях управление дебиторской задолженностью организации должно осуществляться на основе системного подхода, который заключается в комплексном применении взаимосвязанных и взаимозависимых процедур, направленных:

- на всесторонний анализ дебиторской задолженности;
- определение объема денежных средств, направляемых для инвестирования в дебиторскую задолженность;
- разработку процедуры инкассации дебиторской задолженности;
- синхронизацию денежных поступлений и выплат как дебиторов, так и кредиторов;
- формирование эффективной системы контроля за движением и своевременной инкассацией задолженности покупателей и заказчиков, и прочих дебиторов;
- формирование кредитной политики по отношению к покупателями и заказчиком;
- создание системы мотивации персонала, вовлеченного в процесс управления дебиторской задолженностью;
- расширение практики применения альтернативных методов погашения дебиторской задолженности.

Результаты исследований. Методика учета дебиторской задолженности представляет из себя учет по определенным аналитическим признакам. Группировка данных признаков позволяет использовать информацию о дебиторской задолженности для ее последующего анализа. Учетная политика компании по признанию выручки на прямую влияет на порядок управленческого учета дебиторской задолженности. Так, момент признания выручки по договорам с покупателями и заказчиками соответствует моменту признания дебиторской задолженности. Перечисления денежных средств поставщикам и подрядчикам соответствует моменту возникновения задолженности по выданным авансам в сторону покупателей и заказчиков.

Выводы. Особое значение приобретает формирование на организации такой системы учета, которая могла бы позволять получать оперативные данные с большой степенью детализацией именно для выполнения менеджерами своих функций, направленных на повышение эффективности управления дебиторской задолженностью. Для обоснованного принятия управленческих решений необходимо обеспечить такой порядок учета, который позволяет анализировать дебиторскую задолженность в различных аспектах, объективно и своевременно ее оценивать.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОГО УЧЕТА НДС В ОРГАНИЗАЦИЯХ

¹Краснова Е.А., ²Сметанко А.В.

¹студентка кафедры учета, анализа и аудита экономического факультета Института экономики и управления КФУ

² д.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита, Института экономики и управления КФУ

krasnova1604@gmail.com

Введение. На сегодняшний день одной из основных предпосылок развития экономики России и обеспечения ее стабильности выступает эффективное функционирование налоговой системы, поскольку сбор налоговых платежей в бюджет страны дает возможность органам государственной исполнительной власти осуществлять реализацию внутренней и внешней политики, финансирование социальных расходов. Однако положительный эффект может быть достигнут, только при условии эффективной налоговой политики. Важную роль в обеспечении поступлений в бюджет налогов играет налоговый учет, соблюдение условий дает государству контролировать правильные и точные расчеты налоговых обязательств.

Целью работы является рассмотрение особенностей налогового учета НДС в организациях.

С 2019 года основная ставка НДС повышена до 20 процентов. 10-процентная ставка НДС для продуктов питания и детских товаров осталась. Кроме того, до 2025 года зафиксировали нулевую ставку НДС для авиаперевозок в Республику Крым и город Севастополь. Также нулевая ставка предусмотрена для авиаперевозок в регионы Дальневосточного федерального округа и Калининградскую область.

Для расчета НДС с 2019 года действуют несколько основных ставок – 20%, 10% и 0%, и несколько расчетных ставок – 20/120, 10/110 и 16,67%, которые используются в зависимости от вида операции.

Ставка 20% процентов - это общая ставка, которая применяется к большинству операций. По этой ставке облагайте операции, которые не указаны в Налоговом кодексе РФ как основания для применения других ставок.

Ставка 10%: налог начисляется при ввозе и реализации отдельных товаров, а также при реализации отдельных услуг. В п. 2 ст. 164 НК РФ указаны товары и услуги, а в перечнях, утвержденных Правительством РФ, – коды товаров. Например, эта ставка применяется при реализации продовольственных или медицинских товаров.

Ставку 10% можно назвать пониженной. Она используется при ввозе и реализации социально значимых товаров, а также при реализации отдельных услуг.

Ставка 0% процентов: применяется при экспорте, международных перевозках и других операциях, перечисленных в п. 1 ст. 164 НК РФ, предусмотрена в основном для экспортных операций и при перевозке товаров, пассажиров и багажа. Расчетные ставки применяются для начисления НДС с предоплаты, а также для иных случаев, когда НДС включен в налоговую базу и его нужно оттуда извлечь, а не начислять сверх цены.

Ставки 20/120 или 10/110: используются в случаях, когда налоговая база включает НДС. Основные случаи перечислены в п. 4 ст. 164 НК РФ. Например, получение авансов, удержание НДС налоговым агентом. Расчетная ставка 20/120 либо 10/110 применяется в зависимости от того, по какой ставке облагается основная операция.

Ставка 16,67% - это особая расчетная ставка, которая применяется только в двух случаях: при реализации предприятия в целом как имущественного комплекса и при оказании иностранными компаниями физическим лицам услуг в электронной форме.

Повышение ставки НДС, в первую очередь – это увеличение налоговой нагрузки для бизнеса. Главным образом это коснется организаций, у кого высокая добавленная стоимость – заработная плата, амортизация, прибыль, проценты по кредитам. На таких компаниях повышение НДС проявится негативно, что отразится на покупателях – физических лицах,

приобретающих товары (работы, услуги) для себя, а так же на субъектах малого предпринимательства, которые находятся на спецрежимах.

Результаты исследований. Одной из особенностей налогового учета НДС в организациях на основании п.4 ст. 149, п.4 ст.170 НК РФ является ведение отдельного учета сумм НДС по приобретенным товарам (работам, услугам), имущественным правам при осуществлении операций, подлежащих налогообложению и освобождаемых от него. Однако следует обратить внимание, что компания вправе не вести отдельный учет и ставить к вычету все суммы налога, если в квартале доля совокупных расходов на приобретение, производство и (или) реализацию не облагаемых НДС товаров не превышает 5 процентов общей величины совокупных затрат на продукцию.

С 2018 года компания не имеет право заявлять вычет входного НДС по покупкам, которые делает за счет бюджетных субсидий или инвестиций. Входной НДС включается в расходы при условии, что учитывается в расходах и стоимость покупки. При этом нужно вести отдельный учет сумм НДС по товарам, работам, услугам, основным средствам, нематериальным активам, имущественным правам, которые компания приобрела за счет бюджетных субсидий или инвестиций. При отсутствии отдельного учета, включать сумму НДС в расходы на основании п. 2.1 ст. 170 НК нельзя.

В соответствии с п. 4 ст. 170 НК РФ, если доля расходов на необлагаемые операции не превышает 5 процентов, у компании есть право заявить к вычету НДС по покупкам, которые относятся одновременно к облагаемым и необлагаемым операциям. Входной НДС по покупкам только для необлагаемых операций на основании Федерального закона "О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 27.11.2017 N 335-ФЗ принимать к вычету независимо от доли расходов на эти операции запрещено.

С 1 октября 2018 года не облагаются НДС операции по лизинговым договорам с правом выкупа, реализации важнейших и жизненно необходимых медицинских изделий по перечню правительства и билетов в океанариум.

Покупатели металлолома и сырых шкур рассчитывают НДС как налоговые агенты. Эту же сумму налога покупатель на общей системе заявляет к вычету. Покупатели на спецрежиме тоже должны начислять налог как агенты, но вычет заявить не вправе.

В соответствии с новациями в п. 1 ст. 168 НК РФ при исчислении налога налоговыми агентами сумма НДС «выкручивается» из стоимости лома, т.е. определяется расчетным путем. Но при его экспорте или продаже физическим лицам, не являющимся индивидуальными предпринимателями, налогоплательщик должен исчислить НДС «сверху».

Налоговые агенты обязаны исчислить НДС расчетным методом, (внесены поправки в п. 4 ст. 164 НК РФ), и уплатить в бюджет соответствующую сумму налога вне зависимости от того, уплачивают они сами НДС или нет.

Декларацию нужно подавать в электронном виде. Если декларация будет представлена на бумажном носителе, она считается неподанной. В этом случае будет начислен штраф за непредставление декларации, также возможна блокировка счета.

Выводы. Несмотря на ведущую роль НДС в налоговой системе Российской Федерации, в законодательстве все же сохраняются значительные проблемы, требующие своего скорейшего разрешения.

НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ: ОТРАЖЕНИЕ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

Краснова Е.А.

студентка кафедры учета, анализа и аудита

Института экономики и управления КФУ

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

krasnova1604@gmail.com

Введение. Налог на прибыль выступает одним из часто встречающихся налогов, который платят коммерческие организации. Вопросы, связанные с учетом расчетов по данному налогу во многом сходны для разных стран. Общий порядок отражения в финансовой отчетности расчетов по налогу на прибыль предусмотрен МСФО (IAS) 12 "Налоги на прибыль" (далее – МСФО 12).

Главной проблемой учета налога на прибыль является, отражение не только текущих, но и будущих налоговых обязательств, которые возникнут вследствие возмещения стоимости активов или погашения обязательств, включенных в баланс по состоянию на отчетную дату. Для разрешения этого вопроса применяется механизм отложенных налогов.

Целью работы является рассмотрение налога на прибыль и его отражение в финансовой отчетности в соответствии с МСФО.

МСФО 12 реализует так называемый «комплексный метод баланса» учета налога на прибыль, который признает, как текущие налоговые последствия операций и событий, так и будущие налоговые последствия будущего взыскания или урегулирования балансовой стоимости активов и обязательств организации. Различия между балансовой стоимостью, налоговой базой активов, обязательствами, перенесенными налоговыми убытками и кредитами признаются с ограниченными исключениями как отложенные налоговые обязательства или отложенные налоговые активы, при этом последний также подвергается испытанию с вероятной прибылью.

Текущий налог за текущий и предыдущие периоды признается в качестве обязательства в той мере, в которой он еще не был погашен, и в качестве актива в той мере, в которой суммы, уже выплаченные, превышают причитающуюся сумму. Преимущество налогового убытка, которое может быть возвращено для возмещения текущего налога за предыдущий период, признается в качестве актива.

Общий принцип в МСФО 12 заключается в том, что обязательство по отложенному налогу признается по всем налогооблагаемым временным разницам.

МСФО 12 содержит следующие рекомендации по измерению отложенных налогов:

- в случае, когда налоговая ставка или налоговая база подвержены влиянию того, каким образом организация восстанавливает свои активы или решает свои обязательства, оценка отложенных налогов согласуется с тем, как восстанавливается актив или обязательства;

- если отложенные налоги возникают из переоцененных не амортизируемых активов, отложенные налоги отражают налоговые последствия продажи актива;

- отложенные налоги, связанные с инвестиционным имуществом, оцениваемые по справедливой стоимости в соответствии с МСФО (IAS) 40 «Инвестиционная собственность» отражает опровержимую презумпцию того, что инвестиционная собственность будет восстановлена путем продажи;

- если дивиденды выплачиваются акционерам, и это приводит к уплате подоходного налога по более высокой или низкой ставке, или организация платит дополнительные налоги или получает возмещение, отложенные налоги измеряются с использованием ставки налога, применимой к нераспределенной прибыли;

- отложенные налоговые активы и обязательства не могут быть дисконтированы.

Текущий и отложенный налог признаются в составе доходов или расходов и включаются в состав прибыли или убытка за период, за исключением случаев, когда налог возникает из:

- транзакции или события, которые признаются вне прибыли или убытка - в этом случае соответствующая сумма налога также признается вне прибыли или убытка;

- объединение бизнеса.

МСФО 12 содержит следующие дополнительные указания в отношении признания налога на прибыль за период:

- если трудно определить сумму текущего и отложенного налога, относящуюся к статьям, признанным вне прибыли или убытка, сумма налога на прибыль, признанная вне прибыли или убытка, определяется на разумной основе - распределение или использование другого более подходящего метода;

- в обстоятельствах, когда выплата дивидендов влияет на налоговую ставку или приводит к налогооблагаемым суммам или возмещениям, последствия дивидендов по подоходному налогу считаются более непосредственно связанными с прошлыми транзакциями или событиями и поэтому отражаются в прибыли или убытке, если только прошлые транзакции или события были признаны вне прибыли или убытка;

- признание приобретенных отложенных налоговых льгот после объединения бизнеса рассматривается как корректировка «периода измерения», если они имеют право на такое лечение или иным образом признаются в составе прибыли или убытка.

- налоговые льготы от расчетных операций на основе акций, основанных на долевым размещении, которые превышают расходы, связанные с суммой вознаграждения, начисляемые по налогу, считаются относящимися к долевым инструментам и отражаются непосредственно в капитале.

Текущие налоговые активы и текущие налоговые обязательства могут быть только в отчете о финансовом положении, если предприятие имеет законное право и намерение произвести расчет на нетто-основе.

Отложенные налоговые активы и отложенные налоговые обязательства могут быть возмещены только в отчете о финансовом положении, если юридическое лицо имеет право погасить текущие налоговые суммы на нетто-основе, а суммы отложенного налога взимаются одним и тем же налоговым органом в том же лице или различные субъекты, которые намерены реализовать актив и погасить ответственность в одно и то же время.

Сумма налоговых расходов (или доходов), связанных с прибылью или убытком, должна быть представлена в отчете о прибылях и убытках и прочем совокупном доходе.

Налоговые эффекты статей, включенных в прочий совокупный доход, могут быть указаны как нетто для каждого элемента, или предметы могут быть показаны до налоговых эффектов с суммой суммы налога на прибыль для групп элементов.

Результаты исследования. МСФО 12 требует раскрытия следующей информации: основные компоненты налоговых расходов (налоговый доход) (текущие расходы по налогу на прибыль (доходы); любые корректировки налогов за предыдущие периоды; сумма расходов (доходов) отложенного налога, связанных с

возникновением и отменой временных разниц; сумма расходов (доходов) отложенного налога, связанных с изменениями налоговых ставок или наложением новых налогов; размер пособия, связанного с ранее непризнанным налоговым убытком, налоговым кредитом или временной разницей предыдущего периода; записывать или отменять предыдущую запись отложенного налогового актива; сумма налоговых расходов (доходов), относящихся к изменениям в учетной политике и исправлениям ошибок.

Выводы. В соответствии с МСФО 12 необходимо не только отражать сумму налога на прибыль, но и раскрывать его основные компоненты. Помимо этого, налог на прибыль может включать сумму отложенного налога, возникшего в связи с изменением ставки налога, уточнением оценки отложенных налоговых активов, признанием отложенных активов по убыткам прошлых лет, корректировкой учетной политики.

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ОБЩЕХОЗЯЙСТВЕННЫХ РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИЙ, ЗАНИМАЮЩИХСЯ НЕСКОЛЬКИМИ ВИДАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Грекова В.А.

*доцент кафедры учета, анализа и аудита института экономики и управления
(структурного подразделения) ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»
vgrekova@ie.u.cfu.ru*

Введение. Ведение нескольких видов деятельности организациями неразрывно связано с увеличением нагрузки на бухгалтера. Несколько видов деятельности требуют формирования учетной политики, других внутренних документов и ведения бухгалтерского учета экономического субъекта с учетом всех нюансов по каждому из виду деятельности. Кроме того, организации, ведущие несколько видов деятельности, часто сталкиваются с проблемами в бухгалтерском учете, анализу которых и посвящена данная публикация.

Цель и задачи исследований. Цель исследования заключается в анализе единых подходов к применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и отражению фактов хозяйственной деятельности на счетах бухгалтерского учета, закрепленных в инструкции по применению плана счетов финансово-хозяйственной деятельности организаций, ведущих одновременно производственный и торговый вид деятельности. Задача исследования состоит в оценке существующих проблем в бухгалтерском учете общехозяйственных расходов при совмещении видов производственной деятельности с видами торговой деятельности.

Методика исследований. В статье применены методы сравнительного анализа имеющихся научно-теоретических положений в области методологии учета административно-управленческих расходов, возникающих при совмещении видов производственной деятельности с видами торговой деятельности.

Результаты исследований. Проведенный анализ единых подходов к применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций [] и отражению фактов хозяйственной деятельности на счетах бухгалтерского учета, закрепленных инструкцией по применению плана счетов финансово-хозяйственной деятельности организаций, утв. Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 №94н, позволил выявить методологическую ошибку в учете административно-управленческих расходов, возникающую при совмещении видов производственной деятельности с видами торговой деятельности. Оценка информации, которую рекомендует обобщать инструкция по применению плана счетов финансово-хозяйственной деятельности организаций на счете 26 "Общехозяйственные расходы", и фактические данные текущего бухгалтерского учета ряда организаций, ведущих одновременно производственный и торговый вид деятельности, подтвердила завышение общехозяйственных расходов таких экономических субъектов.

Вышеуказанная методологическая ошибка заложена в инструкции по применению плана счетов финансово-хозяйственной деятельности организаций. Она приводит к искусственному завышению общехозяйственных расходов и занижению расходов на продажу. Так, завышение общехозяйственных расходов, связано с тем, что организации, ведущие производственные виды деятельности, ведут учет с использованием счета 26 и все расходы административно-управленческого назначения отражают на нем, в том числе и те, которые относятся к торговой деятельности. Это связано с тем, что отсутствуют методические обоснования распределения расходов административно-управленческого назначения при ведении видов деятельности, связанных с производством и торговлей. Это связано с тем, что не определен порядок распределения общехозяйственных расходов (например, таких как заработная плата административно-управленческого персонала, коммунальных, арендных платежей и прочих расходов) и корреспондирующие счета для организаций ведущих одновременно производственные и торговые виды деятельности. В связи с тем, что общехозяйственные расходы согласно инструкции по применению плана

счетов финансово-хозяйственной деятельности могут распределяться только на продукцию собственного производства, на товары не могут.

Так, все затраты административно-управленческого характера в организациях, ведущих одновременно торговые и производственные виды деятельности, могут либо списываться на субсчет 90-2 "Себестоимость продаж" счета 90 "Продажи", либо формировать фактическую себестоимость продукции на счетах 20 "Основное производство", 23 "Вспомогательные производства" (если вспомогательные производства производили изделия и работы и оказывали услуги на сторону), 29 "Обслуживающие производства и хозяйства" (если обслуживающие производства и хозяйства выполняли работы и услуги на сторону). В случае их списания в полном объеме на счет 90 "Продажи" отсутствует возможность контролировать расходы и прибыльность по видам продукции и товаров. В случае же списания общехозяйственных расходов организациями ведущими одновременно такие два вида деятельности как торговля и производство на счета 20 "Основное производство", 23 "Вспомогательные производства", 29 "Обслуживающие производства и хозяйства" все затраты административно-управленческого характера, даже те, которые понесены для осуществления части хозяйственной деятельности организации связанной с торговлей, списываются только на затраты по одному виду деятельности – производству. Это приводит к необоснованному завышению фактической себестоимости продукции экономического субъекта, одновременно занижая фактические затраты по приобретению товаров. Все вышеперечисленное негативно влияет на ценовую политику организации.

Выводы. Проведенный анализ единых подходов к применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и отражению фактов хозяйственной деятельности на счетах бухгалтерского учета, закрепленных в инструкции по применению плана счетов финансово-хозяйственной деятельности организаций, ведущих одновременно производственный и торговый вид деятельности позволил выявить методологическую ошибку в учете административно-управленческих расходов, возникающую при совмещении видов производственной деятельности с видами торговой деятельности. Перспективой дальнейшего исследования проблемы мы видим в устранении выявленной методологической ошибки по учету административно-управленческих расходов с внесением корректировки в инструкцию по применению плана счетов финансово-хозяйственной деятельности организаций.

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СТРАН БРИКС

Горина Н.А.¹, Егорченко Т.И.²

¹студентка кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ

²доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
nadya.gorina.98@mail.ru

Введение. В результате глобального финансового кризиса обострилась необходимость стабильного и сбалансированного роста экономик разных стран. Одним из факторов, воздействующих на долгосрочный экономический рост, являются инвестиции в базовые отрасли экономики. Однако, необходимо отметить, что в таком случае возможны существенные колебания инвестиционных расходов в процессе бизнес циклов. Выравнивание отрицательных последствий данного процесса, требует определения, что влияет на инвестиционные процессы и как влиять на них. Рассмотрим данную проблему на примере прямых иностранных инвестиций в экономики стран БРИКС, как элемента совокупных инвестиционных затрат экономических агентов на макроэкономическом уровне.

Целью работы является исследование различных факторов, способствующих повышению инвестиционной привлекательности стран БРИКС, а также выявлению путей формирования и поддержания благоприятных условий для иностранных инвесторов и в целом по странам, способным оказать синергетическое воздействие на достижение стабильного и сбалансированного роста.

Результаты исследований. Анализируя влияния разнообразных факторов на приток прямых иностранных инвестиций показал, что изменение его динамики в экономики стран БРИКС обуславливают определенные факторы: макроэкономическая стабильность, размер рынка, свобода инвестиций, нестабильность правительства, уровень здравоохранения и начального образования. Фактор, помогающий определить интенсивность привлечения прямых иностранных инвестиций в страны БРИКС, является предопределяющим фактором и называется «размер рынка». Доступные фирмам, рынки, традиционно определялись национальными границами. Однако, в эпоху глобализации внутренние рынки стали заменяться международными.

Можно отметить, что главной задачей стран БРИКС является повышение эффективности внутреннего рынка. Этот вопрос стал особенно актуален после мирового финансового кризиса. Именно тогда различные факторы оказывали негативное влияние на экспортные возможности стран с переходной экономикой и развивающихся стран. Одним из таких факторов был низкий темп роста в развитых странах. Китай является наиболее ярким примером этого среди стран БРИКС, несмотря на то, что в Китае присутствует торговый избыток, доля чистого экспорта в ВВП в 2017 г. снизилась на 2,6%, по сравнению с 2016 г. Экономика Китая подвержена увеличению экспорта товаров в развитые страны. Всё это приводит к риску сокращения спроса на мировой арене и ставит вопрос о переходе к другой экономической модели, которая основана на внутреннем спросе.

Для того чтобы производить товары с меньшими издержками необходимо переориентироваться на внутренний рынок. Это возможно за счет увеличения масштабов производства, как для потребителей, так и для других предприятий. Когда товары с меньшими издержками становятся доступными для потребителей, растут их рынки и повышается производительность. С целью снижения цены и повышения заработной платы необходимо увеличить производительность труда и масштабы производства, тем самым увеличивая спрос и расширяя внутренние рынки товаров и услуг. Таким образом, необходимо стремиться к увеличению покупательной способности потребителей, так как это позволяет увеличивать объемы производства и снижать издержки на более широкий круг отраслей и предприятий, производящих продукцию для внутреннего рынка.

Важной частью для стран БРИКС, экспортирующих сырье, является развитие производства товаров для населения и увеличение спроса на внутреннем рынке. Например, в России в последние годы доля импорта машин и оборудования в структуре импорта товаров увеличилась до 50%. Поэтому машиностроение является одним из перспективных проектов, создания политики импортозамещения.

Одним из факторов, относящихся к странам БРИКС, является высокая корреляция между объемом привлеченных прямых иностранных инвестиций и величиной валовых национальных сбережений. Необходимо отметить, что чем выше объем сбережений в стране, тем больше доля инвестиций в ВВП. Таким образом, сбережения и инвестиции могут меняться независимо друг от друга, но на практике они тесно взаимосвязаны. Все это имеет огромное значение для стран БРИКС, так как многие страны этой группы обладают низкой нормой сбережений (за исключением Китая, поскольку он обладает высоким объемом сбережений, что приводит к экономическому торможению) и дефицитом в бюджете на протяжении многих лет (например, ЮАР, Индия и Бразилия).

Уровень здравоохранения и начального образования является одним из факторов, влияющим на привлечение прямых иностранных инвестиций. Наиболее конкурентным преимуществом стран БРИКС является уровень здравоохранения и начального образования, хорошая обеспеченность трудовыми ресурсами и неограниченное предложение на рынке труда. Приблизительно 43% населения мира приходится на страны БРИКС. Следовательно, экономически активное население в Китае составляет ~ 59% от общей численности населения, в России ~ 53%, в Бразилии ~ 52%, в Индии ~ 41%, в ЮАР ~ 38%.

Повышение производительности и конкурентоспособности экономики страны требует увеличения численности здоровой рабочей силы, поскольку из-за плохого самочувствия сотрудники либо отсутствуют на рабочем месте, либо работают не так эффективно, что влечет дополнительные расходы. Кроме того, уровень развития здравоохранения напрямую влияет на демографические процессы в стране. Следовательно, инвестиции в медицинское обслуживание важны не только с моральной точки зрения, но и с точки зрения затрат. Важным показателем является характеристика качества среднего образования, полученного населением. Поскольку повышение квалификации сотрудников ведет к улучшению работоспособности каждого сотрудника, что позволяет лучше адаптироваться к передовым инновационным производственным процессам и технологиям. Другими словами, отсутствие среднего образования является фактором, замедляющим внедрение современных технологических процессов и продукции, и, следовательно, сдерживающим развитие бизнеса.

Выводы. Таким образом в ходе исследования были выявлены основные факторы, влияющие на повышение численности иностранных инвесторов в странах БРИКС, а именно: макроэкономическая стабильность, размер рынка, свобода инвестиций, нестабильность правительства, уровень здравоохранения и начального образования. Формирование и поддержание благоприятных условий для иностранных инвесторов и в целом по странам, способно оказать синергетическое воздействие на достижение стабильного и сбалансированного роста.

СОСТАВЛЕНИЕ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Максимова М.А.¹, Богданова Ж.А.²

¹ студентка кафедры учёта, анализа и аудита Института экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»;

² научный руководитель, кандидат экономических наук, доцент кафедры учёта, анализа и аудита Института экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»
mari.maksimova1997@mail.ru

Введение. Так как в России наблюдается сложное экономическое положение на протяжении длительного времени из-за нестабильности на финансовых рынках, то возникает вопрос, как финансовый кризис может повлиять на решение организаций, которые подготавливают свою отчетность в соответствии с МСФО. Многим российским организациям необходимо искать пути снижения своих расходов в условиях финансового кризиса. Некоторые организации могут рассматривать в качестве излишних затраты, это подготовка отчетности, составленная по международным стандартам финансовой отчетности. Причиной такого подхода можно иметь ввиду то, что отчетность не помогла избежать негативного влияния на их финансовое положение в кризисной ситуации. Организации не уверены, что отчетность, которая подготавливается в соответствии с МСФО, поможет привлечь заемные ресурсы и восстановить финансовое положение.

Целью работы является рассмотрение российскими организациями составления отчетности по международным стандартам в условиях финансового кризиса.

Результаты исследований. Большинство организаций не считают, что важно представлять отчетность максимально прозрачно. Они не стремятся использовать правило международных стандартов: если само учреждение признает, что пользователю необходима дополнительная информация для понимания описания явлений и событий, показателей, то желательно ее предоставить, хотя это и не является обязательным раскрытием в соответствии с международными стандартами. В результате сами организации, которые выступают пользователями отчетности по отношению к другим субъектам, не ожидают от них предоставления отчетной информации, отвечающей качественным характеристикам, определенными международными стандартами финансовой отчетности. Отчетность, составленная по МСФО, не является безусловным показателем успешного и стабильного финансового положения организации, и не может быть гарантией защиты от влияния последствий финансового кризиса. Отчетность, которая подготавливается согласно МСФО, содержит необходимую информацию, для дальнейшего прогнозирования и управления рисками. Финансовая отчетность, подготовленная в соответствии со стандартами, позволяет контрагентам и всем пользователям, которые в ней заинтересованы более четко производить анализ финансового состояния организации, а также фиксировать процессы, которые в ней происходят, в том числе и результаты финансового кризиса. В условиях отсутствия достаточного финансирования и повышенных рисков ситуация с прекращением представления отчетности, подготовленной согласно требованиям МСФО, может усугубить и без того сложное положение компании в экономической среде. Если организация впервые собирается подготавливать отчетность в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, то необходимо выделить две основные причины. Во-первых, нужно привлечь дополнительные источники финансирования, и они должны быть существенно ниже, чем привлечение ресурсов на внутреннем рынке приобретений, и во-вторых, если подготовка отчетности по МСФО является желанием повысить деловой имидж и конкурентоспособность организации.

Отчетность по МСФО продолжает развиваться дальше и завоевывает новые позиции (рис.1). Данные тенденции, в свою очередь, требуют от организаций более внимательного подхода к качеству отчетной информации.



Рисунок 1. Тенденции использования МСФО в России

Одной из наиболее важных особенностей подготовки отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, является наличие большого количества оценочных значений, то есть показатели формирования профессионального суждения управления организацией и данный сегмент имеет важное значение. Обесценение основных средств и нематериальных активов, создание резерва по дебиторской задолженности, определение справедливой стоимости финансовых инструментов - во всех этих случаях менеджмент должен сформировать некоторые предположения в отношении видения будущих событий в условиях неопределенности. Международные стандарты финансовой отчетности определяют критерии, которые описывают порядок формирования финансового отчетности в условиях кризиса. Но есть определенные критерии, важность которых значительно увеличивается во время кризиса.

Таким образом, в соответствии с требованиями МСФО 32 "Финансовые инструменты: раскрытие и представление информации" компании должны оценивать и представлять в своих отчетах финансовые риски, которым подвержена деятельность организации. В жестком лимите финансовых ресурсов - все кредиторы и инвесторы увеличат требования к качеству отчетности, за ее прозрачность. Инвесторы и участники фондового рынка стали гораздо более осторожными. Вот почему для организаций, которые хотят продолжать нормальное существование в кризисные времена, крайне важно продемонстрировать прозрачность.

Организациям, которые готовят данные финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами, не следует отказываться от их подготовки даже временно. Решение об отказе составления такой отчетности может быть расценено в экономической среде, в которой работает организация, как желание скрыть истинное финансовое положение. Этот факт негативно скажется на оценке потенциальных рисков организации.

Выводы. Несмотря на то, что составление финансовой отчетности по МСФО в условиях кризиса влечет за собой сокращение расходов, все же не стоит ожидать от организаций принятия решений о прекращении ведения учета в соответствии с данными стандартами.

ИНФЛЯЦИЯ В РОССИИ: ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ

Егорченко Т.И.

*к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления
КФУ им. В.И. Вернадского
egortatyana@mail.ru*

Введение. Состояние волатильности на валютном и топливном рынках в настоящее время оказывает значительное влияние на процессы ценообразования практически во всех сферах экономики России, что обуславливает неопределенность инфляционных ожиданий. Такое состояние требует тщательного анализа, определения основных тенденций развития и выявления существующих и возможных проблем. Особую актуальность данным вопросам придает еще недавняя уверенность финансовых аналитиков и правительства в достижении стабильно низкого уровня инфляции.

Цель работы и задачи. Поскольку расширение правительством США санкций против российской экономики оказывает значительное влияние именно на курс отечественной валюты и ее стабильность, целью данного исследования является определение основных тенденций инфляционных процессов, их анализ и выявление возможных проблем.

Задачи исследования – изучение и анализ инфляционных процессов в экономике современной России.

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

Результаты исследований. Высокие темпы инфляционных процессов оказывают негативное влияние на экономику. Результат обесценивания денежной массы – удорожание кредитов, выдаваемых коммерческими банками населению и предприятиям, и сильные колебания цен. В свою очередь, это вызывает снижение объемов производства, так как неопределенность на рынке не способствует правильной оценке перспектив производства того или иного товара. Следовательно, капитал выводится из промышленной отрасли в сферу торговли, где его оборачиваемость гораздо выше, а вероятность получения прибыли в сложной экономической ситуации больше. При этом гарантированно увеличивается количество спекуляций, что оказывает негативное влияние на курс национальной валюты и создает социальную напряженность среди населения. Такая ситуация требует воздействия Банка России и принятия Правительством определенных мер.

Одна из основных тенденций инфляционных процессов в России – снижение их темпов посредством использования Банком России ключевой ставки рефинансирования.

Однако, влияние ключевой ставки на уровень инфляции является неоднозначным, поскольку воздействие на данный показатель достаточно часто идет в ущерб темпам экономического роста. Увеличение ключевой ставки в 2015 г. сделало кредитные ресурсы менее доступными, особенно для малого бизнеса, что не позволило предприятиям не только осуществлять расширенное воспроизводство, но зачастую и сохранить прежние объемы деятельности. Наряду с этим снизилась покупательная способность потребителей, что и явилось сдерживающим фактором для цен. Все это привело к замедлению темпов экономического роста, что в свою очередь уменьшило инфляционные процессы. Таким образом, резкое повышение ключевой ставки в январе 2015 г. не только вызвало остановку стремительного роста уровня инфляции, но и обеспечило резкое снижение данного показателя.

Поскольку данный инструмент управления инфляционными процессами, несмотря на эффективность в краткосрочном процессе, имеет негативные последствия для экономики государства, при использовании такого способа регулирования инфляции Центробанку пришлось одновременно снизить ключевую ставку, чтобы избежать затяжной рецессии экономики.

Такой метод борьбы с инфляцией привел к ее снижению в конце 2017 года до 0,42%, а в среднем за 2017 г. инфляция составила 2,52%.

Перспективы удержания инфляции на столь низком уровне достаточно высоки: за первые три месяца 2018 года инфляция составила:

- январь – 0,31%;
- февраль – 0,21%;
- март – 0,29%.

Сохранению тенденции стабильности низкого уровня инфляции и в дальнейшем способствуют ряд факторов:

1 Снижение покупательской способности населения за период кризиса, при этом рост общей динамики расходов населения за последние полгода с 74,2 до 75,8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года произошел за счет взятых кредитов.

2 Осуществляемое Центральным банком страны гибкое денежно-кредитное регулирование, при котором Банк изменяет количество денег в обращении и ставку ссудного процента.

Оценивая перспективы инфляционных процессов, важно отметить, что специалисты Министерства экономического развития в начале 2018 года предусматривали уровень инфляции в 2018 и 2019 годах в 4%. Также, согласно Прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов «инфляция снизится до 3,9% в 2018 году на фоне постепенного восстановления спроса населения и укрепления рубля. В 2019 году ожидалось сохранение темпов инфляции на уровне 2018 года. Давление на цены в сторону их повышения будет оказывать ускорение темпов роста доходов и рост потребительского спроса. Вместе с тем растущее предложение товаров и услуг в совокупности с продолжающимся укреплением рубля будут сдерживать инфляцию». Чтобы не допустить волатильности (нестабильности) рубля, предусмотрено вести денежно-кредитную политику в оптимальном умеренно жестком режиме. Таким образом, ожидалось, что период спада экономики останется позади, в 2018 году нас ждет постепенный рост макроэкономических показателей. Аналитики Министерства экономического развития предполагали стабильный курс нефтяных котировок, а, следовательно, отсутствие резких изменений стоимости валют. В сумме эти воздействия должны помочь удерживать уровень цен, инфляцию в запланированном коридоре.

Однако усиление санкционной политики США против финансового сектора экономики России привело к значительному снижению курса российской валюты против основных резервных валют. Это обусловило рост цен на ключевые товары.

Использование Центробанком испытанного инструмента в виде повышения ключевой ставки на 0,25 пунктов до 7,5 с одновременно возникшей тенденцией повышения цен на мировом рынке на нефть, привело к некоторому восстановлению национальной валюты.

Выводы. Таким образом, в настоящее время следует рассчитывать на стабилизацию инфляционных процессов. Однако снижение инфляции до 3,9% в 2018 году уже не сможет быть реализовано, ожидаемый уровень инфляции в настоящее время корректируется до 5% в том случае, если до конца года не возникнет новых объективных причин для ее более значительного роста. При этом следует учитывать, что слишком низкая инфляция на протяжении длительного периода времени будет свидетельствовать о продолжающемся сокращении совокупного спроса и потребительских расходов населения, что может негативно воздействовать на российскую экономику.

СИСТЕМНЫЙ АСПЕКТ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Богданова Ж.А.¹, Шарова В.В.²

¹*доцент, кандидат экономических наук Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И.Вернадского»*

²*студентка Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И.Вернадского» заочной формы обучения группа Э-м-з-164
janneta_bogd@mail.ru, sharova_viktabuxgalter@mail.ru*

Введение. Организация бухгалтерского учета предусматривает, в частности, разработку концепции учетной политики предприятия. Под концепцией учетной политики понимается процесс регламентации учетного цикла, оценки активов и пассивов предприятия, сбора и обработки данных о финансово-хозяйственной деятельности, подготовку информации о предприятии, которая полезна для принятия управленческих решений по распределению и эффективному использованию имеющихся ресурсов и получения результативной информации в рамках бухгалтерского учета. Учетная политика является комплексом таких элементов учета, которые обеспечивают достоверность и понятность информации о финансовом состоянии предприятия и его изменениях за определенный период. При этом, элементы бухгалтерского цикла допускают выбор альтернатив.

Целью данного исследования является определение сущности и значения учетной политики предприятия. Задачи исследования: проанализировать подходы к пониманию сущности учетной политики, рассмотреть факторы, влияющие на формирование учетной политики, привести этапы формирования учетной политики субъекта хозяйственной деятельности.

Методика исследования состоит из сравнения аспектов формирования учетной политики при различных научных точках зрения, опираясь как на отечественные положения, так и на международные стандарты.

Результаты исследований. Анализ последних публикаций показывает, что большинство ученых понимают понятие «учетная политика» гораздо шире, чем это определено федеральным законом, ПБУ и МСФО, что связано с научным определением двух уровней учетной политики: политика государственных органов по развитию системы бухгалтерского учета; политика отдельного предприятия относительно обеспечения надежности финансовой отчетности. С другой стороны, современные научные работы по учетной политике свидетельствуют о стремлении отечественных исследователей формализовать данное понятие, дать четкое определение его сущности. При этом можно согласиться, что формализация необходима хотя бы потому, что реальные возможности практикующих бухгалтеров к поиску, отбору, обработке и использованию информации в отношении учетной политики неодинаковы.

Поэтому на данном этапе формирования учетной системы, по нашему мнению, необходимо выделение в совокупности информации характерных моментов, которые смогли бы обеспечить формирование на практике учетной политики хозяйствующих субъектов, адекватной как к особенностям их деятельности, так и нормативной регламентации учета.

Прежде всего, необходимо отметить, что на формирование учетной политики предприятия влияет множество факторов, среди которых выделяют: внешние; внутренние; перспективные; текущие; производственно-финансовые; финансово - экономические и т. п.

Наполнение и сочетание в деятельности конкретного предприятия всех этих факторов делает невозможным унификацию учетной политики. Для учета указанных факторов процесс формирования учетной политики предприятия целесообразно разделить на этапы:

1) вступительный – установление цели и задач, определение места главного бухгалтера и руководителя в процессе формирования учетной политики предприятия, их обязанностей и уровня компетентности;

2) учетная политика на уровне страны – рассмотрение и оценка законодательных актов и нормативных документов, регулирующих вопросы бухгалтерского учета и отчетности;

3) учетная политика на уровне вида деятельности (отрасли) – разработка отраслевых Методических рекомендаций;

4) учетная политика на уровне предприятия – ознакомление и разъяснение факторов, которые влияют и учитываются при разработке учетной политики предприятия на практике;

5) разработка приказа об учетной политике предприятия – определение направлений учетной политики, ознакомление со структурой и техникой составления приказа об учетной политике предприятия;

6) изменение учетной политики предприятия – определение случаев, предусмотренных законодательством, обуславливающих изменения в учетной политике предприятия.

Успешное функционирование предприятия возможно при условии, когда учетные работники обеспечивают четкую организацию бухгалтерского учета на предприятии. Поэтому составляющей учетной политики предприятия является определение, прежде всего конкретных обязанностей каждого работника бухгалтерии предприятия и должностных инструкций, где детализировано учетные процедуры, которые обусловлены сущностью его сегмента в цикле обработки документов и реестров бухгалтерского учета и составления и представления финансовой отчетности.

Загрузка системы бухгалтерского учета избыточной информацией не способствует оперативному функционированию системы управления. Поэтому, исходя из особенностей деятельности конкретного предприятия, следует определять критерии значимости информации, отражаемой на счетах бухгалтерского учета.

Итак, согласно рабочего плана счетов бухгалтерского учета строится соответствующая структура аналитических счетов, система кодирования данных бухгалтерского учета и корреспонденция счетов, бухгалтерские проводки с отражением данных о хозяйственных операциях.

Следующим этапом формирования учетной политики является разработка и утверждение графика документооборота и перечень лиц, имеющих право подписи первичных документов и доведения их состава до всех структурных подразделений.

Выводы. Таким образом, учетная политика призвана создать на каждом конкретном предприятии такую систему учета, которая бы дала возможность предоставлять финансовой отчетности информацию, составленную с учетом особенностей каждого предприятия.

Итак, с одной стороны, учетная политика является составляющей системы учета, а с другой, – сама содержит определенный набор составляющих. Совокупность факторов, влияющих на процесс формирования учетной политики на уровне конкретного субъекта хозяйственной деятельности, не позволяет однозначно определить состав и структуру его учетной политики. Однако на данном этапе развития учета является целесообразным определить обязательные составляющие учетной политики и разработать вариативные методики конкретизации этих составляющих с учетом особенностей деятельности каждого предприятия.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И ОТРАЖЕНИЯ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ СОГЛАСНО МСФО

Чернопятенко Н.В.

студент кафедры учета, анализа и аудита

Института экономики и управления КФУ

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

chernopatenko@gmail.com

Введение. Основные средства являются основой осуществления хозяйственной деятельности предприятий, необходимым ресурсом не только для производства продукции, предоставление услуг, выполнение работ, сбыта продукции и товаров, но и для реализации административных, социально-культурных функций управления.

В условиях активизации интеграционных процессов возникает необходимость адаптации учета основных средств по национальным стандартам с требованиями международной практики. Проблема гармонизации учета основных средств с учетом норм международных стандартов в России является чрезвычайно актуальной и вызывает значительный практический интерес.

Целью работы является рассмотрение особенностей учета и отражения в финансовой отчетности основных средств согласно МСФО.

Основными критериями признания определенного актива основным средством по МСФО 16 являются:

1) он будет использоваться в производственном процессе или при поставке товаров или предоставление услуг, сдачи в аренду или в административных целях;

2) срок использования - в течение более чем одного отчетного периода;

3) существует вероятность того, что предприятие получит от данного актива будущие экономические выгоды;

4) стоимость актива может быть достоверно оценена. В отличие от ПБУ 6 в МСФО 16 не определен, что считать единицей основных средств для их бухгалтерского учета. То есть предприятие должно применять профессиональные суждения, определяя в каждом конкретном случае, что принимать за единицу учета ОС - отдельный объект, его весомый компонент или группу однородных объектов. Так, в международной практике распространенным является признание отдельными объектами ОС существенных запчастей или резервного оборудования, если предприятие планирует получать от них экономическую выгоду и использовать их более одного периода.

Результаты исследования. Одной из главных проблем учета основных средств, которая требует решения, является совершенствование методики начисления амортизации. Стоит отметить, что очень часто отечественные предприятия учитывают основные средства с нулевой остаточной стоимостью, которые продолжают приносить экономические выгоды. По нашему мнению, предприятию необходимо пересмотреть срок полезного использования или метод их амортизации, поскольку по международным стандартам такая ситуация недопустима и это можно расценивать как ошибку в установлении срока полезного использования или метода амортизации.

В МСФО 16 указано, что «в некоторых случаях сама земля может иметь ограниченный срок полезной эксплуатации, тогда ее амортизируют методом, который отражает выгоды, которые должны быть получены от нее». По нашему мнению, это положение должно применяться и в хозяйственной деятельности российских предприятий. Таким образом, считаем целесообразным внесение изменений в ПБУ 6/01, поскольку в соответствии с национальными стандартами стоимость земли (земельных участков) не амортизируется.

Требуется усовершенствование и отражение переоценки основных средств в учете. В отечественном законодательстве нет требования об обязательном раскрытии информации о

привлечении независимого оценщика для переоценки основных средств, методы и существенные предположения, степень использования рыночных данных или других методов оценки при определении справедливой стоимости основных средств и информацию о балансовой стоимости переоцененных групп (классов) основных средств, если бы они учитывались по первоначальной стоимости. По МСФО такое раскрытие является обязательным. Уценку основных средств включается в состав расходов, а дооценка - в дополнительный капитал.

МСФО 16 «Основные средства» выделяет существенные техосмотры основных средств, проводятся раз в несколько лет, как отдельный компонент основных средств (п.14). В национальной учетной системе такая практика отсутствует, поэтому считаем целесообразным ее применение в целях гармонизации с международными стандартами.

По нашему мнению, требует усовершенствования также учет безвозмездно полученных основных средств, отраженных по кредиту счетов капитала, поскольку это не соответствует требованиям международных стандартов, кроме случаев, когда основные средства были бесплатно переданы акционерами в увеличение капитала. Поэтому считаем, что величину стоимости безвозмездно полученных необоротных активов, учитываемую как элемент капитала, необходимо включать в состав доходов будущих периодов.

Выводы. На основании сравнительной характеристики МСФО 16 и ПБУ 6/01 «Учет основных средств» можно сказать, что между российскими и международными стандартами бухгалтерского учета имеет место ряд совместных положений, однако есть существенные различия. Отличительные черты между ПБУ 6/01 и МСФО 16 «Основные средства» можно объяснить тем, что международный учетный стандарт носит общий рекомендательный характер и не учитывает национальных особенностей ведения бухгалтерского учета. С целью унификации ПБУ 6/01 и МСФО 16 «Основные средства» решены следующие задачи:

- разработаны предложения по начислению амортизации основных средств, включенных в МСФО 16 «Основные средства»;
- сформулированы меры по совершенствованию переоценки основных средств, отражение в учете техосмотров, расходов на ремонт и безвозмездно полученных основных средств,
- определены пути формирования первоначальной стоимости основных средств в соответствии с международными стандартами

Решение этих проблем позволит гармонизировать национальную систему учета и отражения в финансовой отчетности основных средств в соответствии с международным учетным стандартом, в результате чего будут преодолены определенные несогласованности в учете основных средств по их приобретению, использованию и оценки.

ОСОБЕННОСТИ ОТРАЖЕНИЯ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

Кваско М.А.

студентка кафедры учета, анализа и аудита

Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Богданова
Ж.А.

kvas@ukr.net

Введение. Российские организации, применяющие при составлении финансовой отчетности международные стандарты, являются наиболее привлекательными для инвестирования зарубежными компаниями. Достоверное отражение кредиторской задолженности является важным показателем финансового состояния организации и позволяет эффективно использовать временно свободные средства.

Актуальность темы исследования определяется тенденцией к увеличению влияния иностранных инвестиций для развития российских организаций с целью обеспечения их успешной деятельности и достижения финансовой устойчивости. А также финансовая отчетность по МСФО необходима организациям для построения наиболее эффективной системы управления.

Целью работы является выделение основных различий в отражении кредиторской задолженности в финансовой отчетности по РСБУ и МСФО. В соответствии с целью поставлена следующая задача – проанализировать отражение кредиторской задолженности в финансовой отчетности по российским и международным стандартам.

Результаты исследований. В РФ отражение кредиторской задолженности в финансовой отчетности регулируется нормативными документами четырех уровней. Первый законодательный уровень представлен Гражданским кодексом Российской Федерации, Налоговым кодексом Российской Федерации, Федеральным законом № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» и т.п. Федеральный закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» определяет общие требования к финансовой отчетности и ее состав.

Второй уровень регулирования кредиторской задолженности представлены Приказом Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ», Приказом Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» и пр. документами. К третьей группе нормативного регулирования бухгалтерского учета относятся различные приказы и письма Минфина РФ.

В международной практике не закреплен специальный стандарт по учету и отражению в финансовой отчетности кредиторской задолженности. При учете и отражения в отчетности кредиторской задолженности применяются следующие международные стандарты:

– МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление» – цель стандарта заключается в понимании пользователями финансовой отчетности значения финансовых инструментов;

– МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» – раскрыты определение, классификация, порядок отражения в учете кредиторской задолженности;

– МСФО (IFRS) 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации» – установлены требования к организациям по представлению в их финансовой отчетности необходимой информации;

– МСФО (IAS) 37 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» – даны критерии признания кредиторской задолженности.

Основные сходства и различия в практике учета и отражении в финансовой отчетности кредиторской задолженности по российским и международным стандартам отражены в таблице 1.

Таблица 1.

Основные сходства и различия в практике учета и отражении в финансовой отчетности кредиторской задолженности по РСБУ и МСФО

Признак сравнения	РСБУ	МСФО
Определение понятия	Обязательство как отношение, в силу которого должник обязан совершить в пользу кредитора определенное действие, а кредитор вправе требовать от должника исполнения его обязанности (ГК РФ).	Обязательство оплатить товары или услуги, которые были получены или поставлены и на которые либо были выставлены счета-фактуры, либо они были формально согласованы с поставщиком (МСФО (IAS) 37).
Условия признания задолженности	Кредиторская задолженность признается в бухгалтерском балансе, когда существует вероятность оттока ресурсов, способных приносить организации экономические выгоды, и когда величина этого обязательства может быть измерена с достаточной степенью надежности.	Кредиторская задолженность признается при условиях: <ul style="list-style-type: none"> – существует высокая вероятность оттока экономических выгод, связанных с данным обязательством; – стоимость обязательства может быть надежно оценена (МСФО (IAS) 39).
Отражение на уровне финансовой отчетности	В бухгалтерском балансе кредиторская задолженность представляется как краткосрочная (V раздел баланса), и как долгосрочная и, соответственно, отражается в разделе IV бухгалтерского баланса (п. 19 ПБУ 4/99). Детализация задолженностей, разделение дебиторской задолженности на краткосрочную и долгосрочную приводится в приложениях к балансу.	По МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» в балансе должны раскрываться статьи: <ul style="list-style-type: none"> – торговая и прочая кредиторская задолженности; – обязательства по текущему налогу; – отложенные налоговые обязательства; – финансовые обязательства. Дополнительно приводятся комментарии к финансовой отчетности по требованиям МСФО (IAS) 1, 12, 17, 24, 32, 36, 37.

Отчет о финансовом положении компании может быть представлен следующими способами:

- разделение активов и обязательств на краткосрочные и долгосрочные
- представляться в порядке убывания ликвидности, с разбивкой на краткосрочные и долгосрочные активы и обязательства.

Кроме требований, указанных в МСФО, организация обязана предоставлять любую дополнительную информацию, необходимую пользователям финансовой отчетности для понимания ее финансового положения и результатов деятельности за отчетный период.

Выводы. Таким образом, кредиторская задолженность одинаково признается в РСБУ и МСФО, учет такой задолженности ведется по схожим принципам, а классификация на краткосрочную и долгосрочную кредиторскую задолженность есть и в РФ, и в мировой практике. При этом присутствуют существенные различия в отражении и раскрытии информации о кредиторской задолженности в финансовой отчетности на основе МСФО и РСБУ. Переход организаций на международные стандарты повышает степень достоверности публикуемой

финансовой отчетности, в том числе, в разрезе кредиторской задолженности. Данный шаг позволит пользователям отчетности по МСФО принимать правильные решения для развития организации.

МЕТОДЫ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ОРГАНИЗАЦИИ: СРАВНЕНИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ И РОССИЙСКИХ ПРАКТИК

Чернопятенко Н.В.

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

научный руководитель: к.ф.м.н., доцент Чепоров В.В.
chernopatenko@gmail.com

Введение. Сегодня на рынке товаров и услуг, как отечественном, так и международном конкурирует большое количество предприятий различных размеров и форм собственности. Однако все эти предприятия объединяет один общественный факт – наличие основных средств, требующих грамотного ведения учета. Сегодня в большинстве компаний, стоимость основных средств занимает большую долю в активах предприятия, что соответственно влияет на финансовые результаты.

Основные средства являются материально-технической базой предприятия, они формируют его производственную мощь, а более полное и рациональное их использование способствует улучшению технико-экономических показателей работы предприятия. А это означает, что пользователи должны быть обеспечены достоверной, полной, а самое важное прозрачной информацией по основным средствам. Для достижения данной цели, бухгалтерский учет нуждающегося в соответствии четкого нормативно-правового регулирования учета основных средств.

Целью работы является рассмотрение методов учета основных средств организации: сравнение зарубежных и российских практик.

Результаты исследований. Указанные нормативные документы в МСФО 16 содержат полную и точную характеристику основных средств по их стоимости, амортизации, выбытия, ликвидации, переоценки, ремонту, эффективности их использования и положительный опыт многих стран.

Согласно МСФО 16 основные средства - это материальные объекты, которые:

1. предназначенные для использования в производстве или поставке товаров или оказании услуг, для предоставления в аренду другим или для административных целей;
2. будут использоваться в течение более одного периода.

И хотя определение термина можно считать похожим на определение национальных стандартов, однако при сравнении этих двух документов можно увидеть существенные различия.

Так, МСФО 16 не уточняет, что является объектом основных средств. Принадлежность отдельных видов имущества к основным средствам определяется на основании профессионального суждения бухгалтера с учетом конкретных обстоятельств и условий эксплуатации объекта, в отдельных случаях методов начисления амортизации.

Согласно ПБУ 6/01 объект основных средств также может быть разделен на отдельные части, однако на практике далеко не каждое предприятие использует подобный способ улучшения контроля и корректировки амортизационных отчислений.

Аналогично МСФО 16 предусмотрена возможность объединения отдельных незначительных активов (например, шаблонов, инструментов и штампов и т.п.) в один объект основных средств, национальные же стандарты такую возможность исключают.

Отражение в учете основных средств в соответствии с отечественной и зарубежной практикой имеет как схожие черты, так и отличительные особенности. Проведя сравнительный анализ конкретных параметров сравнения отечественного и зарубежного учета основных средств, были сделаны следующие выводы:

- нормативная база ПБУ 6/01 «Учет основных средств» и МСФО 16 «Основные средства» имеют аналогичную регламентацию;

- согласно РСБУ установлены стоимостные ограничения в размере суммы первоначальной стоимости не менее 40 000 руб., при этом согласно МСФО ограничения не установлены;

- определение срока полезного использования осуществляется аналогичным подходом как в РСБУ, так и согласно МСФО – самостоятельно;

- пересмотр срока полезного использования согласно РСБУ осуществляется в особых случаях по решению руководства, МСФО - в конце каждого года, что свидетельствует о том, что в РСБУ отчисления могут быть существенно занижены;

- инвентарным объектом в отечественном и зарубежном учете выступает отдельный конструктивно-обособленный предмет;

- принятие к учету объектов основных средств как в РСБУ, так и согласно МСФО осуществляется по первоначальной стоимости объекта;

- в Российской практике ведения учета амортизация начисляется с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия к учету, при зарубежной практике согласно МСФО предполагает начисление амортизации в момент эксплуатации;

- приобретение объектов в кредит согласно стандартам учета РСБУ подразумевает увеличение первоначальной стоимости на сумму % по кредиту, начисленных до принятия к учету, однако согласно стандартам зарубежного учета проценты по кредиту включаются в первоначальную стоимость;

- учет арендных операций: РСБУ - ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)», МСФО - МСФО 17 «Аренда»;- В РСБУ – по соглашению сторон, в МСФО – на балансе лизингополучателя;

- переоценка в отечественной практике осуществляется посредством индексации и прямого пересчета, а в зарубежном учете – по справедливой стоимости, что является отличием в формировании стоимости между РСБУ и МСФО;

- в РСБУ 4 метода начисления амортизации, в МСФО – 5;

- при консервации ОС по Российским стандартам начисление амортизации приостанавливается, согласно МСФО – непрерывное начисление амортизации.

Выводы. В процессе исследования установлена необходимость правильного учета основных средств в соответствии с Международными стандартами что является важным пунктом для внешних пользователей финансовой отчетности. Ориентация национальных учетных систем на Международные стандарты позволит сопоставить отчетные показатели предприятий разных стран. Это обеспечивает инвесторов необходимой информацией при принятии решений по реализации международных инвестиционных проектов, способствует перемещению капиталов и интеграции национальных экономик. Также это в значительной мере способствует осуществлению действенного независимого контроля состояния и использования объектов основных средств.

ПРАКТИКА ОЦЕНКИ РЕЗЕРВА ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ

Кваско М.А.

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

научный руководитель: к.ф.-м.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Чёпоров
В.В.

kvasko@ukr.net

Введение. В современных условиях функционирования организаций возникала необходимость создания резерва по сомнительным долгам. Организации отражают дебиторскую задолженность в финансовой отчетности без оценки ее сомнительности, что приводит к неверности данных бухгалтерского баланса, так как в активе учитывается сумма потенциальных убытков и искажается реальное имущественное состояние организации.

Актуальность темы исследования определяется необходимостью давать справедливую оценку сомнительной дебиторской задолженности для соблюдения принципа приоритета содержания над формой и для налоговой оптимизации деятельности организации.

Целью работы является выделение основных методов оценки резерва сомнительной задолженности. В соответствии с целью поставлена следующая задача – рассмотреть методы оценки резервов сомнительной задолженности.

Результаты исследований. При создании учетной политики организации следует руководствоваться принципом осмотрительности. При возникновении сомнительных долгов организация должна быть готова к их списанию, поэтому следует создать резерв по сомнительным долгам. Благодаря отраженному резерву по сомнительным долгам показатель дебиторской задолженности в бухгалтерском балансе будет более достоверным.

Основные нормативные документы по формированию резервов по сомнительным долгам:

- НК РФ (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ;
- 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 № 49 "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.

Сомнительным долгом признается любая задолженность, возникшая в связи с реализацией товаров/работ/услуг в случае, если эта задолженность не погашена в сроки по договору, и не обеспечена залогом или банковской гарантией.

Безнадежными долгами признаются долги, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения или ликвидации организации.

В учетной политике организации подлежит раскрытию информация о периодичности начисления резервов, методике расчета величины резерва, о порядке формирования и использования резерва и т.п. Основанием для создания резервов сомнительных долгов являются результаты инвентаризации дебиторской задолженности.

Создание резерва по сомнительной задолженности может осуществляться следующими способами:

- на основе анализа платежеспособности каждого дебитора;
- в процентах от чистой реализации;
- путем учета счетов к получению по срокам оплаты,

Способ определения по каждому дебитору проводится на основе изучения его финансового состояния и платежеспособности. Данный способ отличается точностью и целесообразен при небольшом количестве дебиторов у организации, так как достаточно трудоемок. Широкое распространение получил этот метод в западноевропейских странах.

Следующие два способа являются менее трудоемкими и применимы в странах британо-американской учетной модели (США, Великобритания и др.). Основа данных методов строится на опыте прошлых лет с учетом существенных экономических изменений (к примеру, кризис).

Способ определения в процентах от чистой реализации базируется на предположении, что часть выручки не будет получена из-за наличия сомнительной задолженности.

Согласно методу по срокам оплаты осуществляется группировка дебиторов по срокам покрытия прошлой задолженности и установление для каждой группы процента сомнительности. Соответственно, чем дольше срок погашения задолженности, тем выше риск неоплаты и процент сомнительности. Величина создаваемого резерва определяется как произведение суммы дебиторской задолженности по группе и процента данной группы.

Также для создания резерва по сомнительным долгам можно использовать обобщенную систему оценки надежности контрагента на основании периода просрочки платежа и доли в общем объеме продаж (табл. 1).

Таблица 1

Шкала оценки показателей надежности контрагента

Показатели	Оценка				
	1	2	3	4	5
Период просрочки (дни)	Более 90	45–90	30–44	15–29	1–14
Доля в объеме продаж (%)	Менее 0,1	0,1–1	1–5	5–10	Более 10
Доля сомнительной задолженности от объема продаж (%)	Более 10	5–10	0,3–5	0,1–0,3	Менее 0,1

Отнесение покупателя к группе осуществляется на основе интегральной оценки, которая рассчитывается как произведение оценок в баллах по трем показателям.

К надежным контрагентам относятся организации с интегральной оценкой выше 36 баллов, к дебиторам в группе риска – 12-35 баллов, к сомнительным дебиторам следует отнести организации с интегральной оценкой до 12 баллов.

Для дебиторов в группе риска и сомнительных дебиторов следует создавать резерв по сомнительным долгам в следующем порядке:

1. С просрочкой свыше 90 дней – 100% дебиторской задолженности;
2. С просрочкой от 45 до 90 дней – 50% дебиторской задолженности;
3. С просрочкой до 45 дней – резерв не создается.

Резерв по сомнительным долгам следует ежемесячно корректировать в соответствии с изменяющимися показателями оценки надежности дебиторов.

Выводы. Таким образом, рассмотренные методики расчета и формирования резерва по сомнительной задолженности позволяют обосновать создаваемую величину резервов. В Российской Федерации создание резерва по сомнительным долгам нормативно урегулировано, однако метод создания резерва по сомнительным долгам организация вправе использовать и корректировать любой. Выбор метода зависит от масштаба организации, количества дебиторов и сумм сомнительной задолженности, а также от отраслевой специфики организации.

Использование комбинированного метода позволит организациям наиболее полно оценить структуру дебиторов с позиции надежности и принимать решения, касающиеся продолжения работы с ними.

РАСКРЫТИЕ УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ О МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСАХ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: ОТЕЧЕСТВЕННАЯ И ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА

Власов С.В.

*студент кафедры учёта, анализа и аудита
Института экономики и управления КФУ*

научный руководитель: к.э.н., доцент кафедры учёта, анализа и аудита Богданова
Ж.А.

seriy38vlasov@mail.ru

Введение. Основным документом, регламентирующим и регулирующим учёт и составление отчётности о материально-производственных запасах (далее - МПЗ) в зарубежной практике является Международный стандарт финансовой отчётности (далее - МСФО) 2 «Запасы». Положение по бухгалтерскому учёту 5/01 «Учёт материально-производственных запасов» (далее – ПБУ 5/01), являясь прямым аналогом зарубежного стандарта, имеет ряд принципиально важных отличий. Также, к вопросу о раскрытии наиболее важных проблемных мест учёта и составления отчётности, должным образом не раскрыты и в Методических указаниях по бухгалтерскому учёту материально-производственных запасов № 44н. Поэтому, проблема адаптации МСФО 2 «Запасы» применительно к нашей методологической базе всё ещё остаётся актуальной.

Целью работы является выявление наиболее весомых критериев сравнения и оценки МПЗ с точки зрения российской и зарубежной практики, составление на основе проведённого анализа наиболее существенных направлений совершенствования российских стандартов.

Результаты исследования. Для объективного выявления отличительных черт обоих документов, следует провести их сравнительный анализ по определённым элементам учёта.

Таблица

Сравнительный анализ МСФО 2 и 5/01 по элементам учётной информации

№	Элемент учёта	МСФО 2	ПБУ 5/01
1	Состав	Запасы: материалы, сырьё, готовая продукция, товары, незавершённое производство	МПЗ: материалы, сырьё, готовая продукция, товары
2	Оценка принятия	По наименьшей из 2-х величин: себестоимость приобретения и чистая стоимость реализации	По стоимости приобретения
3	Обесценение	С целью установления возможной чистой стоимости реализации применяются цены в момент учёта обесценения, также предусматриваются первостепенные обстоятельства выбытия запасов.	Механизм установления цены возможной реализации с целью формирования резерва под обесценение МПЗ не определён

4	Включение в себестоимость затрат по займам	При продолжительном производственном цикле и несерийном производстве	В виде процентов, начисленных на этапе заготовки МПЗ по займам и кредитам, преимущественно привлечённых для этих целей
5	Включение в себестоимость скидок и надбавок	Признаются доходами или расходами периода	Все суммы, уплачиваемые согласно договору, поставщику независимо от экономического содержания скидок и надбавок
6	Оценка выбытия	По себестоимости каждой единицы, по средней себестоимости, по методу ФИФО	По себестоимости каждой единицы, по средней себестоимости, по методу ФИФО
7	Отражение в отчётности	Подлежат раскрытию: - обстоятельства, приведшие к восстановлению списанных запасов; - определённая сумма запасов, признанная расходами в течение периода	Подлежат раскрытию: - результаты изменений методов оценки МПЗ; - стоимость МПЗ, переданных в залог.

В рамках проведённого анализа следует отдельно выделить те аспекты запасов, которые МСФО 2 предписывает организациям раскрывать в своём отчёте:

- принципы принятой учётной политики в отношении оценки запасов, а также формулы их себестоимости.
- общая стоимость запасов, а также определённые их разновидности, применяемые в данной организации.
- балансовая стоимость запасов, учитываемая по справедливой стоимости за вычетом расходов на продажу;
- размер запасов, признающийся расходами в контексте отчётного периода;
- суммы по всем списаниям стоимости запасов, признанные расходами в рамках отчётного периода;
- суммы всех восстановлений списанных запасов, выступающие в качестве уменьшения их размера, а также отражённые в составе расходов в рамках отчётного периода;
- событий или обязательств, вследствие которых было произведено восстановление списания стоимости запасов;
- балансовая стоимость запасов, переданных в залог в порядке исполнения организацией обязательств.

Выводы. Сравнивая два опыта отражения учётной информации о МПЗ (запасах), а также более углублённые и открытые правила предоставления отчётности иностранных фирм о них же, можно сформулировать первостепенные направления, на основе которых должна быть достигнута цель обобщения и сведения рассматриваемых учётных стандартов.

1. Модернизация понятийного аппарата, применяемого в нормативно-правовых актах, регулирующих ведение бухгалтерского учёта и составления финансовой отчётности в РФ. Данный аппарат включает в себя: уточнение значений понятий и приведение их к

логическому соответствию, исключение двойственности понятий (например, МПЗ и запасы, т.е. понятия имеют однородные свойства, но различаются по структуре).

2. Конкретизация методик стоимостной оценки запасов при их поступлении и списании в производство, а также уточнении их применения (например, оценка поступления запасов, формирующаяся посредством суммирования фактических затрат, связанных с приобретением; детализация структуры затрат, формирующих конкретную себестоимость согласно источников их поступления).

3. Составление промежуточных учётных форм, которые бы позволили свободно переходить от показателей российских стандартов к международным. Формирование таких данных, посредством специальных автоматизированных бухгалтерских программ, а также отдела маркетинга позволит качественно и максимально приближённо вести бухгалтерский учёт МПЗ и практически применять правила МСФО 2.

НОРМИРОВАНИЕ ЗАТРАТ С ЦЕЛЬЮ АНАЛИЗА ОТКЛОНЕНИЯ

Власов С.В.

студент института экономики и управления КФУ

студент кафедры учёта, анализа и аудита

Института экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.ф.-м.н., доцент кафедры учёта, анализа и аудита Чёпоров В.В.

seriy38vlasov@mail.ru

Введение. Для любой организации, в виду постоянно меняющейся и развивающейся области её функционирования, важно своевременно предупреждать нерациональное расходование материальных, трудовых и финансовых ресурсов, а также выявлять имеющиеся в производстве резервы. С помощью технически обоснованных расчётных величин (норм) и безошибочно проведённого анализа их отклонений, организация способна оценить: как соблюдается технология изготовления продукции, необходимо ли скорректировать нормы расхода затрат труда, материалов, сырья и т. д. Поэтому, организации, преимущественно работающие в сфере производства, в качестве инструмента совершенствования контроля за затратами используют нормативный метод учёта затрат.

Целью работы является рассмотрение сущности и особенностей нормирования затрат с целью выявления отклонений (анализа) по вызвавшим их причинам.

Результаты исследований. Нормативный метод учёта затрат, необходимый, в-первую очередь, для управленческого учёта, представляет собой определённую учётную систему, при которой разрабатываются нормы ресурсов, нормативные цены на них, в дальнейшем служащие для планирования и контроля учёта затрат.

Основным преимуществом такого метода (при правильной его постановке) является простота: калькулирование и учёт затрат сводится к выявлению отклонений от стандартных норм и выявлению причин их возникновения.

Данный метод включает в себя следующие инструменты:

1. Планирование – организация заранее, исходя из имеющегося собственного опыта, может: рассчитать (усреднить) потребность в производственных ресурсах, составить программу выпуска, рассчитать отпускные цены, объём реализации, а также выручку и прибыль.

2. Оперативный контроль и принятие управленческих решений – сколько бы организация не потратила времени и денежных средств на планирование своей деятельности, в ходе производства, так или иначе, возникают определённые причины отклонений от нормы. Поэтому наличие оперативного контроля позволяет скорректировать в кратчайшие сроки незапланированные, имеющие место в данную минуту, проблемы (отклонения).

3. Анализ – обнаруженные отклонения подвергаются аналитическим расчётам, позволяющим выявить причины их возникновения, а также разработать программу снижения затрат.

Рассмотрим подробнее аналитический инструмент, а также его роль в анализе отклонений.

При нормировании затрат организация исходит, прежде всего, из степени важности такого отклонения, которое может быть выражено:

1. В процентах соотношении - возникает понятие несущественности, когда отношение отклонения к нормативным затратам менее 5 % и существенности, где ограничение действует от 10 % и выше, однако, это значение применимо для организаций, применяющие строгие стандарты.

2. В стоимости и объёме - рассматриваются отклонения абсолютных величин, выраженных, соответственно, в валюте и мере измерения объёма конкретной страны.

3. В содержании выбранного объекта и того, какое влияние он оказывает на выполнение работы и принятие решений – такие отклонения, которые могут напрямую воздействовать на долгосрочное функционирование бизнеса (замена оборудования, маркетинг, обеспечение производства и т.д.).

Основной задачей менеджера, помимо учёта вышедших за границы отклонений от норм, является также отслеживание постоянно приближающихся к предельным значениям отклонений и сообщать об этом руководству. Такое положение дел свидетельствует об устаревшем стандарте нормативов.

Найденные отклонения классифицируют для последующего анализа как отрицательные – далее выясняются причины изменений и положительные – норматив корректируется под фактические значения.

Следующим шагом, аналитический отдел выясняет причины отрицательных отклонений. Такими могут быть: устаревание стандартов и неправильно просчитанное бюджетирование; перерасход произошёл из-за нарушения технологического процесса или по вине ответственных лиц; норматив был подсчитан по заниженной величине.

Приступая к проведению анализа отклонений, ответственное лицо должно первоначально учитывать те сдвиги, которые повторялись в течение исследуемого периода, а затем планомерно заниматься единичными, мало повторяющимися событиями.

Основными моделями анализа отклонений по нормам затрат являются:

1. Эмпирическая модель – критерий существенности определяется исходя из опыта организации. Недостатками являются: трудности выбора процента существенности, не берётся в расчёт динамика отклонений во времени.

2. Модель статистической значимости – математическая модель, на практике означающая, что отклонение будет признаваться тогда существенным, когда оно превышает статистически рассчитанную величину. Основным недостатком будет считаться оценка среднего отклонения.

3. Карта статистического контроля – данный метод позволяет графически оценить сумму накопленных отклонений в течение исследуемого периода времени. Основная интерпретация: если отклонение несущественно – накопленные суммы будут колебаться относительно средней величины (временной и предупредительной линии), при существенности отклонений – линии имеют свойство динамично колебаться, т.е. выходить за установленный норматив (контрольный предел).

Проведённый анализ демонстрирует те уязвимые места организации, на которые необходимо в срочном порядке составить план, установить контроль и по составленной программе уменьшения затрат результативно обеспечить восстановительный процесс работы организации.

Выводы. В практике организаций нормирование затрат не является новым механизмом, однако, правильно выстроенный контроллинг отклонений от норм, безусловно, необходим как на этапах становления, так и на этапах развития для адаптации и преуспевания в условиях конкуренции. Все сдвиги, отклонения в любой сфере деятельности сводятся к трём основным факторам: объём производства; цена ресурсов и, как итог, цена выпуска продукции и получения прибыли; нормы расхода.

Нормирование и отклонения выступают для организации предпосылкой к: простоте учёта операций, содействию в принятии управленческих решений, возможности по координации и контролю затрат, планирование и прогнозирование нежелательных результатов.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНЦЕПЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ

Плетнева Н.В.¹, Яновская А.А.²

¹студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»;

²научный руководитель, ассистент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского».

N.P.21@yandex.ru

Введение. Так как затраты являются неотъемлемой частью деятельности предприятия, управление затратами является составной частью финансового менеджмента. От качества реализации финансового менеджмента и в частности управления затратами зависит эффективность деятельности предприятия и его прибыль. Именно поэтому можно сказать, что рассмотрение концепций управления затратами является актуальным на сегодняшний день.

Целью работы является рассмотрение теоретических аспектов концепций управления затратами применяемых предприятиями в современном мире.

Управление затратами - составная часть финансового менеджмента, которую рассматривают как самостоятельную теоретическую и практическую область знаний. Концептуальная база данной сферы заключается в различных мнениях по поводу формирования и функционирования механизма управления затратами. Основными элементами считаются концепции затратнообразующих факторов, добавленной стоимости, цепочки ценностей, альтернативности затрат, транзакционных издержек, а также концепции ABC (ранжирования) и стратегического позиционирования.

При рассмотрении концепции затратнообразующих факторов, можно сказать, что данная концепция является наиболее традиционной и применяется большинством предприятий. В основу данной концепции положены функциональные и структурные затратнообразующие факторы. Функциональные факторы влияют на способность компании эффективно функционировать. Структурные же факторы связаны с масштабом деятельности предприятия и объемом инвестиций, горизонтальной и вертикальной интеграцией и т.п. Оптимизация при применении концепции затратнообразующих факторов достигается за счет рационального использования ресурсов и повышения их оборачиваемости.

Концепция затратнообразующих факторов и концепция добавленной стоимости представляют современную традиционную систему управления затратами. При применении концепции добавленной стоимости составляющие затрат рассматривают на каждой стадии добавления стоимости, начиная с закупки сырья и заканчивая реализацией продукции, работ и услуг. Основным фактором данного подхода к управлению затратами является максимизация разности между закупками и реализацией.

Концепция цепочки ценностей была впервые сформулирована в работе М. Портера в США в 1985 году. Концепция заключается в необходимости выхода за пределы фирмы для эффективного управления затратами. Концепция принимает во внимание затратнообразующие механизмы по всей цепочке ценностей в рамках определенного набора видов деятельности, начиная от источников сырья и завершая готовым продуктом или услугой, приобретенными конечными пользователями.

Концепция альтернативности затрат, или затрат упущенных возможностей основана на том, что каждое финансовое решение, принятое в результате сравнения альтернативных затрат и практическая реализация любого управленческого решения в этом случае связана с отказом от какого-либо альтернативного варианта.

Суть концепции транзакционных издержек заключается в том, что в любой экономике существует два вида издержек. Первый вид - это производственные или операционные издержки. Второй вид - транзакционные. Данные издержки включают в себя затраты на сбор

и переработку информации, проведение переговоров и принятия решений и многие другие затраты появляющиеся при взаимоотношениях экономических агентов.

Концепция ABC (ранжирования) формализует учет и анализ затрат по видам деятельности в части распределения накладных расходов на определенные товары, работы и услуги. Классические виды распределения накладных расходов реализуются в бухгалтерском учете и базируются на показателях объема, прямых затратах на оплату труда. Концепция ABC основана не на бухгалтерском формировании затрат, а на экономическом расчете реальной себестоимости товаров, работ, услуг, которые не требуют отражения информации в рамках Главной книги предприятия. Реализация концепции ABC является наиболее эффективной в случае, когда из состава накладных расходов выделяются стратегические затраты и затраты рассматривают в полном объеме.

Концепция стратегического позиционирования была сформулирована в 90-х годах Дж.Шанком и В.Говиндараджаном. Авторы современно расставляют акценты в бухгалтерском и управленческом учете, а также используют данные о затратах при разработке стратегии организации для достижения преимуществ перед конкурентами. Основной идеей данной концепции является внедрение в сферу управленческого учета и анализа затрат детальной информации о стратегическом развитии предприятия, отрасли и экономики в целом.

Результаты исследований. Рассмотрев основные концепции управления затратами можно сказать, что учет и анализ затрат рассматривается со стороны оценки хозяйственных операций, отраженных в бухгалтерском учете и реализованных в результате альтернативных управленческих решений. Не смотря на это, учет является средством достижения успеха в деятельности предприятия. Именно поэтому рационально давать оценку принятой на предприятии системе и методам учета с позиции их соответствия принятой на предприятии стратегии развития. В современных условиях хозяйствования значение функций управления (стратегическое и текущее планирование, учет, анализ и контроль) увеличивается. Основой принятия стратегических и тактических управленческих решений является интеграция функций управления в единую информационную систему.

Выводы. Концепции управления затратами применяются при анализе затрат. Однако до настоящего времени в экономической литературе большой интерес проявляется концепциям, отражающим учетный аспект затратообразования. Данный факт объясняется тем, что факторы, которые определяют экономический аспект механизма формирования затрат, достаточно сложно оценить используя данные современной статистики. Аналитика статистических данных приводит к абсурдным выводам, что обусловлено высоким уровнем теневых операций в экономике и попыткам бухгалтеров минимизировать налогооблагаемую базу доступными им способами при составлении официальной финансовой и статистической отчетности. При совершенствовании налогообложения в ближайшие годы и возможном выходе предприятий из теневой экономики данная проблема может быть решена, и это повлияет на продуктивную работу с экономическим аспектом механизма формирования и управления затратами.

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ СЧЁТНОЙ ПАЛАТОЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Колесникова Е.В.¹, Костюк Е.Ф.²

¹ *к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ*

² *студентка 2 курса магистратуры Института экономики и управления КФУ.
shahty-elen@yandex.ru*

Введение. На сегодняшний день среди всех существующих форм собственности в российской экономике значительную долю занимают бюджетные учреждения, деятельность которых целиком или частично финансируется из средств государственного и (или) местного бюджета. Бюджетные учреждения не подлежат обязательному аудиту, однако в целях проверки эффективности использования бюджетных средств, собственниками может быть принято решение о проведении проверки. Зачастую такие решения принимаются со стороны государства, которое в данном случае является наиболее заинтересованным лицом.

Аудит в бюджетных учреждениях производится Счётной палатой Российской Федерации, а точнее её представительствами в регионе (муниципальном образовании), что указано в Федеральном законе №41-ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации» от 05.04.2013 года и Постановлении Коллегии Счетной палаты РФ №3ПК от 07.06.2013 года. В ходе своей деятельности сотрудники этого органа осуществляют внешний государственный аудит в соответствии с разрабатываемыми стандартами Счетной палаты РФ, которые иначе называют Стандарты государственного аудита (СГА).

Целью работы является определение общей методики проведения контрольных мероприятий со стороны Счётной палаты РФ в рамках внешнего государственного аудита бюджетных учреждений.

Методика исследования основана на применении такого метода исследования как изучение экономической литературы и законодательной базы в сфере бюджетного аудита, а также сопоставление выявленных элементов в общую методологию проведения контрольных мероприятий посредством индуктивного метода научного исследования.

Результаты исследования. Как уже было сказано ранее, одним из видов деятельности Счетной палаты РФ является проведение контрольных мероприятий в отношении деятельности бюджетных учреждений. Исследуя методику проведения подобных действий важно обратить внимание на этапы проведения государственного аудита и методы, которые могут быть использованы специалистами Счётной палаты в ходе проведения проверки.

СГА 101 «Общие правила проведения контрольного мероприятия» предусматривает три основных этапа организация контрольного мероприятия:

- подготовительный этап контрольного мероприятия;
- основной этап;
- заключительный этап.

Подготовительный этап заключается в изучении объекта проверки, подготовке и утверждении программы и рабочего плана её проведения. После подготовки всей необходимой рабочей документации Счётная палата направляет в адрес бюджетного учреждения уведомление о предстоящей проверке.

После получения ответственными лицами уведомления о проверке начинается основной этап аудита бюджетного учреждения, который включает в себя проведение непосредственных контрольных действий. В ходе реализации основного этапа контрольного мероприятия проверяется соответствие совершенных учреждением финансовых и хозяйственных операций действующему законодательству

Федеральным законом №41-ФЗ установлены методы, которые могут быть использованы сотрудниками Счетной палаты в процессе осуществления контрольных мероприятий. К данным методам относят: проверку, ревизию, анализ и обследование.

Проверка представляет собой документальное исследование отдельных операций или определенного направления финансовой деятельности бюджетного учреждения за конкретный период времени. Ревизия – это понятие более обширное, нежели проверка, поскольку выражается не только в документальной, но и фактической проверке законности совершенных финансовых и хозяйственных операций, достоверности и правильности их отражения в отчетности. По итогам проведения проверки и ревизии составляются соответствующие акты.

Анализ проводится в целях исследования отдельных сторон, свойств, составных частей деятельности объекта проверки. Обследование осуществляется в целях анализа и оценки состояния определенной сферы деятельности бюджетного учреждения. По итогам проведения анализа и обследования составляется заключение.

Таким образом, в ходе реализации основного этапа контрольного мероприятия оформляются:

- акт по результатам контрольного мероприятия;
- представление Счетной палаты РФ по фактам создания препятствий для проведения контрольного и экспертно-аналитического мероприятий, по фактам выявленных в ходе контрольных мероприятий нарушений в хозяйственной, финансовой, коммерческой и иной деятельности объектов аудита (контроля), наносящих ущерб государству;
- протокол об административном правонарушении.

Заключительный этап контрольного мероприятия состоит в подготовке результатов, выводов и предложений по итогам проверки. Так же на данном этапе составляется отчет о результатах проведения контрольного мероприятия. Вместе с отчетом, при наличии нарушений подготавливаются:

- представление Счетной палаты РФ (направляется в органы государственной власти субъектов РФ; включает в себя перечень нарушений, предложения по их устранению и сроки принятия мер);
- предписание Счетной палаты РФ (обязательный к исполнению бюджетным учреждением документ, составляемый при выявлении умышленных нарушений порядка и сроков рассмотрения представлений Счётной палаты, а так же в случаях препятствования проведению контрольных мероприятий со стороны проверяемого учреждения);
- уведомление Счетной палаты РФ о применении бюджетных мер принуждения;
- информационное письмо Счетной палаты РФ;
- обращение Счетной палаты РФ в правоохранительные органы.

Выводы. По результатам исследования было выявлено, что общая методика проведения аудита в бюджетных учреждениях Счётной палатой РФ заключается в реализации трёх основных этапах: подготовительного, основного и заключительного.

Стоит отметить, что данные этапы реализуются и в ходе проведения аудита коммерческих организаций аудиторскими фирмами. Однако заметна существенная разница между коммерческим и государственным аудитом.

Указанная разница заключается в том, что коммерческая аудиторская фирма при выявлении нарушений разрабатывает рекомендации к их устранению без обращения в правоохранительные органы, в то время как Счётная палата РФ по итогам проведения внешнего государственного аудита обращается в вышестоящие органы власти при выявлении нарушений бюджетного и налогового законодательства.

КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ НА ОСНОВЕ АКТИВНОСТИ В ФАКТОРАХ ВРЕМЕНИ

Чепоров В.В.¹

¹*доцент кафедры учета анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
valeriy_cheporov@mail.ru*

Введение. Многие авторы отмечали, что использование классического метода калькулирования на основе деятельности (ABC) сталкивается с серьезной оценкой затрат на введение системы и выгодой от ее использования. Предложенная Р.Капланом и С. Андерсеном в 2003 году система калькулирования на основе деятельности в факторах времени является попыткой использования единственного фактора затрат – времени. Свои предложения авторы основывали на переходе от драйверов интенсивности к временному драйверу на примере отдельной операции логистической компаний. В работе Чепорова 2003 года независимо была предложена модель безубыточности в факторах времени. Разница в двух подходах заключалась в анализе отдельной сделки (Каплан и Андерсен) и рассмотрением нами уровней деятельности (спрос на ресурсы) с использованием модели подушевого финансирования вуза (предложение ресурса). В дальнейшем мы стали использовать сложившийся термин «калькулирование на основе активности в факторах времени» (TD-ABC)

Целью работы является представление возможности оценки степени использования производственных возможностей в системе TD-ABC.

Результаты исследований. В системе ABC, ресурсы или затраты, которые с ними связаны, собираются по отдельным пулам затрат, связанных с одним и тем же фактором ресурса, например, площадь, чел-часы и т.п. В дальнейшем в традиционной ABC- модели все затраты пула распределяются на продукцию в зависимости от выбранного фактора затрат, связанного с продуктом. В модели TD-ABC различают предложение ресурса и спрос на него с использованием одного фактора – времени. В связи с этим возникает определенный объем неиспользованных ресурсов. Отметим, что неиспользованные ресурсы связаны не с экономической, а с технологической эффективностью их использования.

Под термином «техническое производство» понимается любой трансформационный процесс, который направляется людьми или их интересует, а точнее, преобразования, которые определенная группа людей считает желательными. Термин трансформация отмечает, что имеются определенные вещи (товары или услуги), которые вводятся в процесс и теряют свою идентичность, т.е. прекращают существование в своей исходной форме в то время, как другие вещи (товары или услуги) появляются в результате процесса.

Под производством в экономическом смысле понимается попытка создать продукт с более высокой ценностью, чем первоначальные входные ресурсы. С процессом производства связаны, как минимум, два аспекта. Первый – микроэкономический, который заключается в том, что существует связь между количеством входных ресурсов, используемых наиболее эффективным образом, и выходным ресурсом. Такая связь представляется производственной функцией. С бухгалтерской точки зрения стоимость выходного ресурса равна сумме стоимостей входных ресурсов. Согласно концепции TD-ABC каждый входной ресурс преобразуется в выходные ресурсы за тот же самый промежуток времени. Поэтому может возникнуть избыток производственной мощности одного или нескольких ресурсов, оцененный в единицах времени. Мы представляем образовательную деятельность, как производственный процесс, в результате которого неквалифицированные абитуриенты превращаются в квалифицированных выпускников, т.е. представляем образовательную деятельность как производство в расширенном его толковании, а не как услугу потребителю.

Выводы. Поэтому, с одной стороны, выделенных ресурсов должно быть достаточно, чтобы вуз был в состоянии обеспечить учебный процесс (условие возможности деятельности), а, с другой стороны, стоимость ресурса преподавателей и площадей должна

быть покрыта государственным финансированием или доходом, получаемым от коммерческих студентов (условие безубыточности).

ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ И ЕЁ РОЛЬ В ПОВЫШЕНИИ КАЧЕСТВА УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ

Колесникова Е.В.¹, Нагаева М.Р.²

¹ к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

² студентка 3 курса Института экономики и управления КФУ

Введение. В производственно-хозяйственной деятельности каждой организации вероятны отклонения между данными учета и фактическим наличием имущества. Для того чтобы гарантировать надежность данных бухгалтерского учета и достоверность бухгалтерской отчетности, организации должны осуществлять инвентаризации имущества и обязательств, в процессе которых проверяются и документально подтверждаются наличие, техническое состояние и точность их оценки.

Инвентаризация – это процесс, который из года в год обязателен для всех без исключения организаций, независимо от их вида деятельности и формы собственности.

Целью работы является исследование сущности инвентаризации, а также ее необходимости для повышения качества учетной информации. Для осуществления указанной цели необходимо выполнить следующие задачи:

- раскрыть сущность и основные задачи инвентаризации;
- изучить документальное оформление результатов инвентаризации;
- исследовать место и роль инвентаризации в повышении качества учетной информации.

Методика исследования базируется на методах изучения, анализа, наблюдения и обобщения информации, которые позволяют исследовать инвентаризацию и ее роль в повышении качества учетной информации.

Результаты исследования. В соответствии с Федеральным законом №402-ФЗ «О бухгалтерском учете», инвентаризация – это способ бухгалтерского учета, представляющий собой регламентную процедуру периодической проверки и документального подтверждения наличия, состояния и оценки имущества и обязательств организации, проводимую для подтверждения достоверности данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности. Иными словами, инвентаризация — это периодическая проверка наличия и состояния материальных ценностей организации, денежных средств, объектов внеоборотных вложений, обязательств и пр.

Сущность инвентаризации заключается в том, что наличие тех или иных объектов подтверждается посредством их визуального исследования с помощью осмотра, обмера, взвешивания и пересчета.

Основными задачами инвентаризации являются:

- обнаружение фактического наличия имущества;
- сравнение фактического наличия имущества со сведениями бухгалтерского учета;
- контроль над полнотой отражения в учете обязательств.

Для того чтобы провести инвентаризацию руководитель организации создает инвентаризационную комиссию, состав которой утверждает в приказе по форме ИНВ-22. Каждая инвентаризация вносится в журнал по форме ИНВ-23. До начала инвентаризационного процесса материально ответственные лица письменно подтверждают, что все учетные документы были переданы инвентаризационной комиссии. Для отдельного типа имущества и обязательств имеются различные бланки инвентаризационных описей. В

описях отображается информация о проверяемом имуществе: наименование, состояние, количество, инвентарные номера и пр. В таких описях не допускаются исправления.

При выявлении отклонения данных бухгалтерского учета от реального наличия имущества, комиссия составляет сличительные ведомости по бланку: ИНВ-18, ИНВ-19. Данные ведомости составляют в 2 экземплярах: для бухгалтерии и материально ответственного лица. Результаты всех инвентаризаций регистрируются в ведомости результатов по форме ИНВ-26.

Финальным этапом проверки активов и обязательств организации является отображение результатов инвентаризации в учете. Отображение результатов инвентаризации в учете происходит в месяце, в котором она закончилась.

Инвентаризация имущества и обязательств является важным инструментом для улучшения эффективности управления финансово-хозяйственной деятельности организации.

Роль и значимость инвентаризации крайне велика. С помощью инвентаризации:

- проверяется целостность и точность информации учета;
- выявляются недочеты, допустимые в учете;
- принимаются в учет неучтенные материальные объекты;
- обнаруживаются хищения и злоупотребления.

Помимо этого, важная роль инвентаризации заключается в том, что ее могут проводить сами сотрудники организации, посредством чего появляется возможность внутреннего контроля за работой организации, за деятельностью материально-вещественных лиц и т.п.

Выводы. Благодаря инвентаризации учитывается практическое наличие ценностей, имущественного состояния, а также обнаружение недостатков и излишков. Это обстоятельство диктуется потребностью сохранности собственности организации и ведения честной и правильной учетной политики. Также можно отметить, что отображение итогов инвентаризации в учете осуществляется по строго упорядоченному алгоритму в специальных ведомостях, описях и журналах.

Фиксация и документальное оформление результатов инвентаризации являются необходимыми условиями, исполняющими немаловажную роль как внутри организации, так и в случае, когда возникают вопросы со стороны.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Гончар К.Ю.¹, Колесникова Е.В.²

¹*магистр кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ*

²*к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита
Института экономики и управления КФУ
kristina.gonchar.95@mail.ru*

Введение. Внутренний контроль предполагает осуществление специальным подразделением компании контроля состояния бухгалтерского учета, проведения комплексного анализа хозяйственной и финансовой деятельности экономического субъекта с целью выявления наиболее эффективного развития и резервов организации и ее основных подразделений. Особенно важен внутренний контроль для крупных структур корпоративного типа.

Одним из главных сдерживающих факторов организации и функционирования системы внутреннего контроля является отсутствие нормативных положений, как на

государственном, так и на локальном уровнях, а также менталитет работников, порождающий сопротивление к внедрению нововведений.

Целью работы является совершенствование системы внутреннего контроля в торговых организациях на основе применения бюджетирования в рамках обеспечения эффективной деятельности торговых компаний.

Методика исследования. Для оценки конкурентных преимуществ важную роль играет внутренний контроль, использование которого предполагает определение содержания и последовательности комплекса работ по улучшению практики корпоративного управления торговой компанией. В свою очередь, внедрение в торговую компанию системы бюджетирования и оценки рисков позволит руководству выявить недостатки в управлении, проанализировать специфичные факторы влияния и устранить отклонения от достижения стратегических целей организации. С целью достижения эффективного результата целесообразно сформировать методику внутреннего контроля основной деятельности торговых организаций.

Результаты исследований. На первом этапе внутреннего контроля ревизор изучает законодательную и нормативно-правовую базу, регламентирующую порядок ведения учета, проверяет уставные документы, финансовую отчетность. Кроме того, изучению подлежат материалы предыдущих проверок и другая документация. После этого контролер составляет рабочий план и программу внутренней проверки, которая должна содержать перечень заданий, при помощи которых контролер получает достаточные доказательства в соответствии с поставленной целью проверки.

Как показывает практика, проведение бюджетирования на основе комплексного подхода позволяет интегрировать бюджетное планирование в подсистему комплексного экономического анализа и внутреннего контроля. Поэтому для устойчивого развития торговой компании на втором этапе необходимо разработать методику формирования бюджетов через планирование цепочек поставок SCP (Supply Chain Planning) и регулирование параметров продаж для прогнозирования общего действия финансового и операционного рычагов с учетом метода «нулевого базиса» на основе сценарного подхода. Из этого следует необходимость составления бюджетов с оптимальным, базовым, а также пессимистичным прогнозами.

Руководство компании определяет сроки разработки и формирования бюджетов, перечень ответственных лиц за формирование, сроки предоставления бюджетов для согласования и утверждения. Для формирования бюджетов на соответствующий период необходимо использовать элементы встречного планирования, которое охватывает разработку, согласование, сведение, утверждение и доведение бюджетов до исполнителей.

Для торговых компаний характерно конкретное количество определенных бюджетов, которые подчеркивают особенность его системы бюджетирования. Оптимально во время формирования бюджетов осуществлять прогнозирование на 4-8 кварталов с учетом сезонности для разных товарных групп. Каждый бюджет должен быть подчиненным и контролироваться соответствующим центром ответственности, ответственность за выполнение которых несут их руководители.

Завершающими документами являются финансовые бюджеты, которые включают бюджеты доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, прогнозный бухгалтерский баланс. Они являются обязательными, поскольку позволяют сопоставить стратегические цели компании с вероятностью их достижения.

Одним из важных элементов эффективного внутреннего контроля является контроль бюджетирования в разрезе центров ответственности. Для контроля за выполнением бюджетов целесообразно использовать двухуровневую систему: на нижнем уровне (уровне исполнения бюджетов центрами ответственности) контроль непосредственно осуществляют руководители центров ответственности (в частности контроль составляющих бюджетов по статьям затрат и доходов и формирования отчетов). На высшем уровне – исполнение бюджетов структурных подразделений осуществляет служба внутреннего контроля.

В процессе осуществления проверки внутренний контролер оценивает степень выполнения бюджетов. Необходимо проводить мониторинг действия факторов и постоянно корректировать бюджеты в зависимости от их влияния. Текущее корректирование бюджета согласно избранной стратегии должно быть описано соответствующим регламентом и не выходить за рамки принятых вариантов развития компании, обусловленного изменением условий осуществления ее деятельности. В ином случае проводят перерасчет всех бюджетов, исходя из новых условий и принятых принципов планирования.

Регламент текущей корректировки бюджетов определяет порядок прохождения и оформления документов, на основании которых осуществляется корректировка бюджетов (включая перечень документов), действий должностных лиц, имеющих право на корректировки (включая перечень должностей), а также порядок передачи информации о корректировке бюджетов (включая формат и способ передачи информации, перечень инстанций-получателей).

Управление по отклонениям, которых невозможно избежать, и которые могут оказать существенное влияние на бюджеты, контролер должен перенаправить на уровень руководства для принятия решений и внесения изменений в бюджеты.

Установив отклонения или нарушения, контролер оформляет результаты внутреннего контроля в отчете об исполнении бюджета, т.е. проводит сравнение фактических и плановых показателей, расчет отклонений, выявляет причины их возникновения. Такой отчет целесообразно подготавливать регулярно (один раз в месяц для операционных бюджетов и ежеквартально для финансовых), по результатам которого субъекты осуществления контроля формируют предложения по устранению выявленных ошибок, отклонений и нарушений. После этого отчет внутреннего контролера передается руководству компании для принятия управленческих решений об устранении недостатков.

Выводы. Задачи внутреннего контроля можно считать решенными, если реализация мероприятий, разработанных по его результатам, приведет к достижению поставленных стратегических целей. Предложенная методика внутреннего контроля деятельности торговых компаний обеспечивает систему управления достоверной информацией по основным бизнес-процессам, в частности о сумме понесенных затрат на осуществление этих процессов и полученных доходов от реализации с целью повышения результатов деятельности или устранения рисков финансово-экономической деятельности.

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО АУДИТА БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Морозенко А.И.¹, Колесникова Е.В.²

¹студентка группы ЭБ-241о Института экономики и управления Крымского
Федерального Университета им. В.И.Вернадского

²к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Крымского Федерального
Университета им. В.И.Вернадского
morozenko.anastasiya@yandex.ru

Введение. В настоящее время сфера государственного аудита в Российской Федерации находится в стадии зарождения: количество отечественных научных работ, посвященных данной проблеме, остается достаточно низким. При этом большая часть таких работ по сути только определяет понятие государственного аудита и подчеркивает необходимость его развития. Вследствие этого, тезисы, статьи, научные работы и литература, выдвигающие более конкретные предложения в отношении сферы государственного аудита в России, являются особенно актуальными. Наивысшую важность имеет государственный аудит бюджетных учреждений, поскольку от эффективности расхода ими бюджетных средств и результатов их деятельности зависит состояние всего государства.

Целью работы является разработка модели государственного аудита бюджетных учреждений.

Государственным аудитом называется вид контроля со стороны государства, предусматривающий рассмотрение финансовой деятельности и хозяйствования подконтрольного субъекта. Перед составлением модели государственного аудита бюджетного учреждения, необходимо раскрыть механизм получения средств государственными организациями, поскольку структура данного процесса определяет последовательность дальнейшей потенциальной аудиторской проверки.

Бюджетные организации могут получать налоговые и неналоговые доходы в зависимости от своей деятельности. К налоговым, соответственно, относятся доходы, которые бюджетное учреждение напрямую получает из налогов, к неналоговым – все остальные. Наиболее важными видами неналоговых доходов для бюджетных организаций являются поступления из других уровней бюджета и доходы от деятельности организации (в случае если организация может предоставлять платные услуги, взимает штрафы или имеет собственное производство и т.п.). Порядок получения средств бюджетными учреждениями определяется Бюджетным кодексом Российской Федерации. Бюджетные организации могут получить бюджетные средства в виде: бюджетных ассигнований, представляющих собой бюджетные средства предусмотренные бюджетной росписью получателю или распорядителю бюджетных средств; государственного субсидирования в денежной или материальной форме на безвозмездной и безвозвратной основе на условиях долевого финансирования целевых расходов; субвенции, представляющей из себя денежное пособие, предполагающее строгое целевое назначение и возврат средств при нецелевом использовании; дотации на безвозмездной и безвозвратной основе для покрытия текущих расходов без конкретного целевого назначения; бюджетной ссуды на возвратной, безвозмездной или возмездной основах на срок не более шести месяцев в пределах финансового года.

Для большинства бюджетных организаций именно бюджетные ассигнования из вышестоящих уровней бюджета являются основным источником финансирования, обеспечивающим содержание бюджетного учреждения и его основную деятельность. Ассигнования выделяются на конкретные виды расходов по соответствующим кодам бюджетной классификации и ограничиваются поквартальными лимитами бюджетных обязательств и предельными объемами финансирования, определяющими предельную сумму ассигнований возможных к утверждению. Распределением бюджетных средств занимается Казначейство России. Контроль деятельности бюджетных учреждений осуществляет Счетная палата Российской Федерации. Следует отметить, что данным органом государственного контроля уже проводился аудит бюджетных учреждений, поэтому Счетная палата является идеальной организацией для введения государственного аудита в Российской Федерации на постоянную и регулярную основу. Особенно актуальной такая инициатива является на фоне того факта,

Исходя из представленной выше информации с в рамках данной работы была разработана текстовая поэтапная модель государственного аудита бюджетных учреждений:

Этап 1. Выбор бюджетной организации в отношении которой будет проводиться государственный аудит, рассмотрение ее организационной структуры, основной деятельности и основных источников доходов.

Этап 2. Выбор вида аудита (финансовый аудит или аудит эффективности) и его объекта исходя из информации полученной в ходе выполнения этапа 1.

Этап 3. Проведение аудита. Финансовый аудит включает в себя подтверждение достоверности финансовой отчетности организации, аудит бухгалтерских систем и операций, аудит систем внутреннего контроля и внутреннего аудита, аудит с целью выявления фактов мошенничества и коррупции. Аудит эффективности включает в себя проверку экономичности (достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема бюджетных средств или наилучшего результата с использованием заданного объема

бюджетных средств), эффективности (соотношения между выпуском продукции, объемом оказанных услуг и другими результатами деятельности и затраченными на получение этих результатов материальными, финансовыми, трудовыми и другими ресурсами) и результативности (степени соответствия фактических результатов деятельности запланированным результатам) деятельности организации.

Этап 4. Составление аудиторского заключения. Заключение должно отражать выявленные в работе организации нарушения, недочеты, а также выдвигать предложения и рекомендации по устранению данных проблем или уменьшению их влияния.

Этап 5. Привлечение соответствующих материально ответственных лиц, к ответственности за выявленные нарушения. Обычный, негосударственный аудит проводится исключительно в целях выражения независимого аудиторского мнения о бухгалтерском учете в организации в аудиторском заключении, а дальнейшие решения, исходя из полученной информации, принимаются исключительно руководством предприятий. Государственный аудит является одним из инструментов государственного контроля, что в теории позволяет напрямую связать его с процессом привлечения к ответственности лиц совершивших выявленные нарушения.

Результаты исследований. Разработанная модель отражает оптимальную последовательность проведения государственного аудита бюджетных учреждений в обобщенном виде. Модель представляет собой базовую конструкцию, предназначенную для доработки, детализации и дальнейшего применения в соответствии с конкретной ситуацией, поскольку спектр видов деятельности бюджетных организаций и сопутствующих им специфических особенностей крайне широк, вследствие чего каждая государственная аудиторская проверка требует индивидуального подхода.

Выводы. Внедрение государственного аудита бюджетных организаций в постоянную практику в Российской Федерации позволит обеспечить более высокую эффективность государственного контроля, а, следовательно, приведет к улучшению ситуации в государстве не только в финансовом плане, но и в целом.

СОПОСТАВЛЕНИЕ ОТРАЖЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С РСБУ И МСФО

Москалюк Д.С.

*Студент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления
КФУ*

Научный руководитель: Богданова Ж.А., к.э.н, Доцент кафедры учета, анализа и
аудита

moskalyuk9797@mail.ru

Введение. Во время финансово-хозяйственной деятельности организации нужны постоянные контракты с контрагентами. Организации, как правило, не получают немедленную оплату, т.е. происходит кредитование покупателей. Таким образом, в течение определенного периода времени с момента отгрузки товаров (услуг, работ) до момента получения платежа средства организации принимают форму дебиторской задолженности. Кроме того, дебиторская задолженность возникает при передаче средств для будущих стоимостных поставок, излишков платежей сразу же после нескольких месяцев (рента и т.д.) и из-за задолженности людей из-за недостач и краж.

Целью работы является выделение основных различий в отражении дебиторской задолженности по РСБУ и МСФО.

В соответствии с целью поставлена следующая задача – проанализировать отражение дебиторской задолженности в финансовой отчетности по российским и международным стандартам.

Результаты исследований. Дебиторская задолженность возникает с юридическими и физическими лицами, у которых перед экономическим субъектом имеются обязательства или долг, подлежащие погашению (задолженность покупателей и заказчиков за проданную им продукцию, товары, выполнение работ и оказания услуг; суммы задолженности подотчетных лиц и прочих дебиторов).

Рассмотрим основные особенности учета дебиторской задолженности по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) и сравнить их с российскими стандартами бухгалтерского учета (см. табл. 1).

Таблица 1.

Основные различия в отражении дебиторской задолженности по РСБУ и МСФО

Признак сравнения	РСБУ	МСФО
Нормативная база	–ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации»; –ПБУ 9/99 «Доходы организации»; –Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402.	–МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности»; –МСФО (IFRS) 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации». –МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки»; –МСФО (IAS) 18 «Выручка»; –МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление»; –МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка»;
Критерии признания дебиторской задолженности	«Необходимы передача юридического права собственности и возможность определения расходов на приобретение актива».	1. Получение экономической выгоды от актива; 2. Стоимость актива может быть надежно оценена; 3. У организации отсутствует фактический контроль над переданными товарами.
Классификация	Разделяется на краткосрочную и долгосрочную, при этом в балансе отражается в одной строке 1230 «Дебиторская задолженность».	–краткосрочная (текущая) – погашение в течение 12 месяцев после отчетной даты в составе оборотных активов; –долгосрочная задолженность со сроками погашения более чем 12 месяцев в составе внеоборотных активов.

В российском балансе по РСБУ дебиторская задолженность в балансе отражается по строке 1230 «Дебиторская задолженность» на нетто-основе, т. е. за вычетом резервов под снижение стоимости.

По строке баланса 1230 «Дебиторская задолженность» должны быть указаны дебетовые сальдо по счетам 60, 62, 68, 69, 71, 73, 75 и 76 за вычетом кредитового сальдо по счету 63 согласно п. 73, 74 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности и п. 35 ПБУ 4/99.

Долгосрочная дебиторская задолженность – это сумма дебиторской задолженности, которая не возникает в течение нормального рабочего цикла и будет погашена через двенадцать месяцев. Текущая (краткосрочная) – относится задолженность, которая должна быть погашена в течение финансового года. Краткосрочная дебиторская задолженность отражает сумму строки бухгалтерского баланса 240 дебиторская задолженность (платежи, ожидаемые в течение 12 месяцев после отчетной даты) бухгалтерского баланса. В форме бухгалтерского баланса отсутствуют отдельные строки для отражения информации о краткосрочной и долгосрочной дебиторской задолженности. Однако для уточнения информации о характере задолженности можно ввести дополнительные строки, например:

- строка 1231 «Краткосрочная дебиторская задолженность»;
- строка 1232 «Долгосрочная дебиторская задолженность».

Согласно п. 73 МСФО 1 «раскрытие дебиторской задолженности должно быть осуществлено с тщательным рассмотрением видов, способов оплаты и погашения задолженностей покупателей и заказчиков».

В порядке отражения дебиторской задолженности в отчетности по РСБУ и МСФО имеются значительные расхождения. В РСБУ отсутствует понятие операционного цикла, что усложняет классификацию активов на оборотные и внеоборотные, а также долгосрочные и краткосрочные. Кроме того, в РПБУ отсутствуют также критерии классификации активов на оборотные и внеоборотные согласно п. 20 ПБУ 4/99. Значимым условием для представления активов в балансе является срок их обращения. Выданные авансы и предоплаты по налогам в РСБУ и МСФО одинаково относятся к активам и временно учитываются на балансе до момента совершения хозяйственной операции. Формально такие активы относятся к дебиторской задолженности. При этом согласно определению дебиторской задолженности по МСФО 39 вышеуказанные статьи не являются дебиторской задолженностью и отражаются по иной строке баланса.

Для целей составления финансовой отчетности по МСФО «дебиторская задолженность классифицируется на текущую и долгосрочную, при этом в балансе отображается как основная и прочая. Важным положением является отражение дебиторской задолженности по МСФО за вычетом резерва долгов, признанных безнадежными либо сомнительными».

Выводы. В организации учета дебиторской задолженности на основе МСФО и РСБУ присутствуют существенные различия. Переход на МСФО организации повысит степень достоверности и открытости информации о дебиторской задолженности и позволит пользователям отчетности по МСФО принимать правильные решения. Данный шаг позволит пользователям отчетности по МСФО принимать правильные решения для развития организации.

ПЕРСПЕКТИВА КЛИЕНТОВ В СИСТЕМЕ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Москалюк Д.С.

Студент кафедры учета, анализа и аудита института экономики и управления КФУ

Научный руководитель: Чепоров В.В. *доцент* кафедры учета, анализа и аудита

Moskalyuk97979797@mail.ru

Введение. В начале 90-х годов профессор бизнес-школы Гарвардского университета (Harvard Business School) Роберт Каплан (Robert Kaplan) и американский консультант по вопросам управления Дэвид Нортон (David Norton) разработали новый подход к стратегическому управлению. Свой метод они назвали сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard, BSC) — BSC. Но до настоящего времени на практике она не получила широкого распространения. В то же время, следует отметить, что научное

сообщество по-прежнему заинтересовано в идее сбалансированного подхода к стратегическому управлению.

В настоящее время стратегия предприятия (компании, организации) обретает огромное значения. Таким образом создание организаций, ориентированных на клиента, и построение бизнеса, ориентированного на стратегию, являются ключевыми инициативами, предпринимаемых большинством и развивающихся компаний по всему миру.

В настоящее время существует не так много примеров успешного применения сбалансированной системы, так как при внедрении Balanced ScoreCard приходится сталкиваться с различными проблемами. Наиболее серьезные проблемы обычно связаны с неправильным изложением метода или организационных моментов. Сбалансированное развитие системы показателей и отсутствие недорогих и эффективных программных продуктов столкнулись с проблемами практического внедрения BSC.

Цель работы. Связать механизмы повышения эффективности управления дебиторской задолженностью и планированием клиентской перспективы

Результаты исследования. Сбалансированная система показателей - это система стратегического управления и оценки эффективности деятельности компании по набору оптимально подобранных показателей, отражающих все аспекты деятельности организации, как финансовые, так и нефинансовые. Название системы отражает текущий баланс между краткосрочными и долгосрочными целями, финансовыми и нефинансовыми показателями, базовыми и вспомогательными параметрами, а также внешними и внутренними операционными факторами.

Система сбалансированных показателей является современным инструментом управления, который позволяет координировать стратегические задачи и оперативную деятельность компании, распределять ресурсы в соответствии с приоритетами, координировать финансовые и нефинансовые показатели, контролировать цели и тем самым повышать эффективность управления.

Эффективность сбалансированной системы показателей зависит от качества ее применения. Реализация сбалансированной системы показателей осуществляется в четыре этапа: подготовка к построению BSC; построение BSC; каскадирование BSC; контроль выполнения стратегии.

В системе сбалансированных показателей показывает, что организация рассматривает четыре перспектив (точки зрения), разрабатывает количественные показатели, собирает данные и анализирует их в соответствии с каждой из этих перспектив:

Перспектива обучения и развития. Обучение персонала и развитие организационной (корпоративной) культуры является составной частью этой перспективы не только на индивидуальном уровне, но и на уровне всей организации в целом. Считается, что высокообразованные сотрудники являются одним из ценных ресурсом, которым обладает организация.

В нынешних условиях становления общества и развития технологической индустрии персоналу, необходимо постоянно повышать свою квалификацию. На примере государственных учреждений можно наблюдать, что в силу определенных факторов оно не может набирать новый, технически подготовленный персонал, и так же сокращают обучение работников. Это влечет за собой утечку «мозгов», и понижает значимость персонала как ресурса организации. Для решения этой проблемы, руководству организации необходимо обратить внимание на данные, которые показывают: где необходимо сосредоточить средства на повышение квалификации персонала, что позволит значительно повысить эффективность деятельности организации.

Перспектива бизнес-процессов. Индикаторы этого направления позволяют менеджерам определить, что организация работает стабильно, соответствуют ли продукты и услуги требованиям клиента. Эти показатели необходимо тщательно разрабатывать только тем, кто очень четко представляет себе бизнес-процессы.

Перспектива клиентов. Современная философия управления учитывает растущее значение ориентации на клиента и удовлетворенности в каждой области. Основным критерием является следующее: если клиенты не удовлетворены, они могут найти других поставщиков. Низкая эффективность в этой области является явным показателем будущего падения компании, даже если нынешняя финансовая картина достаточно успешна. Для того чтобы разработать показатели удовлетворенности, необходимо проанализировать типы клиентов и процессы, для которых предоставляется продукт или услуга.

Перспектива клиентов определяет следующее: 1) куда направлена маркетинговая деятельность организации, то есть на какой круг клиентов или на какой сегмент рынка; 2) то, каким образом клиенты хотят чтобы выглядела организация, то есть какую ценность необходимо предоставить клиенту; 3) в какой степени будет прибыльным или доходным для организации обслуживание клиентов.

Многие компании в настоящее время определяют для себя миссию, которая сосредоточена на потребителе. Отойти от обобщенной формулировки миссии к более частной, к конкретным операциям, которые в большей степени влияют непосредственно на взгляды потребителей менеджерам позволяет система сбалансированных показателей. Ожидания потребителей обычно делятся на четыре категории: время, качество, сервис, цена.

Для того чтобы система сбалансированных показателей начала приносить результат, менеджерам необходимо выявить требования по времени, качеству, сервису, а также по цене и преобразовать их в специальные показатели.

Высшее руководство организации может устанавливать абсолютно разные цели деятельности, например: быстро выводить свою продукцию на рынок; достичь более быстрого процесса покупки продукции клиентом; наладить с клиентами доверительные отношения и стать их основными поставщиками; разработать такую программу, которая будет направлена на удовлетворение всех нужд клиентов.

Финансовая перспектива. Менеджеры всегда должны поддерживать своевременные и четкие данные о капитале, так как они всегда важны в деятельности организации. В настоящее время со стороны менеджеров уделяется очень большое внимание обработке и поддержке финансовых данных. При создании и внедрении корпоративной базы данных основная часть работы будет автоматизирована и централизована. Однако, если менеджеры будут акцентироваться только на финансовых показателях, то это приведет к нестабильным действиям других перспектив. Поэтому, необходимо учитывать и дополнительные финансовые данные, такие как оценка риска и данные сравнения затрат и результатов.

Выводы. На основании вышеизложенного материала, можно сказать о том, что перспектива клиентов в системе сбалансированных показателей является одной из основных, так как высокая эффективность в этой области основным показателем успешной деятельности организации. Поэтому менеджерам необходимо направить достаточное количество разработанных мероприятий, направленных на удовлетворении и удержание клиентов.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОГО УЧЕТА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СЭЗ КРЫМ

Чернопятенко Н.В.¹, Сметанко А.В.²

¹ студент кафедры учета, анализа и аудита экономического факультета
Института экономики и управления КФУ

² д.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита
Института экономики и управления КФУ

krasnova1604@gmail.com

Введение. В целях создания благоприятных условий для привлечения инвестиций и развития бизнеса на территории Республики Крым в 2014 году создана свободная экономическая зона (далее – СЭЗ), которая предусматривает преференции для участников СЭЗ на 25 лет, включая льготное налогообложение и применение таможенной процедуры свободной таможенной зоны

Целью работы является рассмотрение особенностей налогового учета инвестиционных проектов СЭЗ Крым.

Свободная экономическая зона в Крыму действует с 2015 года. Участникам СЭЗ предоставляются льготы по уплате налогов и страховых платежей и другие преференции. В частности, в первые три года работы компании в СЭЗ максимальная ставка налога на прибыль для нее составляет всего 2% при базовой российской ставке 20%, с четвертого по восьмой год деятельности она возрастает до 6%, а с девятого — до 13,5%. На протяжении десяти лет с начала работы компания платит страховые взносы в размере 7,6% с зарплаты сотрудника (при стандартной ставке 30%). Компании также освобождаются от налога на имущество и земельного налога (на десять лет и три года соответственно).

Результаты исследования. Созданная в 2014 году СЭЗ принесла в Крым инвестиций на общую сумму до 200 миллиардов рублей. За последние три года инвестиции выросли с семь раз. На сегодняшний момент в свободной экономической зоне Крыма зарегистрировано более 1300 резидентов. Большим преимуществом СЭЗ Крым было создание на ее территории свободной таможенной зоны в 2015 году. В общих чертах можно объяснить так: если участники свободной экономической зоны получают экономию на налогах (в федеральный и местный бюджет), то участники свободной таможенной зоны (далее – СТЗ) получают еще и освобождение от уплаты ввозных импортных пошлин. Такая прогрессивная система льгот ведет к росту производственных мощностей на территории, увеличению ВВП и соответственно отчислений в бюджеты.

Однако для получения таможенных преференций в виде отмены таможенных пошлин и НДС, компании и предприятия должны быть зарегистрированы именно на территории Республики Крым. А ввозимые товары должны использоваться именно в Крыму, загружая местные производственные мощности, либо формируя основные производственные фонды местных предприятий.

По данным статистики с 2015 года резиденты СЭЗ и СТЗ оформили импортных товаров на 2,8 миллиарда рублей. При этом их таможенные преференции составили почти 633 миллиона рублей. В период с 2015 по 2018 годы процедуру свободной таможенной зоны применили 42 резидента СЭЗ, ими было подано в общей сложности 319 таможенных деклараций по данной процедуре. По данным таможенной статистики, более половины всех поставок по льготному режиму пришлось на ввоз промышленного и сельскохозяйственного оборудования.

Однако, как очевидно из приведенных цифр, несмотря на существенные выгоды, процент участников СЭЗ применяющих процедуру свободной таможенной зоны очень мал.

Есть несколько причин — организационного, экономического и политического характера:

- Во-первых, при ввозе товаров по процедуре свободной таможенной зоны они могут использоваться только на территории СТЗ, а если резидент захочет их продать, тогда ему необходимо уплатить все причитающиеся пошлины и НДС. Некоторые резиденты не совсем правильно понимают назначение СТЗ и пытаются использовать ее преимущества не по назначению. Например, ввозя беспошлинно оборудование передать его потом в аренду. Этого делать нельзя, поскольку нарушает требования и таможенники контролируют целевое использование ввезенного товара.

- Во-вторых, некоторые виды уникального оборудования, ввозимого для формирования основных производственных фондов предприятий, и так ввозится беспошлинно, следовательно, применение процедуры СТЗ в данном случае теряет свою уникальность.

- В-третьих, в применение преференций свободной таможенной зоны вмешались политические причины, а именно применяемые к нам санкции. Ужесточение санкций после 2016 года лишило крымские предприятия и организации возможности проводить платежи иностранным поставщикам. На данный момент готовится изменения в Федеральный закон "О развитии Республики Крым и города федерального значения Севастополя и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя" от 29.11.2014 N 377-ФЗ в части функционирования свободных экономических зон. Изменения должны распространить действие закона не только на резидентов СЭЗ, но и на других резидентов. Для этого планируется введение в закон дополнительных терминов "резидент-юридическое лицо" и "резидент Республики Крым".

Государственная дума Российской Федерации приняла закон «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации». Законопроект уточняет порядок налогообложения для участников крымской свободной экономической зоны. Льготные налоговые ставки будут применяться к резидентам СЭЗ, при условии ведения раздельного учета доходов или расходов, полученных или произведенных при реализации каждого инвестиционного проекта в свободной экономической зоне, и доходов или расходов, полученных или произведенных при осуществлении иной хозяйственной деятельности.

В рамках поправок внесен ряд уточнений в формулировки. Так ведение деятельности на территории свободной экономической зоны заменили слова выполнения договора об условиях деятельности в свободной экономической зоне.

Новый закон определяет порядок восстановления и уплаты в бюджет всех льгот в случае расторжения договора об условиях деятельности в СЭЗ.

Теперь же перед заключением контракта с заявителем власти предлагают проводить предварительную оценку деклараций инвестиционных проектов. В случае если органы управления СЭЗ признают инвестпроект неэффективным, в заключении договора может быть отказано.

Еще один новый критерий — предоставление графика по созданию рабочих мест в первые три года реализации инвестиционного проекта. В текущей версии закона предприятие должно отчитываться только о количестве планируемых к созданию рабочих мест.

Выводы. Таким образом, цели, предусмотренные законом, не достигаются, а бюджет недополучает доходы от соответствующих обязательных платежей. Новой редакцией предлагается обязать участников СЭЗ вкладывать не менее 30% инвестиций уже в первый год реализации проекта. Этот объем вложений должен быть обязательно зафиксирован в графике.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА.

Твердая Е.О.¹, Колесникова Е.В.²

*¹студентка кафедры учета, анализа и аудита
Института экономики и управления КФУ*

*²к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита
Института экономики и управления КФУ*

110699@list.ru

Введение. Автоматизация – это процесс переноса бухгалтерии на компьютер, с помощью специализированных программ, при котором улучшается качество и повышается эффективность ведения бухгалтерского учета на предприятии.

Перед тем, как принимать решение об автоматизации бухгалтерского учета необходимо выявить, что задачей и целью автоматизации является улучшение бухгалтерии. Следовательно, при автоматизации бухгалтерского учета важно не только перевести всю

бумажную работу на компьютер, но также важно, чтобы это улучшило контроль над финансово-хозяйственной деятельностью предприятия, который может увеличить эффективность управления предприятием, а также увеличит эффективность работы предприятия.

Целью работы является исследование процесса автоматизации бухгалтерского учета. Для достижения цели необходимо выполнить поставленные **задачи**:

- изучить процесс автоматизации;
- рассмотреть методы введения автоматизации.

Методика исследования базируется на методах изучения, анализа, наблюдения и обобщения информации, которые позволяют исследовать автоматизацию и ее роль в повышении эргономичности информации.

Результаты исследования. Бухгалтерский учет на предприятии является очень сложным и трудоемким процессом учета, поэтому автоматизация учета, то есть использование компьютерных технологий, позволяет:

- облегчить работу при обработке документов;
- повысить достоверность и эффективность учета;
- добавить оперативности в принятие решений;
- сделать прозрачными бизнес-процессы учета и управления;
- исключить субъективизм и ошибки персонала в оценке тех или иных показателей;
- дать возможность провести объективный анализ деятельности предприятия;
- снизить трудоемкость обработки информации бухгалтеров;
- повысить оперативность доступа бухгалтерского персонала к обрабатываемой информации;
- формировать только ту информацию, которая необходима и достаточна для выполнения конкретных работ;
- автоматизировать текущие работы по регистрации хозяйственных операций, в том числе и с первичными документами;
- корректировать введенную информацию с автоматическим пересчетом итогов;
- построить отчетность для предоставления в налоговую инспекцию и в не бюджетные органы;
- быстро сформулировать и просмотреть информацию о состоянии дел на предприятии;
- сделать финансовый анализ текущей деятельности.

На сегодняшний день существует множество программ для автоматизации бухгалтерского учета. Из самых популярных программ можно выделить программу «1С: Бухгалтерия». Эта программа является универсальной бухгалтерской программой, предназначенной для ведения синтетического и аналитического учета по различным отраслям бухгалтерии. С помощью неё предоставляется возможность автоматического и ручного ввода операций и проводок, которые заносятся в журнал программы. Также в программе предусмотрена функция составления произвольных отчетов. Системы автоматизации бухгалтерского учета компании 1С на данный момент являются самыми востребованными и популярными на территории России. Системы имеют развитую дилерскую сеть на территории всей страны, а также для помощи пользователям выпускаются пособия и организовываются учебные центры.

Помимо представленной программы существует достаточно широкий выбор различных систем автоматизации бухгалтерского учета. Все эти системы могут найти практическое применение на предприятиях различного профиля, размера и рода деятельности, так как предприятие выбирает подходящую систему автоматизации

бухгалтерского учета, исходя из своих задач и ресурсов, которые находятся в наличии у предприятия.

Выводы. Современный бухгалтер помимо знаний налогового и бухгалтерского учета должен также обладать навыками работы с системами автоматизации бухгалтерского учета.

Автоматизация бухгалтерского учета помогает понизить трудоемкость выполняемой работы, исключить ошибки, которые могут появиться при ручном вводе информации, а также предоставляет возможность корректировки введенной информации с автоматическим подсчетом итогов. Но вместе с этим она не уменьшает сроки выполнения работы и не приводит к сокращению бухгалтерского персонала в бухгалтерии, так как количество необходимых бухгалтеров зависит от количества обрабатываемых первичных документов, что в свою очередь никаким образом не зависит, автоматизирован бухгалтерский учет или нет.

АКТИВЫ, ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И КАПИТАЛ КАК ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА

Александрова В.А.

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

научный руководитель: Сметанко А.В., д.э.н., доцент кафедры учёта, анализа и аудита
viktoria300699@mail.ru

Введение. Бухгалтерский баланс - это один из элементов метода бухгалтерского учета, представляющий собой документ (отчет), в котором отражается информация об активах организации и источниках их возникновения. Порядок составления бухгалтерского баланса закреплен законодательно, равно как и обязательство его составления всеми организациями.

Бухгалтерский баланс является публичным документом и от его достоверности зависит дальнейшая возможность расширения деятельности предприятия.

Целью работы является выявление современной сущности бухгалтерского баланса, его структуры, особенностей составления и положения в системе бухгалтерского учета.

Для достижения этих целей необходимо выполнить следующие **задачи**:

1. Дать характеристику понятия бухгалтерский баланс;
2. Разобрать его строение;
3. Рассмотреть классификации баланса;
4. Проанализировать типовые изменения в балансе под влиянием хозяйственных операций;
5. Рассмотреть содержание статей баланса.

Методика исследования базируется на изучении нормативно – законодательной базы, регламентирующей процесс составления бухгалтерского баланса, экономической литературы, в которой отражены пояснения, дополнения и методика заполнения бухгалтерского баланса.

Результаты исследования. Бухгалтерский учет – то система сбора и обобщения информации об активах, пассивах, обязательствах, расходах и доходах организации, их изменениях, в денежном выражении. Для того чтобы вести бухгалтерский учет необходима документация, в которой будет отражено имущество организации. Таким документом является бухгалтерский баланс.

Бухгалтерский баланс является основной формой отчетности, составляется на определенную дату и представляет собой способ группировки и обобщения имущества по составу размещению и источникам образования в денежной оценке.

Отражение информации в бухгалтерском балансе достигается с помощью балансового метода. Это один из основных методов обобщения и отражения учетной информации.

Сущность балансового метода состоит в формировании информации на основе сопоставления уравновешенных систем показателей, таких как:

- производство и потребление;
- ресурсы и их использование.

Балансовое обобщение имущества имеет двойственный характер отражения объектов, который состоит в том, что объекты в балансе отражаются дважды, по принципу двойной записи.

В основе бухгалтерского учета лежит принцип сбалансированности, из которого следует уравнение:

Актив = Капитал + Обязательства

Бухгалтерский баланс визуально представляет собой двухстороннюю таблицу. Левая часть называется актив, а правая – пассив. В активе бухгалтерского баланса отражается информация об имуществе организации на конкретную дату. Пассив предоставляет

информацию об источниках формирования активов организации. Рассмотрим структуру каждого раздела более подробно.

Активы – это совокупность имущества организации, выраженного в денежной оценке. Для бухгалтерского баланса имущество организации представляет собой совокупность активов, которые находят свое отражение в первом и втором разделах баланса. Первым раздел называется внеоборотные активы, к которым относится имущество срок погашения которых больше двенадцати месяцев. К ним относятся: нематериальные активы, основные средства, и т. д.

Второй раздел имеет название оборотные активы. Это те активы, срок погашения которых не превышает двенадцати месяцев. К ним относятся: запасы, денежные средства, дебиторская задолженность и т.д.

Пассив бухгалтерского баланса состоит из трех разделов, в которых находит свое место информация об источниках образования активов.

Третий раздел баланса называется капитал и резервы. Он предназначен для отображения информации в разрезе статей баланса о наименее ликвидных источниках образования активов. К ним относятся: уставный капитал, нераспределенная прибыль, и т.д.

Четвертый раздел – долгосрочные обязательства. В нем отображается информация о долгосрочных кредитах и займах. К ним относятся: заемные средства, оценочные обязательства и т.д.

Пятый раздел носит название «краткосрочные обязательства». В нем отражается текущая кредиторская задолженность организации: заемные средства и непосредственно сама кредиторская задолженность.

В совокупности активы и пассивы создают бухгалтерский баланс. Он выполняет контрольную функцию, которая выражается равенством итогов актива и пассива, которые называются валюта баланса.

Балансовое обобщение позволяет осуществить контроль над состоянием и использованием имущества. Таким образом, в балансе находятся два равновеликих содержания: чем располагает организация и за счет каких источников появилось данное имущество.

На современном этапе в рыночной экономике бухгалтерская отчетность, включая бухгалтерский баланс, является основным источником информации о финансовом положении организации, которую внешние пользователи рассматривают с целью получения объективного представления о состоянии и тенденциях изменения экономического потенциала организации.

Выводы. Подводя итоги можно сказать, что бухгалтерский баланс, как элемент метода бухгалтерского учета завершает процедуру обработки бухгалтерских данных, обобщая информационную модель финансового состояния хозяйствующего субъекта. Эта модель представляется в виде отчетных данных, используемых при оценке деятельности предприятия, направленной на улучшение системы управления.

Бухгалтерский баланс является реальным средством коммуникации, благодаря которому руководители получают представление о месте своего предприятия в системе аналогичных предприятий, правильности выбранного стратегического курса, характеристику эффективности использования ресурсов и принятие решений по различным вопросам в управлении деятельностью предприятия.

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ, ПРИНЦИПЫ ЕЁ ФОРМИРОВАНИЯ И РАСКРЫТИЕ

Васильев А.Е.

студент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: Шарапова И.С., старший преподаватель кафедры учёта,
анализа и аудита
aev6161@mail.ru

Введение. В условиях современной экономики с циклическими явлениями подъемов и спадов, совершенствованием технологий, развитием и усложнением экономических отношений учетная политика организации, как для целей бухгалтерского, так и для целей налогового учета, является инструментом управления организацией, помогающим наиболее эффективно контролировать активы и обязательства, минимизировать налоговое бремя, получать прибыль.

Бухгалтерский учет в организации должен вестись по определенным правилам. Основная сложность заключается в выборе такой совокупности правил, применение которых обеспечило бы организации подготовку в бухгалтерском учете полной, объективной и достоверной информации о своей финансово-хозяйственной деятельности. Эти правила с учетом специфики деятельности организации и принимаются во внимание при формировании ее учетной политики.

Цель работы – выявить особенности формирования и направления совершенствования учётной политики организации.

Исходя из поставленной цели, можно выделить следующие **задачи**:

6. Изучение теоретико-методологических основ учетной политики организации и принципов ее формирования.
7. Рассмотрение элементов учетной политики организации;
8. Изучение структуры учетной политики и требований, предъявляемых к ней.

Методика исследования базируется на общенаучных методах наблюдения, анализа и сравнения, которые позволяют изучить и проанализировать экономическую и нормативную литературу в сфере составления и раскрытия положений учетной политики.

Результаты исследований. Учетная политика организации представляет собой принятую предприятием совокупность способов отражения и ведения бухгалтерского учета, которая включает стоимостное измерение, первичное наблюдение, текущую группировку, а также итоговое обобщение фактических данных хозяйственной деятельности организации. Существенными являются способы ведения финансового учета, без информации о применении которых пользователями бухгалтерской отчетности не может быть проведена достоверная оценка финансового состояния, движения денежных ресурсов либо финансовых результатов деятельности компании.

К способам ведения финансового учета, принятым в процессе формирования учетной политики предприятия и подлежащим раскрытию организацией в отчетности, относятся следующие аспекты: способы амортизации основных фондов, нематериальных и прочих активов, оценки товарно-материальных ценностей, товаров, готовой продукции, незавершенного производства, признания прибыли в результате реализации продукции, услуг, товаров и пр.

Содержание и состав подлежащей раскрытию в финансовой отчетности информации относительно учетной политики предприятия по конкретным вопросам финансового учета устанавливаются соответствующими положениями и стандартами бухгалтерского учета.

Смысл учетной политики предприятия сводится к обеспечению отражения и формирования в учете оптимальных показателей финансовых результатов хозяйствования.

Финансово-хозяйственная деятельность в организации может быть отражена по-разному, например, без нарушения принципов и правил учета, но с выделением одних аспектов и нивелирования других факторов. При разделении финансового, налогового и управленческого учета данные возможности учетной политики имеют первостепенное значение.

Учетная политика обычно рассматривается в двух направлениях. Первое направление представляет собой учетную политику государственных органов в отношении организации. Законодательно устанавливаются и регулируются нормативными актами такие элементы, как принципы финансовой отчетности, формы отчетности, критерии признания активов и их отдельных видов, обязательств, затрат и доходов, содержание статей финансовой отчетности и пр. Второе направление представляет собой именно учетную политику организации.

Учетная политика организации формируется в результате выбора способов и методов ведения бухгалтерского, а также налогового учета из альтернативных, допускаемых стандартами, общепризнанными в учете. Если стандартами данные способы ведения учёта относительно каких-либо объектов не установлены, то организация сама разрабатывает соответствующие учетные процедуры, исходя из норм законодательства.

В случае, если по конкретному учетному вопросу в законодательных документах не определены способы ведения финансового учета, то в процессе разработки учетной политики производится оформление предприятием соответствующего способа согласно требований положений по финансовому учету.

Форма учетной политики организации не регламентирована нормативно, однако при ее составлении ответственное лицо обязано придерживаться положений ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации».

Поскольку система рассмотренных элементов управленческой политики отражает возможность группировки информации относительно происходящих явлений и процессов в организации и создать условия применения данной информации в целях оперативного управления, то состав рассмотренных элементов учетной политики организации для управленческого учета, даст возможность специалистам и руководителям оценить деятельность своего предприятия и принимать эффективные управленческие решения в отношении развития организации.

Выводы. Подводя итоги, можно сделать вывод, что учетная политика неотъемлемой частью организации. В части совершенствования учетной политики организации можно предложить отражения формирования резерва сомнительных долгов, в связи с чем организация будет иметь возможность уменьшать налоговую базу с начала налогового периода, тем самым не будет возникать излишней переплаты сумм налога на прибыль в бюджет. Организация имеет возможность уменьшить налоговую нагрузку в части налога на прибыль и в течение всего налогового периода, используя возможность создания резерва под предстоящий ремонт особо сложных и дорогих видов основных средств и создания резерва по сомнительным долгам.

ОЦЕНКА И КАЛЬКУЛЯЦИЯ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Василюк А.В.

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

научный руководитель: Поповская А.С., старший преподаватель кафедры учёта,
анализа и аудита
vasiljukan@gmail.com

Введение. Метод бухгалтерского учета - совокупность способов и приемов, с помощью которых хозяйственная деятельность предприятия отражается в учете. Оценка и калькуляция занимают определяющее место среди способов, формирующих содержание метода бухгалтерского учета. Это обусловлено содержанием учетной информации, полученной с помощью оценки и калькуляции. С их помощью достигается стоимостное измерение и обобщение фактов хозяйственной деятельности предприятия и тем самым становится возможным использование полученной информации для принятия управленческих решений. Оценка является базовым принципом бухгалтерского учета и предпосылкой функционирования других элементов метода бухгалтерского учета.

Целью исследования является изучение теоретических вопросов и особенностей оценки и калькуляции в системе бухгалтерского учета. Для осуществления цели необходимо выполнить следующие **задачи**:

1. Раскрыть сущность и значение оценки и калькуляции в системе бухгалтерского учета;
2. Изучить нормативно-законодательную базу;
3. Раскрыть методы и приемы бухгалтерского учета, используемые в процессе оценки и калькуляции;
4. Рассмотреть особенности строения счетов, подлежащих оценке;
5. Рассмотреть методы калькулирования себестоимости продукции.

Методика исследования базируется на методах наблюдения, изучения, анализа и сравнения, которые позволяют изучить сущность и особенности оценки и калькуляции в системе бухгалтерского учета.

Результаты исследований. Оценка и калькуляция представляют собой способы стоимостного измерения объектов бухгалтерского учета, используемые в хозяйственной деятельности, в денежном выражении.

Оценка представляет собой способ выражения в бухгалтерском учете и отчетности отдельных видов имущества и источников его образования в денежном измерителе. Выбор метода оценки предполагает тщательное изучение целей оценки в бухгалтерском учете. Существует четыре основных метода оценки: фактическая стоимость – складывается в момент вступления объекта в эксплуатацию; восстановительная – сумма затрат в виде амортизационных отчислений, необходимых для восстановления изношенных в процессе производства основных фондов, исчисленная с учетом действующих цен; рыночная – сумма, которая может быть получена в результате продажи объекта. Функция оценки как способа достоверного определения действительной стоимости наличного капитала решается на основе установления величины активов по их фактической себестоимости приобретения либо по рыночной стоимости на отчетную дату.

Калькулирование представляет собой комплексную систему экономических расчетов затрат производства на выпуск продукции и себестоимости единицы отдельных видов продукции, работ и услуг. Калькулирование лежит в основе оценки выполнения принятого плана. Оно необходимо для анализа причин отклонений от плановых заданий по себестоимости. Калькулирование является основным элементом системы управления

себестоимостью продукции и производством в целом. Под его объектом понимают виды продукции предприятия, предназначенные для реализации.

Различают такие виды калькуляции, как: плановая, которая определяет среднюю себестоимость продукции, работ и услуг на плановый период; нормативная – выражает уровень себестоимости на момент ее составления; фактическая калькуляция отражает совокупность всех затрат на производство и продажу продукции.

В процессе калькулирования соизмеряются затраты на производство с количеством выпущенной продукции и определяется себестоимость единицы продукции. Для исчисления себестоимости отдельных видов продукции используется классификация по статьям расхода, т.е. калькуляционным статьям. Более общей классификацией затрат по содержанию и назначению является группировка затрат по экономическим элементам. Она отражает распределение затрат по экономическому содержанию независимо от формы использования в производстве того или иного вида продукции и места осуществления этих затрат. Применяется при составлении сметы затрат на производство всей выпускаемой продукции.

К основным элементам затрат относятся: материальные затраты – выражают стоимость материальных ресурсов, которая формируется, исходя из цен их приобретения, надбавок, наценок; затраты на оплату труда охватывают затраты на оплату труда производственного персонала, включая премии; отчисления на социальные нужды; амортизация отражает сумму амортизационных отчислений производственных основных средств; прочие затраты.

Совокупностью используемых приемов учета производственных затрат и калькуляции себестоимости, которые обеспечивают контроль затрат и точность калькуляции себестоимости называется метод учета затрат. Наиболее распространенными являются следующие методы: нормативный – в нем отдельные виды затрат на производство учитывают по текущим нормам, предусмотренным нормативными калькуляциями; позаказный – осуществляется по заказам на изготовление изделий; попередельный – ведется по переделам; попроцессный метод используют предприятия, выпускающие массовую продукцию, когда одинаковые изделия проходят в определенной последовательности через все процессы.

К методам и приемам бухгалтерского учета, которые используются в процессе оценки и калькуляции, относятся: документация; инвентаризация; счета бухгалтерского учета; двойная запись; бухгалтерский баланс; бухгалтерская отчетность.

Выводы. Подводя итоги, можно сделать вывод, что оценка и калькуляция являются очень важными элементами в системе бухгалтерского учета. Калькулирование, как один из элементов метода бухгалтерского учета, который является необходимым дополнением к оценке. И оценка, которая в бухгалтерском учете выступает общим измерителем всех хозяйственных средств, источников и процессов.

ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА: КЛАССИФИКАЦИЯ И ОЦЕНКА

Донцова Е.С.

*студентка кафедры учёта, анализа и аудита
Института экономики и управления КФУ*

научный руководитель: Сметанко А.В., д.э.н., доцент кафедры учёта, анализа и аудита
el.dontsova2017@yandex.ru

Введение. Основные средства составляют преобладающую часть инвестиций компании. Для контроля над эффективностью использования и возобновления основных средств руководству компании необходима информация о степени их изношенности, частоты проведения переоценки, своевременности списания, которая формируется посредством бухгалтерского учета и отчетности, являясь информационной базой для дальнейшего экономического анализа.

Объекты основных средств формируют производственно-техническую базу организации, определяют ее производственный потенциал, технический и технологических уровень, качество и ассортимент производимой продукции.

Целью исследования является изучение теоретических вопросов и особенностей ведения учета основных средств. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие **задачи**:

- рассмотреть сущность и задачи учета основных средств;
- изучить нормативно – законодательную базу, регламентирующую учет основных средств;
- рассмотреть классификацию основных средств;
- раскрыть методы оценки основных средств;
- дать характеристику синтетических и аналитических счетов учета основных средств.

Методика исследования базируется на общенаучных методах наблюдения, анализа, классификации, обобщении которые помогают изучить и проанализировать особенности учета основных средств.

Результаты исследований. Наиболее точное и полное определение сущности основных средств предоставляется в Международных стандартах финансовой отчетности (МСФО):

Основные средства – это материальные активы, которые:

- предназначены для использования в процессе производства или поставки товара и предоставлении услуг, при сдаче в аренду или административных целях;
- предполагаются к использованию в течение более чем одного года.

Нормативные документы, регламентирующие учет основных средств, делятся на 4 уровня:

1) Законодательный.

Основными документами этого уровня являются:

- Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ;
- Налоговый кодекс Российской Федерации.

2) Стандарты и положения, которые включают Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 06/01.

3) Методические указания, комментарии, письма Минфина РФ.

Основным документом, регламентирующим учет основных средств, данного уровня является: План счетов бухгалтерского учета финансово – хозяйственной деятельности организации и инструкция по применению.

4) Четвертый уровень представлен собственными рабочими документами по бухгалтерскому учету, разработанными в рамках организаций, а также учетной политикой.

Значение классификации основных средств заключается в получении достоверной информации об объектах основных средств. В зависимости от цели использования информации различают три вида классификации основных средств:

1) В целях бухгалтерского учета – классификация производится для правильной, точной и своевременной постановки объекта основного средства на учет;

2) В целях налогового учета – объекты основных средств классифицируются с целью определения базы налогообложения;

3) В целях управленческого учета – классификация ведется для более детализированного рассмотрения состояния и движения основных средств, их результативного использования и эффективного применения.

Для оценки основных средств в бухгалтерском учете существуют несколько методов, а именно: по первоначальной стоимости, по текущей рыночной стоимости, по остаточной стоимости, по восстановительной стоимости и по ликвидационной стоимости.

Наиболее часто объекты основных средств оцениваются по первоначальной стоимости.

Так же для проведения оценки основных средств следует уделить внимание амортизации, которая в свою очередь начисляется следующими способами:

– линейным способом;

– способом уменьшаемого остатка;

– способом списания стоимости по сумме чисел лет полезного использования;

– способом списания стоимости пропорционально объему произведенной продукции.

Для учета основных средств используются следующие счета:

1) Синтетические счета.

К основным синтетическим счетам для учета основных средств относятся: счет 01 «Основные средства», 07 «Оборудование к установке», 08 «Вложения во внеоборотные активы». При этом, сальдо данных счетов бывает только дебетовым и отражает остаток на начало года, дебетовые обороты отражают поступление активов или увеличение затрат на их приобретение (создание), а кредитовые обороты – списание, выбытие или уменьшение данных объектов основных средств или затрат на их создание или приобретение.

При учете основных средств также используется счет 02 «Амортизация основных средств». Сальдо по данному счету бывает только кредитовым и отражает величину износа основных средств на начало (конец) отчетного года. Обороты отражают: по дебету - списание суммы амортизации, по кредиту – начисление амортизации по действующим основным средствам.

2) Субсчета – используются для более детализированного учета основных средств;

3) Аналитические счета открываются отдельно к каждому субсчету и используются для более подробного раскрытия и конкретизации обобщенных сведений об основных средствах организации.

Они открываются в связи с развитием определенного синтетического счета, в разрезе его видов, частей и статей. В конце отчетного периода при подведении итогов аналитические счета сворачиваются до субсчетов, затем субсчета сворачиваются до синтетических счетов.

Выводы. Подводя итоги можно сделать вывод, что учет основных средств является очень важным направлением бухгалтерского учета. Получение достоверной информации об имуществе предприятия обретает первостепенную важность для принятия управленческих решений и более рационального использования объектов основных средств с целью максимизации удовлетворения потребностей (получения экономических и социальных выгод) организации.

Для получения более точной и достоверной информации стоит уделить наибольшее внимание детализации учета объекта основных средств, а также их оценке и методам начисления амортизации.

ИНТЕГРИРОВАННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ – БУДУЩЕЕ КОРПОРАТИВНОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Бакиева С.Э.

студентка 4 курса кафедры учёта, анализа и аудита

Института экономики и управления КФУ

bakieva_sare@mail.ru

Введение. На сегодняшний день инвесторы требуют всё большего раскрытия в отчетности информации о различных сторонах деятельности организации. Их интересует не просто информация о финансовом положении предприятия, которая содержится в бухгалтерской (финансовой) отчетности, но и информация о социальных, экологических и экономических показателях. Эффективным средством повышения инвестиционной привлекательности и имиджа компании является предоставление интегрированной отчетности.

Целью работы является изучение интегрированной отчетности как новой формы представления информации о деятельности организации и выявление перспектив ее развития в Российской Федерации.

Интегрированная отчетность – это инструмент, объединяющий в себе финансовую и нефинансовую информацию об организации, который позволяет увидеть стратегические аспекты ее деятельности наравне с экологической составляющей, стилем управления, планом развития, делая акцент на взаимосвязи данных аспектов.

Появление и развитие интегрированной отчетности были обусловлены постепенным изменением подходов к оценке стоимости организации и определению факторов их долгосрочной устойчивости. Еще одним стимулом трансформации корпоративной отчетности стало повышение значимости нефинансовых факторов создания стоимости компании, обусловленное необходимостью роста эффективности затрат, борьбой за потребителей, а также ужесточением требований регуляторов. Таким образом, идея интегрированной отчетности, которая заключается в упрощении и гармонизации существующей модели раскрытия информации, становится все более популярной.

В соответствии с Международным стандартом интегрированной отчетности интегрированный отчет представляет собой краткое отображение того, как стратегия, управление, результаты и перспективы организации в контексте внешней среды ведут к созданию стоимости в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Интегрированная отчетность представляет собой процесс сбора, консолидации и анализа количественных и качественных показателей деятельности компании в отчетном периоде в рамках подготовки интегрированного отчета. В основе этого процесса лежит концепция «интегрированного мышления», отражающей возможности организации создавать ценность на протяжении длительного периода времени. Интегрированная отчетность является инструментом управления, который позволяет собирать, контролировать и представлять заинтересованным лицам информацию о том, насколько деятельность компании, включая социальный, экономический и экологический аспекты, является эффективной. Оценка таких параметров в стоимостном выражении дает более полное представление о деятельности организации.

Целевой аудиторией интегрированного отчета являются не только поставщики капитала, но и другие заинтересованные стороны компании – ее сотрудники, партнеры, поставщики, регуляторы, представители органов власти и местного сообщества.

Подготовка такой отчетности дает компаниям ряд преимуществ, включая:

1. Формирование более четкого понимания бизнес-модели организации и обеспечение эффективности бизнес-процессов.
 2. Повышение доверия инвесторов и других заинтересованных сторон, и, следовательно, укрепление отношений с ними.
 3. Снижение издержек при подготовке отчетности в долгосрочной перспективе.
-

Интегрированная отчетность позволяет укрепить уверенность заинтересованных сторон в долгосрочном успехе деятельности компании.

Для нормативного регулирования вопросов, связанных с подготовкой интегрированной отчетности, в 2010 г. был создан Международный совет по интегрированной отчетности (далее – МСИО) – глобальная коалиция регулирующих органов, инвесторов, компаний, разработчиков стандартов, бухгалтеров и бухгалтерских фирм. Целью МСИО является создание во всем мире признанной концепции интегрированной отчетности, которая представляет совместно финансовую, экологическую, социальную информацию и информацию по управлению в удобном формате.

Несмотря на то, что применение корпорациями интегрированной отчетности с каждым годом становится все более распространенным, механизм ее составления пока еще не совершенен. Главное достоинство интегрированной отчетности – это то, что она становится инструментом управления стоимостью, создаваемой в интересах всех стейкхолдеров. Но недостатком является то, что она раскрывает управленческую информацию, которая может быть использована в конкурентной борьбе.

Неполное исследование всех областей интегрированной отчетности - одна из причин нежелания введения её в организациях. Но, для организаций, которые не боятся экспериментировать, такая отчетность может стать шансом расширить свои возможности. Еще одна причина, из-за которой не многие организации решаются на внедрение интегрированной отчетности — это большая прозрачность информации.

В настоящее время интегрированную отчетность предоставляют лишь 18 российских компаний. Лидирующими отраслями по подготовке интегрированных отчетов являются электроэнергетика, машиностроение и инжиниринг (в основном, компании атомной отрасли). Таким образом, на сегодняшний день вопросы внедрения интегрированной отчетности в России только набирают обороты. Это связано со следующими проблемами:

- отсутствие четкого нормативно-правового регламентирования;
- существующая практика ведения бухгалтерской отчетности;
- отсутствие программ подготовки кадров по соответствующему направлению;
- ограниченность времени у специалистов в связи с необходимостью составления и представления российскими компаниями значительного числа отчетов различным государственным органам, в разы превосходящих количество отчетов, составляемых европейскими и американскими компаниями.

Результаты исследований. Интегрированная отчетность дает широкому кругу заинтересованных сторон представление о взаимосвязи финансовых и нефинансовых результатов деятельности организации за отчетный период через призму существующей бизнес-модели и стратегии компании, а также о планах ее развития и целях на будущее.

Выводы. Если компания желает составлять интегрированную отчетность, то это следует делать на основе уже готовой стандартной финансовой отчетности или отчетности по МСФО, включая в интегрированный отчет дополнительные сведения о стратегии развития компании, экологической деятельности и другие. Кроме того, при подготовке интегрированной отчетности наряду с политическими, социальными и финансовыми факторами развития среды, в которой функционируют компании, необходимо учитывать фактор развития высокотехнологичных инноваций. Также необходимо активизировать действия в направлении создания нормативной базы, российской специализированной литературы по вопросам интегрированной отчетности, закрепления ответственности за публичную отчетность. Такие мероприятия будут способствовать активизации процессов внедрения в практику российских компаний подготовки и представления интегрированной отчетности.

ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ОРГАНИЗАЦИИ: ТЕОРИЯ И НОРМАТИВНО-ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ БАЗА

Сметанко А.В.¹, Подгорная А.В.²

¹*заведующий кафедрой учёта, анализа и аудита, д.э.н., доцент Института экономики и управления КФУ*

²*студентка кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ*

smetanko@mail.ru

Введение. Любая коммерческая организация, созданная с целью получения прибыли, в ходе ведения своей хозяйственной деятельности имеет дело с возникновением, изменением и прекращением обязательств. С одной стороны, обязательства возникают у организации перед её контрагентами: расчеты с поставщиками и подрядчиками, расчеты по налогам и сборам. С другой стороны возникают обязательства контрагентов перед организацией.

Актуальность исследуемой проблемы заключается в необходимости наличия у профильного бухгалтера необходимых знаний в области организации учета обязательств, поскольку они являются неотъемлемой частью активной экономической жизни организации.

Целью исследования является изучение вопросов теории и практики учета обязательств организации. Для достижения поставленной цели, необходимо выполнить ряд задач: изучить экономическую сущность обязательств и задачи их учета; провести обзор литературы и нормативно-законодательной базы, регламентирующей учет обязательств; исследовать методы и приемы учета обязательств организации; привести классификацию и оценку обязательствам организации; дать характеристику счетов, на которых ведется учет обязательств; определить особенности учета обязательств и их отражения в бухгалтерском балансе.

Методика исследования основана на применении общенаучных методов исследования, таких как изучение экономической литературы и нормативно-законодательной базы, описание сущности обязательств по итогам изучения литературы, анализ при рассмотрении методов, приемов и особенностей учета обязательств, приведении классификации обязательств, синтез при изучении обобщения информации по обязательствам в бухгалтерском балансе.

Результаты исследований. Исследования экономической литературы показали, что постоянной необходимостью для людей был учет долгов. Так еще на папирусе Зенона, датированного 256 г. н. э. имеется запись о необходимости постоянного учета кредиторской и дебиторской задолженности в частных поместьях. В своем известном «Трактате о счетах и записях» Лука Пачоли считал важным персонально учитывать всех своих должников, при этом точно указывая их фамилии, имена, места проживания, сумму долга, а также на что они брали долг. Таким образом, можно сделать вывод, что учет обязательств является необходимым с давних времен. По мнению А. Е. Суглобое, обязательство – это задолженность организации, существующая на конкретную дату и являющаяся следствием каких-либо свершившихся проектов хозяйственной деятельности, а расчеты по ней приведут к уменьшению активов. Противоположной позиции придерживается А. Е. Шевелев, отмечающий что обязательства – это определенные взаимоотношения, в которых участвуют субъекты хозяйственного оборота, в процессе которого возникает определенная задолженность. В соответствии с концепцией бухгалтерского учета в рыночной экономике России обязательства – это задолженность организации, определенная на отчетную дату и являющаяся следствием каких-либо имевших место в прошлом проектов, операций и хозяйственной деятельности в целом, и ведущая к оттоку капитала при расчете по ним. Таким образом, обязательство — это задолженность организации, которая определена на отчетную дату и в будущем приведет к оттоку экономических выгод.

Все обязательства можно разделить по цели, с которой они учитываются, и выделить следующие: в целях бухгалтерского учета обязательства учитываются для формирования полной и достоверной отчетности в целях исследования результатов финансово-хозяйственной деятельности организации; в целях налогового учета обязательства учитываются для формирования полной и достоверной информации для последующего налогообложения; в целях управленческого учета обязательства учитываются для оперативного управления организацией с намерением усовершенствовать производственный процесс и максимизировать прибыль.

На уровне нормативно-законодательных актов учет обязательств регламентируют следующие нормативно-правовые акты: Гражданский кодекс Российской Федерации, Федеральный закон от 06.12.2011 №402 «О бухгалтерском учете», Положение по бухгалтерскому учету 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства, условные активы», план счетов, иные документы, дополняющие вышеперечисленные, методические рекомендации отдельных организаций.

В процессе учета обязательств профильным бухгалтером используются такие элементы метода бухгалтерского учета как:

- a. документация совершенных операций, влекущих за собой возникновение обязательств;
- b. инвентаризация обязательств организации;
- c. денежная оценка обязательств;
- d. счета и двойная запись при регистрации свершившихся фактов хозяйственной деятельности, влекущих за собой возникновение обязательств;
- e. Бухгалтерский баланс и отчетность в процессе и по итогу заключительного обобщения информации об имеющихся у организации обязательствах.

Учет обязательств производится организацией с использованием определенных счетов бухгалтерского учета. Счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» предназначен для обобщения информации о расчетах с поставщиками и подрядчиками. Аналитический учет по данному счету ведется относительно каждого поставщика. Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» обобщает информацию не только о дебиторской задолженности, но и об обязательствах организации перед своими клиентами (если клиентом выплачен аванс или имеет место переплата). Счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» используется для отражения расчетов с дебиторами и кредиторами, обязательства которых или перед которыми не отражаются на счетах 60 и 62.

Счет 68 «Расчеты по налогам и сборам» предназначен для обобщения информации о расчетах организации с бюджетом по налогам и сборам. Счет 69 «Расчеты по социальному страхованию» обобщает информацию о расчетах организации по обязательному социальному, медицинскому и пенсионному страхованию.

Описанные счета имеют пассивно-активный или активно-пассивный признак, а это значит, что в конце отчетного периода в разрезе ведения бухгалтерского учета счета могут менять свой признак с пассивного на активный и наоборот.

Отражение обязательств в учете имеет свою последовательность. Сначала производится документальное оформление операции, затем отражение на счетах бухгалтерского учета. Следующим этапом является составление регистров по счетам учета, шахматной и оборотно-сальдовой ведомостей. Итоговым этапом в процессе учета является составление отчетности. Информация об обязательствах организации в конечном итоге находит свое отражение в пассиве бухгалтерского баланса.

Выводы. Абсолютно каждая организация имеет необходимость работы с обязательствами. Правильный учет обязательств ведет к точному и быстрому принятию рациональных управленческих решений с целью повышения эффективности управления обязательствами. Следует помнить, что для любой организации путь упрочнения её деловой репутации заключается в аккуратном и своевременном исполнении обязательств. Поскольку в условиях рыночной экономики этот аспект считается одним из наиболее важных,

качественная и открытая информация о состоянии расчетов организации является крайне необходимой.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС – ЗАВЕРШАЮЩИЙ ЭТАП БУХГАЛТЕРСКОЙ ПРОЦЕДУРЫ

Твердая Е.О.

*студентка кафедры учёта, анализа и аудита
Института экономики и управления КФУ*

научный руководитель: Сметанко А.В., д.э.н., доцент кафедры учёта, анализа и аудита
110699@list.ru

Введение. Изучение теоретических и практических аспектов бухгалтерского баланса актуально тем, что он в современном бухгалтерском учете является, по мнению многих специалистов и рядовых работников бухгалтерской сферы, ключевым звеном в бухгалтерской отчетности.

Бухгалтерский баланс служит основным источником информации о финансовом состоянии организации, предназначенной для широкого круга пользователей, а также является основной формой отчетности. При этом бухгалтерский баланс выполняет экономическую функцию, формируя финансово-экономические показатели деятельности предприятия и экономико-правовую функцию, обеспечивая имущественную обособленность хозяйствующего субъекта, что и обусловило актуальность и выбор темы научного исследования.

Целью работы является теоретическое изучение бухгалтерского баланса, как одного из элементов метода бухгалтерского учёта.

Для достижения поставленной цели были выделены следующие **задачи**:

- рассмотреть экономическую сущность бухгалтерского баланса
- определить основное назначение данной формы отчетности;
- раскрыть основные задачи составления баланса.

Методика исследования базируется на общенаучных методах наблюдения, анализа и сравнения, которые позволяют изучить и проанализировать все аспекты бухгалтерского баланса.

Результаты исследований. Традиционно в отечественном бухгалтерском учете понятие бухгалтерский баланс отождествляется с балансом входящим в состав бухгалтерской отчетности - формой № 1. Бухгалтерский баланс составляется организациями в обязательном порядке. Обязательность составления бухгалтерского баланса как одной из основных форм отчетности организации установлена Законом «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ.

Бухгалтерский баланс - это не просто форма отчетности, а, прежде всего, документ, содержащий информацию о состоянии финансов предприятия на определенный период, которое можно определить, понимая взаимосвязи между явлениями, устанавливаемые правильной корреспонденцией счетов, то есть сбалансированностью. То, что бухгалтерский баланс не только форма отчетности, а также информация о состоянии финансов и имущества организации, можно убедиться, рассматривая виды балансов, которые составляются на протяжении жизненного цикла организации.

Экономическая сущность бухгалтерского баланса на протяжении многих веков изучалась различными авторами и специалистами. Под бухгалтерским балансом следует понимать не просто таблицу или иную форму выражения результатов счетной регистрации, а совокупность свойств отдельного хозяйства, присущих ему реально, независимо от того, насколько они постигаются бухгалтерским учетом как наукой.

Исходя из вышеприведенного определения, можно сделать вывод, что сущность бухгалтерского баланса заключается в том, что данный документ является не только частью метода бухгалтерского учета, но также выступает в качестве одной из форм годовой и периодической отчетности.

Основное назначение бухгалтерского баланса, как завершающего этапа учетного процесса, заключается в следующем:

- используется в целях получения необходимой информации для проведения дальнейшего анализа финансового состояния организации;
- необходим для определения степени обеспеченности собственными оборотными средствами;
- позволяет идентифицировать статьи, за счет которых изменилась величина оборотных средств компании;
- осуществляет оценку общего финансового состояния организации.

Составление бухгалтерского баланса регулируется нормативно-правовыми документами, среди которых выделяют Федеральный Закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ, Положения по бухгалтерскому учёту, методические указания и внутренние локальные акты организации.

Бухгалтерский баланс как элемент метода бухгалтерского учета завершает процедуру обработки бухгалтерских данных, обобщая их в форме отчетных показателей, характеризующих финансовое состояние экономического субъекта.

Данные бухгалтерского баланса выступают основным источником информации с целью проведения дальнейшего анализа и оценки эффективности функционирования хозяйствующего субъекта в рамках его финансовой и производственно-хозяйственной деятельности. На основе результатов данного анализа, заинтересованные пользователи могут получить возможность принимать соответствующие управленческие решения в отношении такого хозяйствующего субъекта, а также определять его финансовую устойчивость и платежеспособность.

В свою очередь, составление бухгалтерского баланса подчиняется ряду правил, установленных как для всей бухгалтерской отчетности в целом, так и для конкретно взятого баланса. Данная форма отчетности является обязательной для сдачи в инспекцию Федеральной налоговой службы. Баланс создается на бланке установленной формы. При этом у некоторых организаций есть право составлять его в упрощенной форме.

Выводы. Таким образом, следует отметить, что бухгалтерский баланс является очень важным и значимым элементом бухгалтерской отчетности и бухгалтерского учета в целом, ведь знание практических и теоретических аспектов формирования бухгалтерского баланса дают возможность проанализировать представленную в бухгалтерском балансе информацию и принять необходимые меры с целью улучшения основных показателей деятельности организации.

АВТОМАТИЗАЦИЯ КАК МЕТОД СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА ИНВЕНТАРИЗАЦИИ

Сметанко А.В.¹, Серверов Э.А.²

¹*заведующий кафедрой учёта, анализа и аудита, д.э.н., доцент Института экономики и управления КФУ*

²*студентка кафедры учета, анализа и аудита
Института экономики и управления КФУ
smetanko@mail.ru*

Введение. Современная экономическая ситуация требует модернизированных подходов к выполнению хозяйственной деятельности предприятия, основное место в которых занимает рациональность, логичность, гибкость управления и эффективность. Основным фактором, который способствует стабильному функционированию предприятия в финансовой деятельности, является сохранность собственности и имущества.

В настоящее время главным способом обеспечения сохранности имущества предприятий является процесс организации проведения инвентаризации. Инвентаризация – это элемент метода бухгалтерского учета, позволяющий получить точную информацию о наличии имущества хозяйствующего субъекта и примерную информацию о его состоянии путем сопоставления фактических данных об имуществе с данными бухгалтерского учета. Инвентаризация — это не только средство для уточнения показателей бухгалтерского учета, но также средство борьбы с недосмотром материально ответственных лиц, а также упорядочения складского хозяйства, поскольку во время инвентаризации одновременно проверяют состояние складских помещений, правильность хранения материальных ценностей.

Инвентаризация является необходимым и незаменимым, безальтернативным рычагом в руках руководства предприятия в сфере управления материальными ресурсами. Благодаря правильно проведенной инвентаризации руководство предприятия имеет возможность пользоваться полной и достоверной информацией о фактическом наличии имущества организации, всех недостатках и излишках, пересортицах, естественной убыли.

Целью исследования является изучение процесса инвентаризации в условиях применения современных технологий. Для осуществления цели необходимо выполнить следующие **задачи**:

1. Рассмотреть вопрос совершенствования процесса проведения инвентаризации с помощью информационного обеспечения.
2. Выявить особенности проведения инвентаризации с помощью автоматизации.
3. Рассмотреть перспективы внедрения автоматизации процесса инвентаризации на территории Российской Федерации.

Методика исследования базируется на теоретическом анализе и обобщении данных из научной литературы: периодических изданий и научных статей.

Результаты исследований. Инвентаризация в системе учета выполняет контрольную функцию, способствующую выявлению случаев необоснованного уменьшения капитала предприятия, вложенного в различные виды имущества. Целью проведения инвентаризации на предприятии является повышение эффективности и достоверности учета.

Следовательно, инвентаризацию имущества и обязательств должны проводить все экономические субъекты независимо от формы собственности. В связи с этим, к данному процессу отрицательно относятся многие, начиная от лиц, ответственных за товарно-материальные ценности, заканчивая сотрудниками бухгалтерии, документально оформляющими результаты инвентаризации и сопоставляющими данные бухгалтерского

учета с действительностью. Основной причиной этому послужило то, что инвентаризация зачастую требует больших затрат времени и человеческих ресурсов.

В настоящее время для решения таких проблем многие предприятия переходят к автоматизации процесса инвентаризации. По своей сути автоматизация процесса инвентаризации основана на штриховом кодировании и осуществляется в три этапа. На первом этапе изготавливается печать и маркировка объектов, подлежащих инвентаризации. Материально ответственное лицо или бухгалтер на специальном принтере печатает штрих-коды, затем наклеивает их на каждый объект учета. Первый этап занимает много времени в случае перехода от ручного способа нанесения маркировок к автоматизации процесса инвентаризации.

Второй этап представляет собой сам процесс инвентаризации. На этом этапе члены инвентаризационной комиссии с использованием сканера считывают штрих-коды с объектов учета.

Третий этап - процесс обработки фактических данных. Терминал сбора данных (сканер) синхронизируется с операционной системой компьютера и осуществляет автоматический перенос данных. Происходит автоматическое формирование всех документов, что позволяет быстро и безошибочно сравнить бухгалтеру фактические остатки имущества с данными бухгалтерского учета.

Главным и весомым преимуществом автоматизированного процесса инвентаризации является экономия времени. Существенными моментами автоматизации данного процесса являются:

9. снижение трудозатрат при проведении инвентаризации объектов учета;
10. снижение временного периода проведения инвентаризации;
11. повышение роли оперативного контроля в деятельности предприятия;
12. выявление хищений, порчи и злоупотреблений материально ответственных лиц;
13. выявление неточностей в документальных данных в синтетическом учете.

Также, автоматизация процесса инвентаризации должна преследовать две цели: либо уменьшить размер издержек на контроль за имуществом, либо изменить качественные характеристики процесса инвентаризации, которые влияют на величину экономической выгоды.

Руководители предприятий, оценивая все вышеперечисленные положительные стороны автоматизации процесса инвентаризации, предпочитают автоматизацию ручному способу учета имущества.

Совершенствование технологии проведения инвентаризации на предприятиях нашей страны набирает обороты. Однако у руководителей предприятий были недоверия к автоматизации процесса инвентаризации. Главными причинами недоверия являлись:

1. Переход к инновационным технологиям вначале своего пути идет достаточно медленно.

2. Руководители предприятий не желали исключать роль человека из данного процесса, в частности на третьем этапе, где осуществляется автоматическое формирование документальных результатов инвентаризации.

3. Тормозом для перехода к автоматизации процесса инвентаризации был небольшой выбор программного обеспечения и самих устройств для проведения и подготовки инвентаризации.

Стоит отметить, что у материально ответственных лиц выявлялось пренебрежительное отношение к новшествам из-за постоянного контроля, понимая, что данная система полностью исключает факты подмены или других махинаций с имуществом.

Выводы. Подводя итоги, можно сделать вывод, что многие отечественные руководители предприятий заинтересованы в проведении быстрой и точной инвентаризации, в результате чего автоматизация процесса инвентаризации будет широко внедрена на

предприятиях, находящихся на территории Российской Федерации. Использование автоматизированных систем дает возможность более точной и быстрой обработки данных во время проведения инвентаризации. Автоматизация процесса инвентаризации дает возможность максимально исключить фактор человеческой ошибки, тем самым повышается достоверность ведения бухгалтерского учета.

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Донченко А.С.

*студентка группы М-б-о-162, руководитель Максимюк Н.В., к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики управления КФУ
nastyaaaaaad7@gmail.com*

Введение. Финансовая стратегия обеспечивает максимальное использование внутреннего финансового потенциала, позволяет быстро реализовать новые перспективные инвестиционные возможности. Разработка финансовой стратегии является необходимым условием развития организации в долгосрочной перспективе. Но без правильного подхода к её оценке, она может не иметь смысла, так как не приведет к желаемым результатам.

Целью работы является изучение инструментов оценки финансовой стратегии предприятия в современных условиях развития.

Результаты исследований. Разработка финансовой стратегии подразумевает под собой основу проведение анализа финансово-экономической деятельности предприятия, оценку и анализ уровня эффективности ее управления, выявление сильных и слабых сторон, возможностей и угроз. В современное время существует множество методик и подходов в оценке финансового состояния и уровня целесообразности финансовой стратегии организации. Методы имеют свои цели и задачи, поэтому они основаны на использовании различных критериев, которые можно классифицировать на два вида:

- стратегические финансовые показатели, характеризующие достижение конечных результатов деятельности предприятия;
- диагностические показатели, позволяющие оценить процесс реализации стратегических показателей, на основе чего затем разрабатываются и принимаются решения по корректировке действующей стратегии с целью уменьшения риска в сфере финансов и эффективного использования финансовых ресурсов.

В последнее время говорят о недостаточности использования финансовых показателей в анализе и оценке существующей финансовой стратегии, в частности показателя прибыли, считая, что этот показатель отражает результат прошлой деятельности. Однако нельзя согласиться с такой точкой зрения, поскольку финансовый анализ в качестве информации в основном использует данные финансовой отчетности (данные по уже свершившимся финансовым событиям), естественно он отражает результат уже свершившейся финансовой деятельности. В то же время анализ, проведенный в динамике, позволяет определить складывающуюся тенденцию в состоянии того или иного направления деятельности организации, на основе чего многие хозяйствующие субъекты выстраивают прогноз своего развития. Вместе с тем представляется важным в процессе анализа, при разработке финансовой стратегии, использовать более широкий набор индикаторов, отражающих деятельность организации, учитывая при этом как внутренние, так и внешние факторы, влияющие на их уровень. На сегодняшний момент нет единых нормативных оценок показателей деятельности организаций. Наличие многовариантности предлагаемых в литературе и используемых на практике показателей обусловлена разнообразием целей, задач, субъектов и объектов анализа и оценки деятельности организаций. Как показывает

анализ, использование тех или иных показателей зависит от многих факторов: отраслевой и региональной принадлежности анализируемой организации, ее интересов, степени возможности использования всей учетно-аналитической информации, существующих принципов кредитования, сложившейся структуры формирования капитала и ряда других. Представляется целесообразным в ходе анализа и оценки финансового состояния и финансовой стратегии организации использовать не один интегральный показатель, а комплексную систему показателей, благодаря которой возможна достоверная оценка деятельности организации, результаты которой формируются под влиянием различных внешних и внутренних факторов.

Необходимые финансовые оценки для финансовой стратегии предприятия можно условно разбить на 3 группы: начальную, среднюю и конечную оценки.

Начальная оценка – это анализ финансового состояния организации, который включает оценку ликвидности и платежеспособности, анализ эффективности бизнеса и деловой активности, оценку имущественного потенциала и анализ финансовой устойчивости.

Средняя оценка – это количественная оценка отобранных предложений в трех вариантах. Финансовую стратегию разрабатывают по финансовым объектам: доходы и расходы, отчисления средств, отношения с банками (кредитными учреждениями) и контрагентами; и по составляющим финансовой стратегии: платежеспособность, прибыль, оптимизация финансовой устойчивости, имущество и т.д. Предложения к формированию финансовой стратегии организации разрабатываются в трёх направлениях развития событий с обязательной количественной оценкой предложений и их влияния на показатели бухгалтерской отчетности организации. Желание предприятия быть готовым к любому развитию событий и непредсказуемостью развития экономической среды в планируемый период обуславливают варьирование вариантов финансовой стратегии. Нужно разработать наиболее оптимистичный вариант благоприятного поведения внешней экономической среды; вероятный вариант, при котором внешние экономические условия остаются неизменными и пессимистический вариант, при котором идет неблагоприятное изменение конъюнктуры рынка для предприятия.

Конечная оценка – это оценка и корректировка финансовой стратегии. Идет оценка разработанных мероприятий по формированию финансовой стратегии. При необходимости, по результатам оценки вносятся коррективы в сформированную финансовую стратегию, которые позволяют более точно отразить сложившуюся ситуацию, после чего стратегия принимается к реализации.

В современных условиях для повышения прозрачности и конкурентоспособности бизнеса для оценки стратегии компании часто используют ключевые показатели эффективности (Key Performance Indicators, KPI), причем в данном случае под эффективностью понимается степень достижения стратегических целей предприятия. KPI получили широкую популярность в Японии, Корее, Сингапуре, Малайзии, Гонконге, Англии, Германии, США, Бразилии и в странах СНГ, поскольку их использование приводит к значительному экономическому эффекту: увеличению выручки, снижению оттока клиентов, затрат на повышение производительности труда, сокращению сроков бизнес-процессов и т.д. Ключков А. К. в своей работе «KPI и мотивация персонала» указал, что группа KPI по эффективности финансовой деятельности фактически является прерогативой финансового директора и отражает эффективность его работы по привлечению различных источников финансирования компании, размещению свободных денежных средств на фондовом рынке и управлению оборотным капиталом. Обычно в состав финансовых показателей включают рост доходов, прибыльность рынков/клиентов, прибыльность по продукту, рентабельность продаж, оборачиваемость капитала, экономическую добавленную стоимость, прибыль на капитал и рентабельность капитала. Данный состав KPI не является исчерпывающим и может быть расширен в зависимости от специфики вида экономической деятельности, размеров предприятия, особенностей организационной структуры и т.д.

В качестве примера рассмотрим КРІ АО Нижегородской инжиниринговой компании «АТОМЭНЕРГОПРОЕКТ», которая оказывает услуги управления проектами по сооружению и модернизации сложных инженерных объектов. В состав ее финансовых КРІ, как указано на ее сайте, входят Портфель зарубежных заказов на десятилетний период, Портфель заказов по новым бизнесам, Производительность труда, Выручка, EBITDA. Данные показатели предназначены не только для внутреннего использования в компании, но и применяются для привлечения потенциальных инвесторов и диалога с другими заинтересованными сторонами в деятельности компании. Степень достижения данных показателей отражена в интегрированной отчетности компании. АО Нижегородской инжиниринговой компании «АТОМЭНЕРГОПРОЕКТ» входит в машиностроительный дивизион Росатома – Атомэнергомаш. За 2016 год данная отчетность АО «Атомэнергомаш», как указано на его сайте, получила высшую награду в области маркетинга – платиновую медаль в категории «Equipment, Machinery & Instruments», а также заняла 19 место среди ТОП-100 мирового рейтинга лучших годовых отчетов и набрала в совокупности 99 баллов из 100 возможных, что свидетельствует о высоком качестве подготовки отчетности, правильности выбора КРІ, повышении прозрачности бизнеса компании и, следовательно, росте ее конкурентоспособности.

Выводы. В результате можно сделать вывод о том, что методика оценки финансовой стратегии в современных условиях стала более комплексной и системной: от оценки финансового состояния до формирования КРІ. Эти тенденции отражают современные информационные потребности общества, обеспечивают прозрачность бизнеса, позволяют наладить диалог с заинтересованными сторонами.

МЕСТО И СУЩНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО АУДИТА В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Типпа Э.А.¹, Колесникова Е.В.²

¹ *магистр 2 курса очной формы обучения кафедры учета, анализа и аудита
Института экономики и управления КФУ*

² *к.э.н., доцент, доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и
управления КФУ*

elzara-ayderovna-tippa@yandex.ru

Введение. Система государственных органов всех ветвей власти содержит в своей структуре подведомственные учреждения, призванные осуществлять финансово-контрольную функцию. Полномочия, особенности и объекты деятельности вышеуказанных субъектов права частично регламентированы и находят своё отражение в нормативно-правовых и законодательных актах различных ветвей власти. При этом сама структура государственного финансового контроля, по мнению, закреплённым в экономической доктрине, разнообразна.

Целью работы является определение структуры государственно-финансового контроля в Российской Федерации и определение места и сущности государственного аудита в ней. Для достижения поставленной цели необходимо дать определения понятиям «государственный финансовый контроль», «государственный аудит», установить их взаимосвязь.

В работе использованы методы сравнения, анализа, индукции и дедукции, описания и изучения.

Государственный финансовый контроль представляет собой систему мер по реализации государственной финансовой политики, направленных на контроль за расходованием средств бюджетов всех уровней с целью повышения эффективности

использования таких средств. Органы, осуществляющие государственный финансовый контроль, согласно действующему законодательству РФ (в частности, Бюджетный кодекс, Налоговый кодекс, Кодекс об административных правонарушениях, Уголовный кодекс) имеют права применения мер принуждения к органам, подверженным такому контролю.

По мнению Ю. В. Гнездовой, под государственным финансовым контролем понимается функция управления финансовой системой, с помощью которой субъект, управляющий одним из звеньев этой системы, получает полную и достоверную информацию о правильности и эффективности ее функционирования.

Как и понятие государственного финансового контроля, его структура нормативно не закреплена. Учёные в области государственных финансов высказывают различные взгляды относительно видов государственного финансового контроля и их взаимосвязей. Однако же выделение государственного аудита в общей системе государственного финансового контроля не вызывает споров и сомнений.

Государственный аудит, по мнению Д. А. Коростелева, представляет собой самостоятельный независимый контроль, нацеленный на объективный анализ и оценку, выраженный в грамотном мнении о достоверности финансовой отчетности, законности, результативности совершаемых операций и компетентном их отражении в учёте».

Основным отличием государственного аудита от государственного финансового контроля является более предупредительный характер и ориентированность на выработку рекомендаций по повышению эффективности деятельности государственных и муниципальных органов, оптимизацию использования ими ресурсов государства.

К компетенции органов государственного аудита относится также функциональный анализ работы органов государства и подведомственных им структур, анализ эффективности предоставляемых государственных услуг, реализуемых программ, разрабатываемых документов по внедрению государственных программ, а также оценка менеджмента ресурсами: природным, денежными, кадровыми и иными.

Сама же структура государственного аудита предусматривает выделение аудита финансовой отчетности, аудита эффективности и аудита соответствия.

Осуществление в совокупности всех видов государственного аудита позволяет осуществлять многоаспектные проверки и тем самым гармонизировать и оптимизировать механизмы освоения государственных ресурсов всеми субъектами экономических отношений.

Результаты исследований. Государственный аудит играет значительную роль в решении проблем, стоящих перед всей структурой государственного финансового контроля. Его основным отличием выступает оценка применяемых к экономической системе государства мер и поиск путей оптимизации как расходов, так и доходов бюджетов.

Результаты проводимых Счетной палатой, контрольно-счетными органами субъектов РФ и органами Федерального казначейства процедур аудита и контроля представлены на Портале государственного и муниципального аудита portal.audit.gov.ru. Общая сумма выявленных нарушений за первое полугодие 2018 года составляет 2 495 738,03 млн. руб.

Выводы. Финансовый контроль является межотраслевой системой контроля. Выделение в его структуре места государственному аудиту обусловлено возникшей необходимостью объективной оценки экономической эффективности и результативности деятельности государственных, муниципальных органов. Результатом процедур государственного аудита является предложение путей оптимизации расходования государственных ресурсов и выявление резервов финансирования бюджетов всех уровней. Однако эффективность проведения самого аудита обеспечивается только наряду с применением методов финансового контроля, нацеленного на устранение негативных для экономики государства факторов, зачастую выявляемых в ходе государственного аудита.

ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТА О ПРИБЫЛИ И УБЫТКАХ ПО МСФО

Богданова Ж.А.¹, Бережная А.И.²

¹к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ

² студентка 1-го курса магистратуры кафедры учета, анализа и аудита Института экономики и управления КФУ
anastasiya.kozyu@mail.ru

Введение. На данный момент времени в российской экономике большинство организаций имеют внешних партнеров, в связи с чем, одним из наиболее актуальных вопросов является применение международных стандартов при составлении бухгалтерской отчетности. Большая часть российских предприятий все же предоставляет отчетность в соответствии с российскими стандартами, при этом сотрудничая с иностранными организациями.

Наиболее важным из элементов финансовой бухгалтерской отчетности в международной практике является Отчет о прибылях и убытках, в связи с этим необходимо более подробно рассмотреть особенности его составления согласно МСФО.

Целью работы является рассмотрение порядка составления Отчета о прибылях и убытках согласно Международным стандартам финансовой отчетности, а также определение основных отличий от российских критериев составления отчетности.

Результаты исследования. Главной особенностью предоставления отчетности по МСФО является то, что данные стандарты предписывают проводить более детальный анализ расходов, при этом классифицируя их в соответствии с внутренними особенностями деятельности организации. Данная классификация позволяет проводить анализ расходов уже в самом отчете.

Как гласит МСФО 1 расходы должны подразделяться на подклассы, для того чтобы выделить важную часть финансовых результатов деятельности организации, которая может отличаться по таким критериям, как частота, потенциал прибыли или убытка, предсказуемость. Представление такого анализа возможно в двух формах, каждая из которых предопределяет особенность Отчета о прибылях и убытках.

Первая форма носит название метод «по характеру затрат» и предполагает собой объединение расходов в Отчете о прибылях и убытках в соответствии с их целевым назначением. Однако, суть данного метода состоит в том, что расходы не распределяются в соответствии с внутренними особенностями деятельности организации.

Вторая форма анализа называется методом «по назначению затрат» или «по себестоимости продаж» и предусматривает классификацию расходов в соответствии с особенностями внутренней деятельности организации. Обязательный характер в данном случае носит раскрытие себестоимости продаж.

МСФО 1 предполагает, что выбор между методом «по назначению затрат» и методом «по характеру затрат» зависит от исторических аспектов и особенностей деятельности предприятия в целом. Кроме того, МСФО 1 гласит о том, что выбор метода должен предполагать наиболее точное, достоверное и полное раскрытие информации в Отчете о прибылях и убытках.

Применение учета по международным стандартам финансовой отчетности требует значительных вложений. Однако, они достаточно быстро могут окупиться, так как открываются новые возможности для привлечения крупных международных инвесторов и покупателей. Увеличивается список крупнейших организаций в России, подготавливающих свою финансовую отчетность в соответствии с МСФО или исходя из них. Сегодня это, главным образом, коммерческие банки и организации нефтегазового комплекса. Так,

международная практика показывает, что отчетность, сформированная согласно МСФО, отличается высокой информативностью и полезностью для пользователей.

Для примера рассмотрим порядок составления отчета по методу классификации расходов «по характеру затрат» (табл.1).

Таблица 1

Отчет о прибылях и убытках согласно МСФО на основе классификации расходов по их характеру

Выручка	7 400 000
Прочие операционные доходы	117 800
Изменения в запасах готовой продукции и незавершенного производства	70 000
Работа, выполненная компанией и капитализированная	(1 099 000)
Использованное сырье и потребляемые материалы	(1 210 100)
Расходы на оплату труда	(1 809 300)
Амортизационные отчисления по материальным и нематериальным активам	(598 000)
Прочие операционные расходы	(1 265 700)
Прибыль от операционной деятельности	1 569 800
Затраты на финансирование	(204 000)
Прибыль до налогообложения	(1 365 800)
Расходы по налогу на прибыль	(300 700)
Прибыль от обычной деятельности после налогообложения	1 065 100
Результаты чрезвычайных обстоятельств	41 100
Чистая прибыль за период	1 106 200

В табл.1 можно заметить, что отчет по международным стандартам является развернутым, нежели Отчет о финансовых результатах в России. Данная форма более открытая, так как перечень статей подлежит подробной развернутости, благодаря чему пользователям отчетности видно из каких статей складывается доход, а в конечном итоге – прибыль.

Помимо общей информации, которая в обязательном порядке отражается в отчете, организация должна либо в самой форме, либо в примечаниях раскрыть следующую информацию:

- причины снижения стоимости запасов до чистой цены продажи или стоимости основных средств;
- обозначить результаты реорганизации предприятия (если это происходило в течение отчетного периода);
- причины выбытия основных средств;
- причины выбытия инвестиций;
- причины прекращения деятельности;
- другая информация, обосновывающая изменения финансового положения организации.

Выводы. Таким образом, следует отметить, что использование МСФО позволяет рационально использовать время и ресурсы, которые бы потребовались для разработки новых российских методологий составления отчетности. Эти стандарты закрепляют достаточно длительный опыт ведения бухгалтерского учета и отчетности в условиях рыночной экономики.

Еще одним преимуществом применения МСФО является наличие информационной основы для принятия решений при повседневном принятии управленческих решений. Международные стандарты позволяют построить такую систему управления, в которой отношения между учредителями организации таким образом, чтобы была возможность

объективно оценить деятельность менеджмента. Кроме того, отчетность, составленная по международным стандартам, в будущем может применяться для составления смет и калькулирования себестоимости реализации.

Основной методологической проблемой для российского бухгалтера является принцип превосходства экономического содержания отчетности над его формой. К трудностям можно также отнести различия в учетных принципах по разным стандартам.

МЕСТО KPI В ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ КОМПАНИИ

Максимюк Н.В.

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

Введение. Основой непрерывного развития деятельности предприятия в заданном направлении должны быть не только показатели прошлых периодов, а система показателей, которая отражает стратегические ориентиры предприятия: *Key Performance Indicator (KPI)* – ключевые показатели эффективности относительно достижения поставленных стратегических целей. Это позволит не экономить на важных мероприятиях сейчас, например, на научных исследованиях или программах повышения качества обслуживания, чтобы максимизировать прибыль и рентабельность за этот отчетный период и повысить вероятность получения убытка в будущем.

Целью работы является определение места KPI в интегрированной отчетности компании.

Результаты исследований. Состав KPI может выбираться в зависимости от специфики вида экономической деятельности, особенностей организационной структуры, размеров предприятия и т.д. Наиболее полный перечень KPI предлагает SMA 4U «Developing Comprehensive Performance Indicators» (стандарт управленческого учета «Разработка комплексных показателей эффективности») 1995 г., ставший логическим продолжением SMA 4D «Measuring entity performance» («Измерение эффективности предприятия») 1986 г.

Если SMA 4D содержал только финансовые показатели, то SMA 4U включает показатели, которые могут использоваться для комплексной оценки результатов деятельности, объединенные в шесть блоков: показатели окружающей среды, показатели рынка и заказчиков, показатели конкурентов, показатели внутренних бизнес-процессов, учет людских ресурсов и финансовые показатели. Для гостиничного бизнеса данный перечень может быть расширен. Например, аналитики компании Tri Hospitality Consulting предлагают следующие KPI: загрузка номерного фонда, средняя стоимость номера (ADR), ежедневная выручка на номер и чистая прибыль с номера.

Публикуется состав KPI обычно на сайте гостиницы в составе стратегии, а прогресс по достижению запланированных значений находит отражение в новой форме корпоративной отчетности – интегрированной.

Интегрированная отчетность, согласно отчету KPMG, представляет собой «процесс, который обеспечивает предоставление организацией информации о том, как создается ее стоимость с течением времени, наиболее очевидной формой которой является периодически составляемый интегрированный отчет».

Международный стандарт «Интегрированная отчетность» (IR) принят Международным советом по интегрированной отчетности (IIRC) в 2013 г. Интегрированный отчет – это современный этап развития корпоративной отчетности, поскольку он позволяет обобщить финансовую и нефинансовую отчетность, стратегии развития и т.д. Интегрированный отчет готовится лишь незначительной частью мировых компаний в виду его сложности, многоплановости, отсутствия детальных методических рекомендаций и опыта по его подготовке (стандарт принят только в 2013 г.).

Одной из первых подготовила интегрированный отчет компания MELIÁ HOTELS INTERNATIONAL, которая работает в гостиничном бизнесе практически во всех странах мира. Согласно данным годового интегрированного отчета MELIÁ HOTELS INTERNATIONAL за 2017 год в состав KPI входят показатели, объединенные в пять групп: Менеджмент, Управление активами, Культура и трансформация, Цифровые технологии и инновации, Репутация и признание. Поскольку рассмотреть в рамках данного исследования все группы сложно, то в качестве примера были выбраны показатели «Стабильные доходы» как часть операционных показателей группы «Менеджмент» (см. рис. 1).

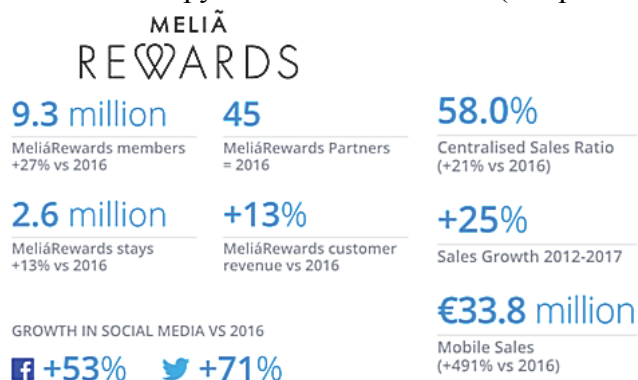


Рис. 1. Показатели «Стабильные доходы» MELIÁ HOTELS INTERNATIONAL в 2017 г.
Г.
(согласно годовому интегрированному отчету компании)

Подобный состав показателей обоснован спецификой деятельности компании в 2017 г. Так в Meliá занимаются онлайн-разработками в течение нескольких лет и укрепляют взаимодействие с конечными клиентами (B2C), так и с профессиональными клиентами (B2B). Для этого, во-первых, создан новый интернет-магазин, где члены программы лояльности MeliRewards имеют доступ к более, чем 4000 наименований в различных категориях, которые могут быть погашены с помощью баллов MeliARewards или путем объединения баллов и денег. В результате подписанного договора товары могут быть отправлены в более чем 140 регионов по всему миру. С другой стороны, интернет-магазин MeliáRewards Shopping предлагает членам программы лояльности возможность заработать баллы MeliARewards своими покупками в более чем 1800 магазинах. Программа лояльности имеет собственный канал связи с клиентами Meliarewards.com, где они могут более гибко менять свои баллы, используя формулу «деньги + деньги». Во-вторых, в компании существует MeliáPRO Rewards – программа лояльности для туристических агентов. В-третьих, бизнес-стратегию MELIÁ HOTELS INTERNATIONAL адаптировали к цифровой среде. В результате компания достигла запланированных значений KPI за 2017г.

Однако изучив состав и содержание KPI MELIÁ HOTELS INTERNATIONAL в 2017 г. были выявлены некоторые недостатки:

- неизмеримость отдельных KPI, например, уровень сбалансированности брендов;
- бессвязность отдельных KPI как единой системы;
- отсутствие некоторых KPI, как общепринятых, так и специфических для гостиничного бизнеса.

Измеримость отдельных KPI, которые, по сути, обычно являются качественными показателями, может быть решена методом экспертных оценок. Возможность взаимосвязи показателей лучше обеспечивает Система сбалансированных показателей эффективности – ССП (Balanced scorecard, BSC) Р. Нортон и Д. Каплана. Поскольку ССП объединяет показатели результатов (отсроченные индикаторы, характеризующие конечные цели стратегии) и факторов их достижения (опережающие индикаторы, информирующие о том, что необходимо сделать для создания будущей потребительской ценности), то ССП можно

использовать для мониторинга краткосрочного и долгосрочного развития предприятий, поскольку принцип сбалансированности не позволит манипулировать одной группой показателей за счет других, например, краткосрочное повышение прибыли за счет экономии на развитии персонала и внедрении инноваций. Решение проблемы отсутствия некоторых КРІ, как общепринятых, так и специфических для гостиничного бизнеса, может быть расширением состава КРІ с учетом мирового опыта гостиничного бизнеса (например, использованием показателя GovPAR – прибыль на номер).

Выводы. Таким образом, адекватный выбор КРІ и отражения прогресса по их достижению в интегрированной отчетности становится нормой подготовки корпоративной отчетности в современном мире. Главное – это ценность выбранных показателей для заинтересованных сторон в деятельности компании.

РОЛЬ ФЦП В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ КРЫМА

Троян И.А.¹, Корниенко Е.С.²,

¹*к.э.н., доцент кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ*

²*магистрантка кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ*

troyan.irin@mail.ru

evangeline.korniyenko@gmail.com

Введение. После воссоединения Крыма с Россией в 2014 году особую актуальность приобрел вопрос уравнивания социально-экономического уровня развития полуострова с другими регионами РФ. Одним из инструментов, направленным на осуществление данной задачи стало создание Федеральной целевой программы «Социально-экономическое развитие Республики Крым и города Севастополя до 2020 года». 05.09.2018 Кабмин РФ постановил продлить ФЦП до 2022 года. Согласно определению, федеральная целевая программа представляет собой увязанный по ресурсам, исполнителям и срокам осуществления комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, социально-экономических, организационно-хозяйственных и других мероприятий, обеспечивающих эффективное решение целевых задач, требующих государственной поддержки.

Целью работы является оценка роли ФЦП и ее реализации в социально-экономическом развитии Крыма, наблюдение за влиянием программ, реализуемых за счет Федерального бюджета для выявления их эффективности.

Результаты исследований. Федеральная целевая программа «Социально-экономическое развитие Республики Крым и города Севастополя до 2020 года» предусматривает нацеленность на 38 индикаторов, достижение которых предполагает полное обновление инфраструктуры полуострова, создание новых туристических кластеров, расширение сети медицинских и образовательных учреждений, поддержку водообеспеченности всех регионов Крыма, замену и установку городских коммуникаций и многое другое.

Однако еще в начале 2018 года стало очевидно, что ФЦП по Крыму не может быть реализована в полной мере в установленные сроки. Глава Крыма, Сергей Аксёнов, комментируя данную ситуацию, объясняет неудачи изолированностью полуострова, недобросовестностью подрядчиков и низким уровнем работы местных органов управления.

В конце августа 2018 года Дмитрий Медведев посетил Крым, после чего заявил, что всю инфраструктуру полуострова необходимо восстанавливать. В связи с вышеперечисленными фактами, постановлением Правительства РФ было решено продлить ФЦП до 2022 года. Документом регламентируется, что второй этап программы будет реализован в 2018-2020 годах, а третий – в 2021-2022 годах. Объем финансирования увеличен на 40 млрд. рублей и составит 877,8 млрд. рублей. Помимо уже реализуемых объектов и мероприятий в новую версию программы добавлены: более 80 объектов в Республике Крым, более 50 – в Севастополе. Республика Крым (дополнительно финансируется) в размере 14,63 млрд. рублей, Севастополь – 24,75 млрд. рублей. Среди крупных по объему финансирования объектов Крыма в программу включена реконструкция набережной в Коктебеле (4,02 млрд. рублей), мероприятия по строительству и реконструкции международного центра театрального искусства «Золотой ключик»

в Евпатории (1,94 млрд. рублей), дополнительные мероприятия по сохранению «Ханского дворца» в Бахчисарае (1,77 млрд. рублей), капитальный ремонт учреждений культуры (1,23 млрд. рублей).

Выводы. Внедрение ФЦП и наблюдение за ее реализацией должны предопределить обновление инфраструктуры на полуострове, строительство новых социально-значимых учреждений, создание туристическо-рекреационных кластеров. Кроме того, имплементация федеральной целевой программы явится бесценным опытом для крымских управленцев и экономистов, так как позволит республике пройти еще один этап интеграции в политико-экономическое пространство России.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕКРЕАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРИНЦИПАХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

А. И. Башта ¹, В.О. Смирнов ²

¹*Научно образовательный центр ноосферологии и устойчивого ноосферного развития
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского»,*

²*Кафедра геоэкологии факультета географии, геоэкологии и туризма
Таврической академии*

*ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского»
svo.84@mail.ru*

Введение

В современных условиях рекреационная сфера занимает особое место в системе хозяйственного комплекса государства, так как в ней происходит воспроизводство трудовых ресурсов и оздоровление населения страны, что делает ее экономически и социально значимой.

Рекреационную деятельность можно выделить как особую и самостоятельную отрасль экономики, характер воздействия которой специфически проявляется во всех фазах общественного производства, входит в условия воспроизводства рабочей силы и оказывает стимулирующее влияние на другие отрасли экономики, обладает наибольшим потенциалом, инициирующим высокий уровень экономического развития региона и качества жизни населения.

Целью работы является изучение экономических и правовых проблем управления рекреационной деятельностью, опираясь на принципы устойчивого развития.

На сегодняшний день система управления рекреационной деятельностью не соответствует современным требованиям/

Из-за преобладания ведомственного подхода к освоению природно-ресурсного потенциала отсутствует необходимая нормативно-методическая база для управления рекреациями как региональным экономическим комплексом.

Отсутствуют адекватные статистические данные и методики оценки экономического эффекта, возникающего в смежных видах деятельности, соответствующие позиции в классификаторе отраслей производства; отсутствует эффективная организационная вертикаль управления, объединяющая субъектов различных форм собственности и ведомственной подчиненности;

Органы управления рекреациями практически не используют современные управленческие технологии (геоинформационные и экспертные системы, базы и банки данных), что не позволяет организовать эффективный учет объектов управления, создавать кадастры природных лечебных ресурсов и природных территорий курортов.

Уровень научно-методического обеспечения органов управления не позволяет им принимать научно обоснованные решения (как стратегического, так и тактического плана), что зачастую приводит к неэффективному использованию финансовых средств.

Сложившаяся ситуация усугубляется сложной социально-экономической ситуацией, недостаточным уровнем финансирования государственных и республиканских программ развития рекреационной сферы, охраны и рационального использования природных ресурсов, а также развития инженерной инфраструктуры рекреационных районов.

Субъекты рекреационной деятельности (физические и юридические лица-предприниматели, предоставляющие рекреационные услуги) должны осуществлять свою деятельность в соответствии с требованиями действующего природоохранного законодательства и других нормативно-правовых актов и нормативных документов.

Рассматривая законодательство, можно увидеть, что под правовую охрану попадают только наиболее важные для общества, жизни и здоровья человека природные объекты и процессы, но не учитывается состояние экологических систем, т.е. охраняется не вся система (окружающая среда), а только ее часть, необходимая и полезная обществу. Хотя на первом месте должно быть не только сохранение природы, но и предотвращение разрушения экологической системы от антропогенной деятельности человека.

В результате деятельности человека функциональные особенности и свойства экологических систем изменяются, модифицируясь и трансформируясь, что необходимо учитывать при управлении рекреациями. Управление рекреационной деятельностью должно основываться на принципах устойчивого развития, основной задачей которых является поиск способов существования человечества, которые позволили бы обеспечить достойные условия существования нынешних поколений людей на Земле, не подвергая опасности жизнь будущих поколений.

Так, одним из способов снижения техногенной нагрузки на экосистемы природных территорий является создание правовых механизмов, позволяющих экономически заинтересовать

предпринимателей внедрять малоотходное, энерго- и ресурсосберегающее производство. Решение данной проблемы зависит во многом и от уровня научных познаний, современных технологий, позволяющих эти знания использовать и внедрять на практике.

Среди основных задач управления рекреационной деятельностью можно выделить следующие:

- Сбалансированное использование природно-ресурсного потенциала страны;
- Обеспечение экологической устойчивости природных систем;
- Структурная перестройка экономики и социальной сферы на устойчивое развитие;
- Разработка и реализация региональной политики устойчивого развития;
- Координация действий во всех сферах общественной жизни;
- Переориентация социальных, экологических и экономических институтов государства.

Таким образом, правовые проблемы управления рекреационной деятельностью тесно связаны с экономическими и их решение является экономически целесообразным и социально значимым для развития страны в целом.

НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Назаренко Г.П.,¹, Корниенко Е.С.²,

¹ *старший преподаватель кафедры экономической теории Института экономики и
управления КФУ*

² *магистрант кафедры экономической теории
Института экономики и управления КФУ
lucka73@mail.ru*

Введение. Согласно основным векторам развития нашего государства, а также заданным направлениям совершенствования имеющейся социальной инфраструктуры, очевидно, что российская экономика, как никогда остро, нуждается в структурных изменениях, имплементация которых требует научно-технологического развития страны. Данное развитие подразумевает обеспечение перехода от сырьевой экономики к высокотехнологичным рынкам, кроме того, данный переход должен поддерживаться развитием ведущих научных компетенций, формированием благоприятных условий для создания долгосрочных заделов. Новый формат экономики получил название «информационной» – отвечающей вызовам современности. Информационная экономика призвана не просто следовать новым мировым тенденциям, но и формировать их, что позволит России занять соответствующую нишу в обновленной международной экономике. В рамках информационной экономики предложено большое количество проектов, призванных структурно изменить и качественно улучшить уровень жизни наших соотечественников.

Целью работы является изучение научно-технологического подхода к организации комфортной социальной среды посредством инновационных проектов, таких как «умный город», а так же рассмотрение основных направления проекта.

Результаты исследований. Одним из ведущих проектов информационной экономики, вызывающим особенный интерес не только у специалистов, но и у простых обывателей, является проект «Умный город», который представляет собой абсолютно инновационный научно-технологический подход к организации социальной инфраструктуры.

«Умный город» представляет собой интеграцию нескольких информационных и коммуникационных технологий с Интернет сетью для управления городскими активами, имуществом муниципалитета. Проект включает в себя множество направлений. Рассмотрим основные вектора: безопасность, образование, энергоэффективность и здравоохранение.

Безопасность является ключевым приоритетом для каждого из нас, потому «умный город» рассматривает создание среды безопасной жизнедеятельности как базисный этап преобразования социальной сферы. Данный этап будет реализован посредством установления камер наблюдения, (как у критических объектов городской инфраструктуры, так и во дворах спальных кварталов), организации безопасности общественного и частного транспорта, улучшения и расширения транспортной среды, обеспечения информационной безопасности (в том числе, безопасности личных данных каждого конкретного гражданина), антитеррористической деятельности, борьбы с антисоциальным, девиантным поведением, максимизацией удобства и гармоничности городского пространства. Для решения такого широкого спектра задач, необходим инновационный подход, интегрирующий гуманитарную и техническую составляющую проблемы безопасности города.

Образование в контексте информационной экономики приобретает особенную важность и целый перечень ранее недоступных возможностей. Так называемое smart education представляет собой объединение преподавателей, студентов и знаний со всего

мира. Неоспоримым плюсом подобного образования выступает наличие информации в свободном доступе, что позволяет не только делиться опытом и достижениями с коллегами, но и открывает дополнительные возможности для дистанционного обучения и выработки единых стандартов и учебно-методических комплексов. Такой подход к составлению учебной программы позволяет студентам переходить из ВУЗа в ВУЗ без переэкзаменовки и сдачи академической разницы, кроме того, предоставляет возможность самостоятельного выбора спец.курсов и преподавателей. Smart education – это образовательный процесс, который является полностью интерактивным, опираясь на современные технологии, он позволяет перейти от пассивного контента к активному, учиться online и иметь возможность наблюдать свой прогресс в динамике.

Энергоэффективность подразумевает рациональное использование имеющихся энергетических ресурсов на нынешнем уровне развития технологий и техники с учетом требований экологической составляющей. Все глобальные промышленные корпорации давно пришли к выводу, что на сокращении потребления ресурсов нужно и можно экономить. Современная российская промышленность стремится к использованию меньшего количества энергии, но обеспечения прежнего уровня объектов потребления. Энергоэффективность – одна из важнейших задач модернизации экономики, которая позволит решить часть экологических проблем. Закономерно, что города нового типа будут иметь повышенную энергоэффективность.

Здоровье – важнейшая часть человеческого благополучия. «Умный город» будет иметь свою «умную систему здравоохранения». Её основной постулат – единство науки, практики и образования, эффективное сотрудничество с мировыми центрами здравоохранения, частно-государственное партнерство. Новая система здравоохранения, помимо обновления технической составляющей, предполагает создание такой базы данных, которая позволит хранить медицинскую карту пациента в электронном формате и извлечь ее по запросу врача в любой момент, что снизит количество врачебных ошибок и позволит докторам выработать индивидуальный подход к каждому клиенту.

Выводы. «Умный город» – это инновационный проект, позволяющий сделать прорыв в сфере технологического подхода к организации социальной инфраструктуры, а также приблизиться еще на шаг к созданию информационной экономике в стране.

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Джемилева С.В.¹, Терловая В.И.²

¹Магистрант гр.Э-м-з-164 Института экономики и управления КФУ

²Доцент кафедры учета, анализ и аудита Института экономики и управления КФУ
sevila95@mail.ru

Введение. Финансово-хозяйственная деятельность субъекта предпринимательской деятельности, ее способности своевременно рассчитываться с бюджетом, банком, поставщиками и подрядчиками и прочими кредиторами зависит не только от обеспеченности предприятия денежными средствами, но и их своевременности поступления. Актуальность исследования связана с тем, что своевременный и качественный анализ состава и структуры денежного потока и обеспеченности денежными средствами позволит получить достоверную информацию для принятия эффективных и оптимальных управленческих решений. Источниками анализа выступают данные форм финансовой отчетности - Баланса, Отчета о финансовых результатах и Отчета о движении денежных средств, а также синтетического и аналитического бухгалтерского учета о движении денежных средств на счетах.

Целью работы является разработка методики анализа денежных средств, результаты которого позволят оценить финансовое состояние организации и уровень ее управления.

Результаты исследования. При анализе необходимо учитывать, что совокупный денежный поток предприятия складывается из трех потоков - от текущей (операционной), инвестиционной и финансовой деятельности. Анализ денежных средств строится на системе показателей, которые можно условно разделить на 3 группы. Первая группа объединяет показатели, характеризующие размер и структуру чистого денежного потока, к ним относятся:

1. Чистый денежный поток, определяется как разница положительного и отрицательного денежного потока. Этот показатель рассчитывается по каждому виду деятельности и по предприятию в целом. Если чистый денежный поток положительный, то поступление денежных средств превышает их выбытие и такую деятельность можно оценивать положительно, если отрицательный, то выбытие денежных средств превышает их поступление и такая динамика считается отрицательной.

2. Доля чистого денежного потока от текущей и инвестиционной деятельности в совокупном чистом денежном потоке. Эта доля рассчитывается как частное от деления суммы чистого денежного потока от текущей и инвестиционной деятельности на совокупный чистый денежный поток. Показатель оценивает степень участия текущей и инвестиционной деятельности в совокупном денежном потоке организации. Нормальное значение $\geq 0,5$.

3. Доля чистого денежного потока от финансовой деятельности в общем чистом денежном потоке, определяется как частное от деления чистого денежного потока от финансовой деятельности на совокупный чистый денежный поток. Полученная доля отражает степень участия финансовой деятельности в общем денежном потоке предприятия. Нормальное значение $\leq 0,5$.

Вторая группа показателей представлена двумя коэффициентами, оценивающими ликвидность и платежеспособность организации на основе данных о движении денежных средств за отчетный период.

1. Коэффициент достаточности чистого денежного потока. Рассчитывается как частное от деления совокупного чистого денежного потока на сумму выплат за кредит, дивидендов и оплаты прироста запасов за отчетный период. Показатель оценивает степень участия совокупного чистого денежного потока в финансировании этих затрат.

2. Коэффициент платежеспособности определяется при делении величины положительного денежного потока на отрицательный денежный поток. Отражает величину положительного денежного потока, приходящегося на 1 рубль отрицательного денежного потока, и оценивает степень платежеспособности предприятия, то есть показывает, обеспечивает ли предприятие выплаты денежных средств за счет их поступления.

Третья группа показателей отражает эффективность и рентабельность денежных потоков организации и состоит из трех коэффициентов.

1. Коэффициент эффективности денежных потоков рассчитывается как частное от деления совокупного чистого денежного потока на совокупный положительный денежный поток. Отражает величину совокупного чистого денежного потока, полученную на каждый рубль поступивших средств.

2. Коэффициент рентабельности положительного денежного потока определяется путем деления полученной за отчетный период величины чистой прибыли на величину положительного денежного потока. Показывает, сколько чистой прибыли приходилось на каждый рубль поступивших денежных средств, то есть оценивает доходность положительного денежного потока.

3. Коэффициент рентабельности чистого денежного потока, рассчитывается как частное от деления чистой прибыли за отчетный период на величину совокупного чистого денежного потока. Отражает сумму чистой прибыли приходящейся на 1 руб. чистого денежного потока.

Анализ величины чистого денежного потока отдельно по каждому виду деятельности позволяет оценить качество управления организацией и ее финансовое состояние. Результаты анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Характеристика чистых денежных потоков

Вид деятельности	Характеристика чистого денежного потока		
	I вариант	II вариант	III вариант
Текущая	положительный	положительный	отрицательный
Инвестиционная	отрицательный	отрицательный	положительный
Финансовая	отрицательный	положительный	положительный

При первом варианте управление предприятием находится на достаточно высоком уровне. Полученных денежных средств от основной операционной деятельности вполне достаточно, чтобы их инвестировать в расширение деятельности и покрывать проценты по полученным кредитам и займам. Если при этом совокупный чистый денежный поток имеет положительное значение, то это свидетельствует о том, что руководство предприятия успешное.

При втором варианте движение денежных средств от операционной и финансовой деятельности имеет положительное значение, а в результате инвестиционной – отрицательное, в этом случае предприятие направляет денежные средства, полученные от текущей деятельности, а также в виде кредитов и дополнительных вложений собственников на приобретение основных средств, нематериальных и прочих внеоборотных активов.

При третьем варианте предприятие имеет положительное движение денежных средств от инвестиционной и финансовой деятельности и отрицательное от основной текущей деятельности. Такое состояние предприятия может оцениваться как кризисное, так как приходится финансировать расходы от операционной деятельности за счет поступивших средств от инвестиционной и финансовой деятельности.

Выводы. В результате проведенного анализа определяется доля текущей (операционной), инвестиционной и финансовой деятельности в формировании совокупного чистого денежного потока организации, оценивается соотношение положительного и отрицательного денежного потока, определяется уровень ликвидности и платежеспособности фирмы, исходя из динамики денежных средств, выявляется эффективность и рентабельность денежного потока. Вся полученная информация позволяет дать характеристику качеству управления организацией и ее финансовому состоянию.

ПОРЯДОК ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Антонова Е.Г.¹, Терловая В.И.²

¹Магистрант гр.Э-м-з-164 Института экономики и управления КФУ

²Доцент кафедры учета, анализ и аудита Института экономики и управления КФУ
elizaveta-artem@mail.ru

Введение. Финансовая устойчивость предприятия является одним из основных показателей успешной его деятельности, конкурентоспособности, финансовой независимости и платежеспособности, поэтому вопрос разработки комплексной методики анализа уровня финансовой устойчивости субъекта хозяйственной деятельности является весьма актуален.

Целью работы является разработка на базе данных финансовой отчетности методики анализа уровня финансовой устойчивости предприятия

Результаты исследования. Анализ финансовой устойчивости предприятия целесообразно выполнять в три этапа. На первом рассчитываются показатели, оценивающие соотношение собственного и заемного капитала предприятия, в динамике за ряд лет. К ним относятся ряд коэффициентов: автономии, финансовой зависимости, риска, маневренности собственного капитала.

Коэффициент автономии показывает долю собственных средств в общей сумме пассивов предприятия, его критическое - 0,5, т.е. общая сумма капитала должна хотя бы на половину сформирована за счет собственных средств. Если показатель меньше 0,5, предприятие ощущает значительную зависимость от заемного капитала. Рост коэффициента финансовой зависимости свидетельствует об увеличении роли заемных средств в финансировании деятельности предприятия и, соответственно, утрате финансовой независимости. Если коэффициент приближается к единице, то хозяйствующий субъект старается финансироваться самостоятельно.

Коэффициент риска показывает соотношение заемных средств и собственного капитала, т.е. отражает сколько единиц привлеченных средств приходится на каждую единицу собственных. Оптимальное значение коэффициента $\leq 0,5$, т.е. привлеченные средства должны составлять до 50% собственных средств, критическое значение – 1,0. Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, какая доля собственного капитала капитализирована, а какая находится в обороте предприятия, т.е. в той форме, которая позволяет свободно маневрировать этими средствами. Величина этого показателя зависит от отраслевой принадлежности и структуры капитала. Так, для промышленных предприятий доля собственного оборотного капитала составляет 30%-40%, для предприятий торговли – 70%-80%.

Проанализировав полученные значения коэффициентов, проводится анализ по двум направлениям. Сначала их фактическая величина сопоставляется с нормативной, затем рассматривается их динамика за ряд лет и делаются соответствующие выводы о положительных и отрицательных сторонах состава и структуры капитала предприятия и делаются соответствующие предложения относительно оптимизации этого показателя.

На втором этапе анализа оценивается величина источников финансирования запасов предприятия. Для их характеристики определяются три вида источников, приведенных в таблице 1. Полученные результаты расчетов используются при проведении третьего этапа расчетов, непосредственно связанных с оценкой финансовой устойчивости предприятия. Трех видам источников соответствует три варианта обеспеченности запасов источниками их финансирования. При первом варианте источником выступают собственные оборотные средства, излишек или недостаток средств определяется как разница между И1 и среднегодовой стоимостью запасов. $\Delta И1 = И1 - \text{Запасы}$. При втором варианте источниками финансирования материальных оборотных средств служит второй источник, т.е. сумма собственных оборотных средств и долгосрочны обязательств при этом излишек или

Таблица 1.

Виды и величина источников финансирования запасов

Вид источника	Величина источника
Первый (И1)	Собственные оборотные средства
Второй(И2)	Собственные оборотные средства + Долгосрочные обязательства
Третий (И3)	Собственные оборотные средства + Долгосрочные обязательства + Краткосрочные кредиты

недостаток источника рассчитывается как разница между И2 и среднегодовой стоимостью запасов. $\Delta И2 = И2 - \text{Запасы}$

При третьем варианте источниками финансирования запасов выступает сумма собственных оборотных средств, долгосрочных обязательств и краткосрочных кредитов, излишек или недостаток источника рассчитывается как разница между И3 и среднегодовой стоимостью запасов. $\Delta И3 = И3 - \text{Запасы}$. Полученные результаты расчетов позволяют оценить 4 уровня финансовой устойчивости предприятия.

Первый уровень - Абсолютная финансовая устойчивость при условии:

$$\Delta И1 \geq 0 \quad \Delta И2 \geq 0 \quad \Delta И3 \geq 0$$

Такой тип финансовой устойчивости характеризуется тем, что все запасы предприятия покрываются за счет собственных оборотных средств и предприятие не зависит от внешних источников. Следует отметить, что такая ситуация встречается редко и более того она вряд ли может рассматриваться как нормальная, так как свидетельствует о том, что руководство предприятия не умеет или не желает использовать внешние источники для финансирования материальных оборотных средств.

Второй уровень - Нормальная финансовая устойчивость при условии:

$$\Delta И1 \leq 0 \quad \Delta И2 \geq 0 \quad \Delta И3 \geq 0$$

В этой ситуации предприятие использует для покрытия запасов помимо собственных оборотных средств также долгосрочные кредиты и займы. Такой тип финансирования материальных оборотных средств является нормальным с точки зрения финансового менеджмента. Нормальная финансовая устойчивость является наиболее желательной для предприятия.

Третий уровень - Неустойчивая финансовое положение при условии:

$$\Delta И1 \leq 0 \quad \Delta И2 \leq 0 \quad \Delta И3 \geq 0$$

В этих условиях предприятию недостаточно нормальных источников покрытия запасов и оно привлекает для этих целей краткосрочные кредиты. В этой ситуации у хозяйствующего субъекта еще существует возможность восстановить равновесие за счет ускорения оборачиваемости запасов, сокращения дебиторской задолженности, пополнения собственных источников оборотных средств.

Четвертый уровень - Кризисное финансовое состояние при условии:

$$\Delta И1 \leq 0 \quad \Delta И2 \leq 0 \quad \Delta И3 \leq 0$$

В этом случае предприятие мобилизовав собственные источники, долгосрочные и краткосрочные кредиты не в состоянии полностью финансировать свои материальные запасы. Такая ситуация характеризуется наличием у хозяйствующего субъекта кредитов, не погашенных в срок, а также просроченную дебиторскую и кредиторскую задолженность. Такое финансовое состояние свидетельствует о возможном банкротстве предприятия.

Выводы. Результаты анализа позволяют оценить один из четырех уровней финансовой устойчивости предприятия, его финансовую независимость и привлекательность и выявить причины той или иной финансовой проблемы, слабые стороны производственно- хозяйственной деятельности предприятия и разработать адекватные управленческие решения по устранению недостатков в деятельности фирмы.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РОЛИ ЗАТРАТ И РАСХОДОВ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Чернявая А.Л.¹, Ренгач В.А.²

¹ доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления
ФГА ОУ ВО «КФУ им .В.И. Вернадского»

² студентка кафедры экономики предприятия Институт экономики и управления
ФГА ОУ ВО «КФУ им .В.И. Вернадского»
angelanna_07@mail.ru

Введение. В период мировой экономической нестабильности и усиления конкурентных позиций во всех формах собственности, особое значение имеют проблемы формирования и эффективного управления затратами. Любое предприятия производственной сферы вне зависимости от формы собственности, для осуществления бесперебойной работы связанной с выпуском видов продукции или осуществлением определенных видов работ никак не могут обойтись без предварительного подсчета затрат.

Целью работы является теоретический анализ роли затрат и расходов в хозяйственной деятельности предприятия.

Результаты исследований. Результаты деятельности предприятия разнообразны и включают наряду с производственными и экономическими (финансовыми) итогам достижения в сфере технического и социального развития. Сопоставления затрат и результатов позволяет оценить эффективность работы предприятия.

Суть проблемы управления затратами заключается, во-первых, не в точном определении величины себестоимости продукции, а в выявлении того, как она (сформировалась), и, во-вторых, процесс управления затратами должен быть направлен на формирование себестоимости в предыдущем и текущем режимах и оперативном вмешательстве в деятельность предприятий (организаций) в случае выявления отклонений от желаемого состояния.

Затраты на производство, с одной стороны, - один из основных объектов управления экономикой на макроуровне, а со второй - важная часть управленческого учета.

Главной целью какого-либо предприятия является получение прибыли как источника финансовых ресурсов для дальнейшего развития предпринимательской деятельности, которая будет удовлетворять потребности владельцев данного хозяйствующего субъекта, а также государства в целом.

Общенаучно известно, что прибыль (или убыток) получаемый от изготовления и выпуска продукции, выполнения определенных работ или оказания услуг определяется как экономическая категория, которая находится путем разницы между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) и затратами на ее производство и реализацию, то есть ее себестоимости.

Экономическая категория «расходы» может применяться в различных значениях. В зависимости от контекста под расходами понимают расходы, затраты, выплаты.

Таким образом, экономическая категория «расходы» является денежным измерением каких-либо ресурсов предприятия, которые используются в различных целях. Например, с целью выпуска конкурентоспособной продукции предприниматель вкладывает различные средства в факторы производства (приобретение предприятием нового, более эффективного оборудования, инструмента, материалов и т. п.). И потраченные средства на приобретение данных факторов являются расходами или платежами предприятия.

В условиях постоянного развития рыночного хозяйства минимизируется нагрузка на рабочий труд, тем самым уменьшается противостояние труда и капитала. А в процессе осуществления производственной деятельности набирает популярность делегирование полномочий, тем самым способствуя непосредственному сотрудничеству работников и

предпринимателя. А это влечет за собой изменения и в социально-экономической сфере издержек (затрат) производственного предприятия.

Вопросы связанные с издержками производства основательно изучались западными учеными-экономистами. Так, австрийский экономист Ф. Визер (1851-1926) и американский экономист Дж. Кларк (1847-1938) разработали и ввели категорию «вмененные издержки» (то есть приписываемые кому, отнесенные на чей счет) – «...это настоящие издержки производства на данный товар, равные высокой полезности тех благ, которые общество могло бы получить, если бы по-другому использовались потраченные производственные ресурсы».

Также значительное место в исследованиях затрат посвятили такие ученые экономисты как: А. Маршалл, П. Самуэльсон, К. Макконнелл и др.

В задачи каждого современного производственного предприятия входит поиск и применение оптимального распределения расходов на внедрение любого фактора производства, с точки зрения наилучшего их альтернативного использования и называю их альтернативными издержками.

Отметим, что затраты могут возникать на предприятии вследствие внедрения как обычной (операционной, финансовой и инвестиционной) деятельности предприятия, так и непредвиденных ситуаций. Таким образом, операционная деятельность является основной деятельностью предприятия, а также и прочие виды деятельности, которые не относятся к финансовой или инвестиционной деятельности. Основной признается та деятельность, которая относится к производству и реализации продукции; такая деятельность классифицируется по отраслям и видам экономической деятельности.

Но при этом финансовая деятельность – это деятельность, которая приводит к изменению размеров и состава собственного и заемного капиталов предприятия (эмиссия акций, облигаций, выплата дивидендов, получение займов и их погашения). Также важным аспектом является инвестиционная деятельность, которая обусловлена большим количеством факторов расширения производства: приобретение и внедрение необоротных активов, краткосрочные финансовые инвестиции и продажа основных средств и нематериальных активов, приобретение или продажа долгосрочных финансовых инвестиций, предоставление займов физическим или юридическим лицам.

Согласно вышеперечисленным видам хозяйственной деятельности предприятия формируются следующие виды расходы: операционные, финансовые, инвестиционные и непредвиденные.

Данная классификация необходима для предприятий в случаях определения стоимости выпускаемой продукции, также с целью определения себестоимости выпускаемой продукции (то есть локальных затрат). Также классификация имеет непосредственное значение не только в определении стоимости, но и в управлении этим процессом, с целью составления точной калькуляции себестоимости продукции.

К основным видам затрат относят расходы, которые непосредственно связаны с процессом производства (технологическим процессом), изготовления продукции (выполнения работ или оказания услуг). И на любом производственном предприятии они являются важнейшей частью затрат, достигая в определенных отраслях до 90% себестоимости выпускаемой продукции. Накладные же расходы появляются в связи с организацией, обслуживанием производства и управлением предприятием. Величина этих затрат зависит от структуры управления подразделами, цехами и предприятием.

Выводы. Таким образом, все приведенные и рассмотренные понятия и виды затрат и расходов производства находят активное применение в предпринимательской и хозяйственной деятельности предприятий и при разработке бизнес-планов, экономическом обосновании проектов и проведении финансового анализа.

О РОЛИ БАНКОВСКОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ФИНАНСИРОВАНИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Перзекке Н.Б.

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

Введение. Учитывая безусловную важность малого и среднего бизнеса для развития экономики, государство должно стимулировать его дальнейшее расширение и рост. Как показывает практика, одним из важнейших источников обеспечения развития малого и среднего бизнеса является банковское инвестиционное кредитование, которое способно дополнить собственные ресурсы предприятия в части финансирования его интенсивного развития. Сегодня ощущается дефицит эффективных банковских программ по финансированию малого и среднего бизнеса, поэтому представляется целесообразным рассмотреть опыт развитых стран в организации банковского инвестиционного кредитования субъектов данного бизнеса с целью поиска путей его адаптации к российским экономическим, юридическим и социальным реалиям.

Цель и задачи исследований. Анализ зарубежного опыта в организации субъектов малого и среднего бизнеса.

Результаты исследований. Прежде всего рассмотрим опыт стран Евросоюза. Активным субъектом поддержки банковского инвестиционного кредитования предприятий малого и среднего бизнеса в Европе является Европейский инвестиционный банк, который предоставляет финансовые ресурсы банкам для развития программ поддержки среднего и малого бизнеса. Среди профинансированных Европейским инвестиционным банком программ наиболее значимыми являются следующие:

- программы общего банковского инвестиционного кредитования субъектов малого и среднего бизнеса, в которых штат работников не превышает 250 человек;

- целевые инвестиционные программы, направленные на кредитование приобретения оборудования и осуществления материальных инвестиций, в том числе земельных участков, необходимых для реализации инвестиционных проектов;

- целевые инвестиционные программы, направленные на кредитование расходов на научные и производственные исследования, приобретение нематериальных активов инновационного характера (в том числе патентов) или покупку контрольного пакета акций компаний, которые необходимы для реализации инвестиционного проекта (стоимость такого пакета не должна превышать € 1 млн.).

Следует отметить, что реализация вышеуказанных программ требует от коммерческих банков использование эквивалентных собственных ресурсов для реализации этих программ.

Интересным для изучения является также опыт организации системы банковского инвестиционного кредитования малого и среднего бизнеса в США.

Одним из ключевых органов государственной власти в США, занимающихся регулированием и поддержкой развития малого и среднего бизнеса, является Small Business Administration (SBA). Ежегодно SBA выделяет около \$ 1,5 млрд. на различные программы развития малого бизнеса в США. Учитывая, что одной из ключевых проблем малого бизнеса при получении банковского кредита является отсутствие или недостаток необходимого залога, SBA выступает гарантом, обеспечивая по инвестиционным займам в среднем 90% стоимости залога. При этом следует отметить, что приоритетными для такой поддержки являются займы, направленные на реализацию инновационных программ, создание венчурных фондов. Кроме этого SBA предоставляет широкий спектр учебно-консультационных услуг субъектам малого бизнеса. Активно также поддерживаются проекты по созданию малых предприятий при университетах, которые разрабатывают новые технологии, что обеспечивает таким предприятиям до 150% рентабельности.

В США действуют также и другие организации, осуществляющие финансовое стимулирование развития малого бизнеса.

Традиционными кредитными продуктами для малого бизнеса в США являются:

- инвестиционные кредиты на создание нового бизнеса (start-up loans), объемом в среднем около \$ 30 тыс.;

- инвестиционные кредиты действующему прибыльному бизнесу для реализации проектов по модернизации и расширению, объемом в среднем около \$ 50 тыс.;

- инвестиционные кредиты для финансирования организационных изменений в бизнесе, что повышает эффективность его деятельности, объемом в среднем до \$ 30 тыс.

Основные условия инвестиционных кредитов малому бизнесу такие: срок кредитования — до 5 лет, процентная ставка — колеблется от 0 (простая рассрочка по отдельным программам) до 9 % в зависимости от характера, срока и целевого назначения кредита, первоначальный взнос составляет от 0 до 30 % в зависимости от целевого назначения и типа кредита, периодичность уплаты как правило составляет 1 раз в месяц.

Целевое назначение инвестиционных кредитов малому бизнесу может быть достаточно разнообразным и покрывать практически все аспекты предпринимательской деятельности (строительство или приобретение недвижимости для ведения бизнеса, приобретение мебели, оборудования, других основных и оборотных средств и т. п.).

В целом, в развитых странах мира действуют следующие направления государственной поддержки доступа малых и средних предприятий к финансово-инвестиционным ресурсам:

- повышенные суммы государственных кредитных (и / или процентных) гарантий, контр-циклические кредиты: Канада, Чили, Дания, Франция, Венгрия, Финляндия, Нидерланды, Корея, Италия, Испания, Словения, Словакия, Великобритания, Таиланд, Швейцария, США;

- специальные гарантии и кредиты на открытие нового бизнеса: Нидерланды, Дания, Канада;

- совместное участие в финансировании государства или пенсионного фонда: Дания, Ирландия, Швеция;

- государственные экспортные гарантии: Нидерланды, Финляндия, Дания, Канада, Швейцария, Швеция, Новая Зеландия, Великобритания, Испания;

- прямое кредитование субъектов малого и среднего бизнеса: Сербия, Южная Корея, Чили, Канада, Венгрия, Испания, Словения;

- субсидирование процентов по кредитам: Россия, Португалия, Испания, Венгрия, Великобритания, Турция;

- финансирование венчурного и собственного капитала, гарантии: Дания, Чили, Финляндия, Канада, Венгрия, Франция, Великобритания, Испания, Нидерланды;

- бизнес-консалтинг, обучение: Новая Зеландия, Финляндия, Швеция, Дания;

- налоговые преференции: Италия, Ирландия, Испания, Франция, Ирландия, Великобритания;

- отрицательные процентные ставки по депозитам в центральном банке, банки, специализирующиеся на кредитовании малого и среднего бизнеса: Дания, Ирландия.

Выводы. Как мы видим, большинство методов государственной помощи в финансировании развития малого и среднего бизнеса в экономически развитых странах связаны с использованием банковского инвестиционного кредитования. Такие методы объективно имеют ряд преимуществ:

- имеют мультипликативный эффект, когда за счет средств самих банков малый и средний бизнес получает многократно больше средств на развитие, чем ему выделяет для этого государство;

- банки осуществляют контроль за заемщиками, освобождая от этого государство;

- исключается коррупция при принятии решений о выборе предприятий-заемщиков.

Очевидно, что и в России банковское инвестиционное кредитование должно стать частью механизма государственной поддержки развития малого и среднего бизнеса.

ЗНАЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КРЫМА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Назаренко Г.П.

старший преподаватель кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ

Введение. В настоящее время в рамках институциональной экономики одним из наиболее дискутируемых понятий является дефиниция «социального капитала». Являясь особым видом нематериального ресурса, он способен активизировать, сделать более эффективным использование таких видов капитала как физический, человеческий, информационный. Поэтому формирование и верное использование этого ресурса становятся базовыми предпосылками структурных изменений, имплементация которых требует научно-технологического развития системы. Информационная экономика, заявленная Президентом РФ как основа развития всей экономики, предусматривает внедрение большого количества проектов, призванных структурно изменить и качественно улучшить уровень жизни наших граждан. Использование потенциала социального капитала в формировании единой сети хозяйствующих субъектов, улучшающих их совместное функционирование, позволит обеспечить переход от сырьевой экономики к высокотехнологичным рынкам, стимулирует развитие ведущих научных компетенций, формирование благоприятных условий для создания долгосрочных технико-экономических проектов.

Целью работы является изучение сущности понятия «социальный капитал», его составляющих, источников, возможности использования и значения для повышения эффективности функционирования промышленности как основного звена материального производства экономики Крыма.

Результаты исследований. Современные тенденции социально-экономического развития хозяйствующих систем делают особенно значимыми партнерские отношения между производством, обществом, бизнесом, органами власти.

Анализ теорий социального капитала, представленный в трудах Р. Патнэма, Дж. Коулмена, Ф. Фукуямы и др. позволяет определить сущность данной категории как тип неформального института, включающий знания, умения, навыки и иные ресурсы личности или группы, основанные на доверии, традициях, нормах и ценностях, позволяющий повышать эффективность взаимодействия индивидов в группе и снижающий необходимость государственного влияния на экономику в виде формальных институтов. Согласимся с мнением проф. Симченко Н.А. (2015) в том, что функциональное назначение социального капитала проявляется в «снижении транзакционных издержек взаимодействия субъектов в процессе их хозяйственной деятельности». Таким образом, уровень развития социального капитала отражает уровень взаимодействия бизнес-структур и власти, а также степень доверия общества к решениям, принимаемым этой властью в экономических, социальных, политических аспектах.

Основными предпосылками формирования социального капитала является так называемая «триада»: сети, нормы и доверие, связанные друг с другом. Разделяемые в обществе нормы и ценности посредством социальных сетей делают более эффективными связи между индивидами на основе доверия и взаимности. Рассматривая уровень развития этих институтов в РФ, необходимо рассмотреть два вида социального капитала: открытый и закрытый.

Для формирования социального капитала открытого типа необходимо доверие не только к близкому окружению, но и ко всему обществу в целом. Разделяя одинаковые нормы и ценности, граждане общества относятся ко всем окружающим так же, как и к близким людям, а целью их взаимодействия является улучшение качества жизни всех членов общества. При формировании социального капитала закрытого типа в обществе существуют разные мерки морали и справедливости, уровень доверия в обществе низок и отношения

взаимопомощи и взаимодействия возникают исключительно в рамках группы, сепарирующей по тому или иному признаку.

Представляют интерес исследования, проводимые в российской экономике М. Курбатовой, С. Левиным, Е. Коган (2010) с целью измерения уровня развития социального капитала и степени его влияния на эффективность взаимодействия бизнеса и государства, на устойчивость экономической системы. Они позволили сделать вывод, что одной из распространенных форм существования социального капитала в российской экономике в целом, и в системе промышленного производства в частности являются закрытые социальные сети, сообщества, клубы, включающие представителей власти и бизнеса и действующие исключительно в интересах этих групп. Это, в свою очередь, стимулирует развитие коррупции, лоббирование отдельными группами партикулярных интересов на государственном уровне, снижение общественного доверия к органам власти, и, в целом, снижение социальной справедливости и ухудшения качества жизни.

Потому особенно актуальным на современном этапе развития промышленности является формирование и использование социального капитала открытого типа, который позволит обеспечить рост эффективности деятельности предприятий, устойчивое развитие общества, его сплоченность и конкурентоспособность.

Говоря о необходимости осуществления государством промышленной политики, как системы создания правовой определенности, конституированной законодательством (Леонтьев А.Н., Леонтьева Е.Ю., 2011) по обеспечению паритетных стимулов развития промышленного комплекса, следует отметить, что при достаточном запасе социального капитала в обществе и экономических отношениях, потребность в государственном присутствии – снижается. Обеспечение общественными благами, содержание объектов инфраструктуры, саморегулирование отрасли при самостоятельном обеспечении охраны окружающей среды, норм трудовых отношений, контроля качества продукции становятся функциями самой отрасли при сокращении масштабов государственного вмешательства. Так, использование социального капитала открытого типа в промышленности Крыма позволило бы снизить транзакционные издержки в области обеспечения экологической безопасности, особенно в химической промышленности. В свете последних событий в Армянске, когда нескоординированность действий промышленного предприятия, муниципальных органов надзора за экологической безопасностью и государственных органов спровоцировали экологический и экономический ущерб огромных размеров. Наличие общих принципов, норм поведения в условиях возникшего риска и доверия по отношению к партнерам позволили бы решить эту проблему в кратчайшие сроки и с минимальными потерями. Таким образом, экономическое взаимодействие на отраслевом и региональном уровнях при нехватке социального капитала упрощается, возможности экономики в сфере оптимизации транзакционных издержек, издержек беспорядка, укрепления доверия между партнерами по бизнесу – снижаются многократно.

При формировании понятий корпоративной и социальной ответственности, которые в условиях становления институциональной экономики являются первостепенными, угрозы олигополистических сговоров крупных предприятий и оппортунистического поведения без использования потенциала социального капитала делают практически неразрешимой проблему коллективных решений, во всяком случае, без прямого и директивного вмешательства государства.

Выводы. Таким образом, актуальность использования социального капитала при формировании механизма устойчивого развития промышленности возрастает многократно. Основой развития этого ресурса могут стать доминирование межличностных коммуникаций, повышенный уровень межличностного и общественного доверия при усилении влияния роли социальных институтов.

ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ПОСТАВЩИКОВ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В ПРОЦЕССЕ БИЗНЕС-ПРОЕКТИРОВАНИЯ

Шевчук Е.С.

Студентка 3-го курса магистратуры

Институт экономики и управления

Кафедра экономики предприятия

к.э.н. доцент Стаценко Е.В.

helen_shevchuk_95@mail.ru

Введение. Поскольку от эффективности процессов взаимодействия с поставщиками материальных ресурсов зависит размер производственных запасов предприятия, его возможности по осуществлению операционного цикла и, как результат, размер выручки от реализации продукции, то оценка и анализ поставщиков оказывает существенное влияние на эффективность деятельности предприятия. В этой связи актуализируются вопросы дифференциации и выбора поставщиков материальных ресурсов, которые решаются в процессе их оценки и анализа.

В условиях разработки бизнес-проекта анализ поставщиков материальных ресурсов необходим на этапе маркетингового анализа и составления плана производства, поскольку является информационной базой для планирования производственного процесса предприятия. При этом, на современном этапе развития научной мысли разработаны подходы к оценке поставщиков ресурсов, позволяющие в краткие сроки и с наименьшими затратами определить более подходящего из вероятных кандидатов.

Целью работы является исследование подходов к анализу поставщиков материальных ресурсов предприятия. Для достижения цели в работе поставлены и решены задачи уточнения сущности категории «поставщик ресурсов», характеристики и систематизации методов оценки поставщиков ресурсов предприятия.

Анализируя мнения ученых относительно понятия «поставщик» установлено, что Кузнецов К.В. под данной категорией понимает «фирму или отдельное лицо, обеспечивающее предприятие различными ресурсами, необходимыми для производства и продажи различных товаров и услуг»[1]. Соглашаясь с мнением Кузнецова К.В., Ефремова Т.Г. считает, что «поставщик, это организация, поставляющая продукцию потребителю» [2]. В словаре Ожегова С.И. понятие поставщик трактуется так: «субъект, который поставяет оборудование или предоставляет услуги, связанные с машиной» [3]. Скрыбин П.И. считает, что: «поставщик – это сторона, которая принимает на себя обязательство предоставлять продукцию, удовлетворяющую требованиям потребителя»[4]. В отличии от Скрыбина П.И., Теплов В.П. в качестве поставщика рассматривает «любое юридическое или физическое лицо, а также объединение этих лиц, способное на законных основаниях поставить требуемую продукцию организации, производящей закупки»[5]. Аналогичной позиции придерживается Князев Т.С., который считает, что «поставщик – это деловые фирмы и отдельные лица, обеспечивающие компанию и ее конкурентов материальными ресурсами необходимыми для производства»[6].

Изучив подходы отечественных авторов к определению понятия поставщик, в целях исследования под этой категорией следует понимать субъекта хозяйствования, обеспечивающего предприятие производственными ресурсами с учетом требований документооборота.

Отметим, что доставка ресурсов для обеспечения производственных нужд предприятия это область, в которой партнеры должны грамотно формулировать свои интересы и максимально регламентировать взаимодействие. При этом взаимодействие в системе «поставщик - предприятие» осуществляется с использованием правил делового документооборота. В частности: определяются обязанности сторон; определяется ответственность сторон в случае невыполнения одной или несколькими сторонами

обязательств; определяется размер штрафных санкций за невыполнение обязательств по договору; определяются условия урегулирования возможных конфликтов.

Следует отметить, что многие предприниматели предпочитают сотрудничать с крупными поставщиками ресурсов, что обусловлено возможностью получения скидок, регламентированными сроками поставки ресурсов, дифференцированным набором реализуемых ресурсов, а также высоким уровнем организации документооборота и соблюдением договорных отношений. Это обуславливает развитие конкуренции между поставщиками ресурсов, а также является причиной наличия «входных барьеров» в отрасль.

Разнообразие и большое число потенциальных поставщиков продукции делает весьма актуальной проблему выбора тех из них, которые могли бы с наибольшим эффектом обеспечить успешную производственно-сбытовую деятельность компании. Поэтому обязательным этапом процесса проектирования деятельности предприятия является анализ поставщиком материальных ресурсов.

Методика анализа поставщиков материальных ресурсов содержит следующие этапы:

- определение потребности в материальных ресурсах;
- поиск поставщиков материальных ресурсов;
- ранжирование поставщиков материальных ресурсов с использованием критериальной базы;
- обоснование выбора наилучшего поставщика.

На первом этапе осуществляется определение потребности в материальных ресурсах. Для этого необходимо провести анализ деятельности предприятия из которого будет видно, в каком объеме и какие ресурсы необходимы для дальнейшей деятельности

На втором этапе осуществляется поиск поставщиков материальных ресурсов. Для этого необходимо составить предварительный перечень подходящих кандидатов.

На третьем этапе осуществляется ранжирование поставщиков материальных ресурсов. При этом важно разработать критерии их дифференциации, которыми могут выступать обеспечение поставок продукции требуемого качества, в нужные сроки, по необходимой цене и др. Выбор поставщиков компания будет осуществлять, в основном руководствуясь критериями цены и качества, а также уровне надежности компании на рынке.

Таким образом, процесс оценки поставщиков материальных ресурсов осуществляется на этапе составления маркетингового и производственного разделов бизнес-плана и содержит этапы определения потребности в материальных ресурсах, поиск и идентификация поставщиков, их ранжирование и обоснование выбора наилучшего варианта. Вместе с этим, актуальными и требующими глубокого изучения остаются вопросы критериальной оценки поставщиков материальных ресурсов.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ЭФФЕКТИВНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В РЕГИОНЕ

Черемисина С.Г.¹, Балицкий В.А.²

¹ профессор кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ

² аспирант кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ
svet_star31@mail.ru

Введение. Инструменты государственного регулирования представляют собой разрабатываемые, применяемые и используемые государственными органами методы, средства практической реализации регулирующих воздействий, подкрепления и обеспечения регулирования. Большое разнообразие инструментов регулирования, которые в научной литературе рассматриваются как самостоятельные и входящие в институты управления, принято с определенной степенью условности делить на следующие группы: административно-правовые инструменты; экономические инструменты, регуляторы прямого действия; экономические регуляторы косвенного действия.

К административно-правовым инструментам государственного регулирования относят законы, указы, постановления органов государственной власти, государственные планы и программы директивного действия, другие государственные нормативно-правовые акты, регулирующие экономическую, хозяйственную деятельность.

К экономическим инструментам, регуляторам прямого действия относят государственную бюджетную и внебюджетную поддержку отраслей экономики, программ социально-экономического развития (федеральных и региональных), инвестиционных проектов. Сюда также ученые относят дотации, субсидии, субвенции, налоговые льготы, субсидирование процентной ставки по кредитам.

К экономическим инструментам, регуляторам косвенного действия ученые относят налоговые ставки, ставку рефинансирования Центрального Банка, валютный курс и ограничения по обязательной продаже валюты, таможенные пошлины, тарифы на государственные услуги и услуги коммерческих организаций.

Целью работы является обобщение и систематизация различных инструментальных направлений, форм и методов государственного воздействия на состояние и развитие государственного управления в отраслях экономики региона.

Результаты исследований. В качестве приоритетных инструментальных направлений государственного воздействия на отраслевые составляющие региональной экономики выделим: индикативное планирование отраслевого производства, различных сфер и видов деятельности; организация закупки произведенной продукции государственными или коммерческими структурами; установление обоснованных размеров, норм и нормативов уплаты налогов, платежей и отчислений в бюджет и во внебюджетные фонды; выделение кратко- и долгосрочных кредитов для осуществления производственно-хозяйственной деятельности и развития предприятий; выделение субсидий в форме дотаций, возмещения затрат, прямых бюджетных ассигнований на развитие отраслевых производств; подготовка и повышение квалификации кадров.

Различные формы, методы и механизмы государственного регулирования агропромышленного комплекса необходимо представлять как единую систему с целевыми установками, представленными в алгоритмизированной иерархической последовательности. Отметим, что реализация провозглашаемых целевых установок по государственному регулированию экономики носит более общий характер и не выражает предметную основу формирования устойчивого развития отраслевых производств региона.

Поэтому считаем необходимым разработку механизмов повышения эффективности государственного управления и регулирования экономики на региональном уровне осуществлять с позиций территориально-отраслевой направленности, уточняя, что

государственный корректирующий механизм должен быть дифференцирован с учетом различия природно-климатических условий и осуществляться на основе программно-целевого метода управления.

В свою очередь, разработка действенного механизма государственного управления и регулирования должна основываться на необходимости признания тесной взаимосвязи отраслевого состава и формирования необходимой организационно-правовой и научно-кадровой основы функционирования экономики региона.

Согласимся с тем, что территориально-отраслевой подход государственного регулирования региональной экономики, требующий дифференцированного подхода государственной поддержки и применения программно-целевого метода управления, соответствует реалиям экономики России и Крыма. Однако следует дополнить, что сам корректирующий механизм государственной поддержки должен быть единым, ориентироваться на существующую отраслевую структуру региона и осуществляться с учетом объективных механизмов инновационного развития.

Одной из крайне пессимистичных причин сложившейся ситуации является преобладание третьего технологического уклада в производственных процессах практически во всех отраслях реального сектора экономики Республики Крым (табл. 1).

Таблица 1 – Распределение основных производств, представленных в Республике Крым, по технологическим укладам

Отрасли промышленности	Доля отрасли в совокупном ВРП региона, %	Технологический уклад
Добыча полезных ископаемых	9,9	3, 4, 5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	18,9	3, 6
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	25,3	3
Сельскохозяйственное производство	17,3	
Деревообработка, целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность	0,4	3
Химическое производство	12,7	3
Производство резиновых и пластмассовых изделий	0,9	4
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	3	3
Металлургия и производство готовых металлических изделий	1	3
Производство машин и оборудования	5,9	3
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	1,9	3, 4, 5
Производство транспортных средств и оборудования	2,4	3, 6
Производство кокса, нефтепродуктов	0,1	3
Легкая промышленность	0,2	2
Прочие производства	0,1	3

С небольшой натяжкой исключение составляют такие отраслевые производства, как сфера информационных технологий и производство оптических приборов. Также в Республике Крым существует задел шестого технологического уклада – возобновляемая энергетика, производство композиционных материалов. Однако доля производств пятого и шестого технологических укладов крайне незначительна.

Инновационный провайдинг должен способствовать формированию целостной модели производственной, ресурсной и научно-инновационной государственной поддержки развития отраслевых составляющих экономики региона и позволит объединить отдельные составляющие научно-технической сферы в единую систему управления. Начальным этапом

функционирования данной модели является государственное финансирование фундаментальных и прикладных исследований по научно-техническим программам.

Выводы. Перспективы стратегии развития региона должны основываться интегрированной модели государственного регулирования научно-инновационного процесса, отвечающей основным условиям и требованиям современной региональной экономики. В рамках данной модели будет осуществляться и распределение труда. Производители формируют спрос на определенные виды инновационных продуктов, ученые разрабатывают новые технологии, приемы, методы, конструкции оборудования, а государство, как провайдер, способствует и поддерживает процессы продвижения разработок на рынок и частично компенсирует затраты, стимулируя при этом развитие и отраслевой науки, и самих отраслевых производств.

К ВОПРОСУ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Скараник С.С.

старший преподаватель кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ
stanislava1307@mail.ru

Введение. Заработная плата как экономическая категория и элемент системы хозяйствования относится к числу наиболее сложных. Особо важная роль заработной платы в системе экономических отношений обусловлена тем, что она призвана одновременно выполнять четыре основных функции: воспроизводственную, мотивирующую, регулирующую и социальную. При невыполнении хотя бы одной из этих функций заработная плата перестает отвечать своему социально-экономическому назначению.

Целью работы является обоснование проблем организации оплаты труда на предприятиях и необходимости совершенствования организационно-экономического механизма регулирования заработной платы.

Каждое предприятие должно иметь свой организационно-экономический и социально-справедливый механизм регулирования заработной платы. В условиях рыночной экономики предприятия должны переходить на новые модели оплаты труда, предоставляющие возможность развитию личной материальной заинтересованности.

Результаты исследований. В условиях рынка заработная плата распределяется только по количеству и качеству труда, причем ее размеры зависят от фактического трудового вклада работника, конечных результатов хозяйственной деятельности предприятия, формы собственности, организационно-правовых механизмов хозяйствования предприятия. Таким образом, заработная плата - это совокупность финансовых средств, направляемых на потребление, являющаяся частью дохода (прибыли предприятия), зависящая от конечных результатов работы коллектива и распределяющаяся между работниками в соответствии с количеством и качеством затраченного труда и реальным трудовым вкладом каждого и размером вложенного капитала.

Уровень оплаты труда должен обеспечивать жизненные потребности работника и его семьи. В связи с этим возникает необходимость выбора методологических и практических приемов организации оплаты труда дифференцированно по отраслям экономики. Это обусловлено тем, что негативными элементами современной экономической политики являются неконтролируемые диспропорции в межотраслевой и межквалификационной величинах оплаты труда, а также падение реального уровня зарплаты. При этом наблюдается масштабное ухудшение социально-экономического положения основной массы трудового населения, являющееся одной из основных причин всеобщей дезорганизации системы оплаты труда.

Одним из направлений увеличения реальной заработной платы является ее увеличение пропорционально росту производства товаров и услуг, повышению производительности

труда. Поэтому метод формирования фонда оплаты труда в зависимости от прироста объемов производства является наиболее рациональным, позволяет увеличивать заработную плату работников по мере улучшения работы предприятия.

На формирование заработной платы влияют различные факторы, отображающие ситуацию на рынке труда (соотношение спроса и предложения, модель рынка труда и т.д.), а также характеризующие самих работников, результаты их труда, формирующие стоимость услуг рабочей силы.

Учет всей совокупности факторов, влияющих на параметры вознаграждения за услуги труда, требует функционирования определенной системы организации заработной платы, под которой следует подразумевать организационно-экономический механизм оценки трудового вклада работников и формирование параметров заработной платы, в соответствии с этой оценкой.

Следует отметить, что определяющее значение имеет мотивационный механизм заработной платы. Традиционно в сознании работника заработная плата психологически ассоциируется с признанием его авторитета на предприятии, косвенно выражает его социальный статус. Через заработную плату работник оценивает себя и свои успехи в работе по сравнению с другими. При этом, чтобы заработная плата выполняла свою стимулирующую функцию, должна существовать прямая связь между ее уровнем и квалификацией работника, сложностью выполняемой работы, степенью ответственности.

Основная задача организации заработной платы на предприятиях состоит в том, чтобы поставить оплату труда в зависимость от коллектива и качества трудового вклада каждого работника и, тем самым, повысить стимулирующую функцию вклада каждого. Организация оплаты труда предполагает:

- определение форм и систем оплаты труда работников предприятия;
- разработку критериев и определение размеров доплат за отдельные достижения работников и специалистов предприятия;
- разработку системы должностных окладов служащих и специалистов;
- обоснование показателей и системы премирования сотрудников.

Обобщение теоретических исследований в сфере труда и трудовых отношений, практики организации оплаты труда позволяют утверждать, что функционирование системы оплаты труда должно осуществляться посредством интеграции рыночных регуляторов, государственного регулирования, договорного регулирования путем заключения генеральных, отраслевых соглашений и коллективных договоров на уровне предприятий, трудовых договоров с работниками, а также механизма определения индивидуальной заработной платы непосредственно на предприятиях с использованием таких элементов, как тарифная система, нормирование труда, формы и системы оплаты труда.

Отметим, что существенное регулирующее влияние на заработную плату должно оказывать нормирование оплаты труда. Действующие нормы трудовых затрат должны полноценно выполнять функцию измерения труда, быть составляющей организации заработной платы и основой налаживания организации производства.

Выводы. Из вышеизложенного следует, что преобразование системы трудовых отношений должно основываться на действенных механизмах государственного регулирования и организационного совершенствования системы оплаты труда. Эффективность организационно-экономического механизма регулирования заработной платы в значительной мере зависит от государственной политики заработной платы и непосредственно от того, насколько удачно используются органами государственной власти прямые и косвенные регуляторы уровня, структуры и динамики данного показателя.

ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ ПЕРСОНАЛА КАК ЗАДАЧА РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Черемисина С.Г.

профессор кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ
svet_star31@mail.ru

Введение. Развитие персонала является важнейшим условием успешного функционирования любой организации. Это особенно справедливо в современных условиях, когда ускорение научно-технического прогресса значительно способствует процессу устаревания профессиональных знаний и навыков. Осознавая возрастающее значение для организации наличия высокопрофессиональных кадров, ведущие компании зарубежных стран уже полностью взяли на себя функцию обновления квалификации своих сотрудников, а затраты на эти цели стали самой крупной (после заработной платы) статьёй расходов. По разным оценкам, ведущие зарубежные организации затрачивают на профессиональное развитие своих сотрудников от 2 до 10 % фонда заработной платы.

Целью работы является определение организационных форм повышения квалификации персонала в соответствии с целями и задачами деятельности организации в современных условиях. Исследование основано на методах анализа и синтеза, а также системном подходе.

Результаты исследований. Каждый человек обладает различной степенью способности или неспособности к тому или иному виду деятельности. Поэтому задача менеджеров по персоналу заключается в выявлении имеющихся несоответствий между потребностями производства, с одной стороны, и возможностями персонала по удовлетворению этих потребностей, с другой стороны, а также помощи каждому человеку выбрать для себя тот вид труда, который максимально соответствует его профессиональным способностям, и организации его профессиональной подготовки.

Во многих случаях работники не достигают желаемых результатов в труде и разочаровываются в своей работе только потому, что на этапе приёма на работу они не прошли первичную профессиональную подготовку, им не оказали помощь в профессиональной ориентации. Профессиональная ориентация представляет собой «систему мер по профинформации, профконсультации, профотбору и профадаптации, которая помогает человеку выбрать профессию, наиболее соответствующую потребностям общества и его личным способностям и особенностям».

Первичная профессиональная подготовка используется в следующих случаях: адаптации персонала при поступлении на работу; компенсации недостатка профессиональных знаний и навыков; предварительного изменения должностного или профессионального роста; ротации, «горизонтального» перемещения.

Первичная профессиональная подготовка рабочих или простых должностей служащих обычно проводится на рабочем месте без отрыва от текущих должностных обязанностей с использованием таких методов как наставничество, ротация (смена рабочего места), расширение или изменение круга полномочий, усложнение заданий и т.п. При необходимости подготовка может проводиться и с отрывом от основной работы для участия в семинарах, школах передового опыта, курсах и др. Но такие формы характерны больше для системы повышения квалификации и переподготовки руководителей, специалистов и служащих.

Повышение квалификации предполагает обучение работника более совершенным профессиональным приёмам, формам, способам труда в области его профессиональных знаний без изменения им своей основной деятельности. Для этого в практике применяются следующие организационные формы (табл. 1).

Таблица 1 – Формы повышения квалификации персонала организации

<i>Тренинг или инструктаж</i>	- предполагает разъяснение и демонстрацию приемов работы на рабочем месте.
<i>Целевые программы</i>	- применяются для обучения конкретных групп работников в соответствии с целями развития организации.
<i>Ступенчатая подготовка</i>	- поэтапная форма организации обучения, нацеленная на квалификационный и должностной рост.
<i>Программно-модульная подготовка</i>	- сложная форма обучения, рассчитанная решение задач перспективного развития организации, состоящая из ряда программ для работников одного квалификационного уровня или для отдельного подразделения.

Повышение квалификации служащих также имеет разнообразные формы. Оперативной формой внутри организации являются специальные семинары, конференции, совещания с участием ведущих специалистов организации или приглашенных специалистов со стороны. С отрывом от производства работники командированы для повышения квалификации на курсы, семинары, стажировку в ВУЗы или научные учреждения, информационные центры и консалтинговые организации.

Большое внимание должно уделяться также самообразованию и самоподготовке, для чего в организации должны создаваться соответствующие условия: разработка или приобретение обучающих компьютерных программ, подготовка информационной службой тематических подборок, предоставление учебных и творческих отпусков и т.п.

Система обучения кадров в организации предполагает согласование следующих форм и методов переподготовки кадров и повышения их квалификации (табл. 2).

Таблица 2 – Система непрерывного обучения персонала организации

Функциональные звенья	Значения
<i>По видам обучения</i>	Внутри организации
	За пределами организации
	Самоподготовка
<i>По формам обучения</i>	С отрывом от производства
	Без отрыва от производства
<i>По месту обучения</i>	На рабочем месте
	Вне рабочего места
<i>По цели обучения</i>	Профориентация
	Первичная профессиональная
	Повышение квалификации
	Переподготовка
	Последипломное образование

При этом важно систематически оценивать эффективность выполнения программ обучения персонала, для чего можно использовать социологические опросы прошедших обучение работников, а также отзывы их руководителей, старших специалистов, сопоставление результатов труда до и после обучения и т.п.

Выводы. Современная система обучения кадров в организации должна носить плановый, непрерывный характер, иметь чёткую стратегию, основанную на выявлении потребности организации в обучении кадров, выборе определённых форм и методов переподготовки кадров и повышения их квалификации, выделении необходимых средств или определении источников их поступления на данные цели. Средства на содержание

персонала должны тщательно планироваться на основе предварительно составляемых прогнозов, перспективных и краткосрочных планов развития организации.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Черемисина С.Г.¹, Гончаров И.С.²

¹профессор кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ

²магистрант II курса Института экономики и управления КФУ

svet_star31@mail.ru

Введение. В современных условиях динамичных изменений и разнохарактерных по масштабу и структуре процессов, стратегическое управление и его конструкционные составляющие выступают неотъемлемой частью современного менеджмента. Реалии сегодняшнего дня доказывают, что в жесткой конкурентной борьбе выживают и побеждают те предприятия, которые имеют четко очерченный и, в то же время, гибкий план действий.

Целью исследования является обоснование методических аспектов разработки стратегии развития предприятия на основе системного подхода.

Известный американский специалист в области управления организацией И. Ансофф определяет стратегическое управление как деятельность, связанную с постановкой целей и задач организации, и поддержание ряда взаимоотношений между организацией и окружением, которые позволяют ей добиться своих целей и соответствуют ее внутренним возможностям. Такое определение, на наш взгляд, хотя и не в полной мере, все же достаточно правильно и точно характеризует этот сложный и многогранный научно-творческий итерационный процесс.

Результаты исследований. Методику разработки стратегии развития предприятия в рамках системного подхода можно представить в виде поступательной совокупности следующих этапов.

1. Этап предварительного анализа внутренней и внешней среды заключается в определении и сравнении основных характеристик, отражающих состояние и тенденции развития. Так, при предварительном анализе внутренней среды осуществляется комплексный анализ системы управления, деятельности персонала, производства, технической и технологической составляющих, динамики объема производства, номенклатуры продукции, финансового состояния предприятия, структуры и источников капитала. При предварительном анализе внешней среды акцент делается на ключевые факторы влияния: конкуренция, отрасль (рынок), экономико-правовые условия хозяйствования субъекта, общие перспективы развития и т.п.

2. Этап определения продолжительности периода формирования стратегии развития. В случае, если предприятие уже разрабатывало в прошлом стратегию реального инвестирования, можно воспользоваться простым методом «правки», согласно которому, продолжительность периода формирования стратегии определяется путем корректировки:

$$T_n = T_{pr} \times k_n, \quad (1)$$

где: T_n и T_{pr} – продолжительность прогнозного и прошлого периодов формирования инвестиционной стратегии, соответственно; K_n – коэффициент правки (приведения), который зависит от стабильности политико-экономического положения в целом и инвестиционного рынка, в частности.

Если же предприятие впервые разрабатывает стратегию реального инвестирования, то следует иметь в виду, что наиболее значимыми условиями продолжительности периода формирования стратегии реального инвестирования является отраслевая принадлежность предприятия и продолжительность периода формирования общеэкономической стратегии. Что касается отраслевой принадлежности предприятия, то, как известно, для предприятий различных отраслей характерны разные сроки модернизации технологических процессов и обновления ассортиментного ряда продукции. Отметим также, что, чем больше горизонт планирования, тем большее количество показателей необходимо проанализировать.

3. Углубленный анализ внутренней и внешней среды. Этот этап является особо важным, поскольку наравне с ценностными установками обуславливает формирование стратегических целей. Углубленный анализ внутренней и внешней среды, конечно, можно проводить по общей схеме предыдущего анализа, но более глубоко, с расчетом динамики результирующего интегрального показателя инвестиционной привлекательности предприятия.

Особое внимание, следует уделить стратегическому анализу, в частности, анализу конкурентоспособности продукции и предприятия в целом. В качестве инструментария такого анализа целесообразно использовать методику стратегического баланса – SWOT-анализа. Его особенность заключается в том, что акцент делается на анализ предприятия, а внешняя среда служит полем исследования.

По нашему мнению, составление стратегического баланса целесообразно осуществлять также по отдельным стратегическим направлениям деятельности: инвестиционному, финансовому, производственному, кадровому, научно-исследовательскому и др., ранжируя их по приоритетности. Такой дифференцированный подход позволит более взвешенно и системно подойти к пониманию положения в разрезе стратегических направлений деятельности предприятия. Также перспективным направлением стратегического анализа, достигшим высокого теоретического и методологического уровней развития, является инструментальный бенчмаркинг. Его принципиальной особенностью является логическое внедрение анализа уровня владения конкурентными преимуществами и их сравнение с аналогичными показателями предприятий-конкурентов и предприятий-лидеров.

4. Прогноз тенденций изменений экономико-правового поля, развития рынка и внутренней среды. Во многом этот этап является сходным с предыдущим, но есть и принципиальные отличия. Основной акцент делается на предсказание будущего состояния на основе практического опыта и (или) теоретических расчетов. При этом наиболее важным и трудным моментом этапа прогнозирования является выбор адекватного метода. По оценкам ученых, на сегодняшний день насчитывается более 200 методов осуществления прогнозов и их количество постоянно растет, хотя число базовых методов незначительно.

5. Формирование системы стратегических целей реального инвестирования. С точки зрения системного подхода любая цель – это желаемое состояние выходов системы. Для стратегического планирования стратегий развития цели реального инвестирования задаются преимущественно внешними агентами, т.е. они крайне ограниченно выражают внутренние потребности самой системы стратегического планирования. Такая ситуация вполне отражает ориентацию предприятия на внешний маркетинговый фактор.

6. Разработка наиболее эффективных путей реализации стратегических целей осуществляется двумя взаимосвязанными направлениями: формулировка и разработка стратегических инвестиционных планов и разработка стратегии формирования инвестиционных ресурсов. При этом, с одной стороны, стратегический план должен учитывать и раскрывать основные приоритетные стратегические направления и пути развития, а с другой – должен отвечать некоторым критериям, в первую очередь реалиям финансовой осуществимости.

Выводы. Таким образом, детализированный стратегический план должен предусматривать изменения в мощности предприятия, что необходимо для обеспечения оптимального объема производства, повышения качества продукции, совершенствования технологии и организации производства, обеспечения безопасных условий труда рабочих и других элементов экономики предприятия.

К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИЙ

Черемисина С.Г.¹, Чеботарев Д.Д.²

¹профессор кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ

²магистрант II курса Института экономики и управления КФУ

svet_star31@mail.ru

Введение. Эффективность инновационного процесса существенно зависит от длительности его жизненного цикла и структуры фаз последнего (по времени), которые определяются особенностями самих инноваций. От особенностей инноваций зависит объем необходимых инвестиционных затрат, методы организации инновационного процесса и его конечный результат.

Целью работы является определение основных признаков инноваций и системы показателей, позволяющих оценить эффективность инноваций в процессе их реализации на различных иерархических уровнях. Методологическую основу исследования составляет комплексный подход к анализу объективных особенностей экономического развития на основе инноваций.

Вопросам классификации инноваций в современной литературе уделяется серьезное внимание во многих научных публикациях, посвященных проблемам инновационной деятельности. Большинство авторов классифицируют инновации по следующим признакам: экономическая значимость и эффективность (базисные, улучшающие и псевдонововведения); содержание (продуктовые, технико-технологические, организационные, экономические, управленческие, политические, социальные, юридические, экологические); масштабность и степень влияния на эффективность функционирования науки и производства (локальные или частные; глобальные или крупномасштабные); степень новизны (радикальные - которые осуществлялись на основе неизвестных ранее законов и закономерностей, и нововведения на базе известных законов и закономерностей); направления (по типу новшества, по механизму осуществления, по особенностям процесса нововведения); причины возникновения (реактивные или стратегические); результативность инноваций (высокая, низкая, стабильная); вид эффекта (экономические, социальные, экологические, интегральные); интенсивность продвижения (требующие или не требующие интенсивного продвижения).

Особую актуальность имеет в настоящее время оценка эффективности инноваций в процессе их практической реализации. Так, для сравнения различных общественно-экономических систем одного иерархического уровня по уровню инновационного развития целесообразно определять интегральный индекс инновационного развития (страны, отрасли, региона, предприятия) на основе определения индексов технико-технологического, экономического, социального, экологического и организационного развития.

Результаты исследований. Для определения индексов технико-технологического, экономического, социального, экологического и организационного развития предлагается система показателей, дифференцируемая по уровню предприятия, отрасли и государства (табл. 1). Отметим, что количество показателей в такой системе может изменяться в зависимости от целей, которые планируется достигнуть.

Таблица 1.

Система показателей для определения интегрального индекса инновационного развития

Вид развития	Система показателей		
	На уровне предприятия	На уровне отрасли	На уровне государства
Технико-технологическое	Уровень инновационного, технико-технологического развития. Уровень конкурентоспособности технико-технологических факторов инновационного направления.	Уровень охвата технико-технологическими инновациями субъектов хозяйствования в отрасли. Уровень инновационности, конкурентоспособности и технико-технологического потенциала отрасли.	Уровень охвата технико-технологическими инновациями субъектов хозяйствования в экономике государства. Уровень инновационности, конкурентоспособности, технико-технологического потенциала экономики.
Организационное	Уровень достижения стратегических целей. Уровень готовности и способности предприятия к инновационным изменениям.	Уровень сформированности институтов инновационного направления. Уровень достижения стратегических целей на внутреннем и внешнем рынках. Удельный вес наукоемкости продукции в отрасли.	Уровень развития системы финансирования инновационной деятельности. Удельный вес наукоемкой продукции в экономике государства.
Экономическое	Уровень выполнения обязательств перед другими субъектами. Уровень достижения определенного размера прибыли и окупаемости инноваций. Рост производительности труда и капитала.	Уровень потенциальной возможности обеспечивать инновационное развитие отрасли. Уровень инвестиционной привлекательности отрасли. Уровень энергетических расходов.	Уровень энергетических расходов в экономике. Уровень инвестиционной привлекательности страны. Уровень обеспеченности внутреннего рынка инновационной продукцией.
Социальное	Качественное изменение условий труда. Уровень оплаты труда. Уровень сохранения и расширение количества рабочих мест.	Качественное изменение условий труда в отрасли. Уровень оплаты труда, уровень сохранения и расширение количества рабочих мест в отрасли.	Качественное изменение условий труда в экономике страны. Уровень оплаты труда в стране. Уровень сохранения и

	Уровень изменения качественной структуры трудового потенциала по профессионально - компетентностным признакам и интеллектуализации. Уровень развития человеческого капитала предприятия.	Уровень изменения качественной структуры трудового потенциала по профессионально - компетентностным признакам и интеллектуализации. Уровень развития человеческого капитала отрасли.	расширение количества рабочих мест в экономике страны. Уровень развития человеческого капитала государства.
Экологическое	Уровень сохранения окружающей среды предприятием, а также безотходности его производственного процесса.	Уровень сохранения природных ресурсов и окружающей среды. Уровень экологического состояния отраслевого производства.	Уровень экологического состояния федеральных округов и регионов. Уровень экологической безопасности государства.

Выводы. Несмотря на то, что экономический рост обеспечивают количественные показатели, а развитие – качественные изменения состояния объекта, отметим, что результативность процесса социально-экономического развития страны, отрасли и отдельного предприятия должна определяться количественным ростом в сочетании с технико-технологическим, организационным (институциональным), социально-экономическим и экологическим развитием.

ЗАДАЧИ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Скараник С.С.¹, Крупская А.В.²

¹*старший преподаватель кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ*

²*магистрант II курса Института экономики и управления КФУ*
stanislava1307@mail.ru

Введение. Функционирование организации в настоящее время невозможно без ее постоянного развития. Все ускоряющийся со временем научно-технический прогресс вызывает растущие, непрерывно изменяющиеся потребности, успешно удовлетворять которые могут в условиях постоянно обостряющейся конкурентной борьбы лишь организации, успевающие в числе первых модернизировать свою продукцию, делать ее наиболее конкурентоспособной, что возможно при соответствующем обновлении производственного потенциала организации и ее персонала.

Целью работы является определение основных задач комплексного развития организаций в современных условиях на основе учета принципа адаптации к внешней среде.

Результаты исследований. Современная организация должна постоянно адаптироваться к непрерывно меняющимся требованиям рынка и внешним условиям производства, совершенствуя технологический процесс, организационную структуру, культуру организации, ее стиль и т.п. При этом изменения в организации могут носить как умеренный характер, так и радикальный, а в определенных случаях приводить и к коренной ее реорганизации. Причем все эти изменения должны носить не стихийный, неуправляемый

характер, а должны быть результатом планомерных, целенаправленных, обоснованных действий, проводимых по программе комплексного организационного развития предприятия.

Комплексное развитие предприятия, должно быть направлено на одновременное решение двух взаимосвязанных задач:

- экономической, заключающейся в обеспечении повышения эффективности производства, в том числе роста производительности труда, как непосредственно на основе подъема организационного уровня, так и в результате более рационального использования технического, экономического и социального потенциала предприятия;

- социальной, предполагающей широкое применение социально-психологических методов управления и создание в сфере труда и производства условий для сохранения здоровья человека и повышения его трудоспособности, всестороннего развития личности, повышения содержательности труда, формирования ответственного отношения к труду.

В современных условиях любая организация должна быть ориентирована на потребителя. Именно потребители, покупатели, заказчики данного вида продукции или услуг в значительной мере определяют организационно-техническую политику предприятия. Экономическая стабильность организации, ее выживаемость и процветание в условиях рыночных отношений неразрывно связаны с ее непрерывным совершенствованием и развитием. При этом развитие организации в целом и ее персонала, в частности, должно осуществляться по принципу адаптации к внешней среде с учетом следующих основных условий, влияющих на развитие организации:

- *рынок сбыта производимой или продаваемой продукции и вида услуг* (постоянный учет меняющихся потребностей, потребительских вкусов, спроса; отслеживание научно-технического прогресса в данной области, условий конкуренции, цен и с учетом этого определение научно-технической, ценовой, финансовой и экономической политики);

- *рынок поставщика или рынок потребления исходных материалов, комплектующих изделий, энергии, товаров и услуг* (стремление к улучшению качества и повышению конкурентоспособности товаров и услуг предприятием заставляет его отслеживать тенденции научно-технического прогресса на рынке поставщика, а иногда и диктовать ему свою техническую политику и экономические условия с позиций заказчика);

- *финансовый рынок* (возможность совершенствования и развития организации в значительной мере связана с возможностями получения дополнительных инвестиций, привлечения капитала инвесторов, получения кредитов);

- *рынок труда* (кадровый потенциал организации в значительной мере определяет успех ее развития, а также оказывает влияние и на тенденции развития рынка труда в регионе);

- *окружающая природная среда* (является для многих организаций источником потребления энергетических и сырьевых ресурсов, а для всех субъектов хозяйствования – важным условием оптимального экологического поведения).

Без учета этих факторов невозможно планировать стратегию развития. В постоянном стремлении поддерживать соответствие организации условиям внешней среды и заключается принцип адаптивного управления.

Конкретизируем, что адаптационный менеджмент – это «организация и управление процессами адаптации предприятия и его структурных элементов в меняющихся условиях функционирования системы».

Как показывает практика, организационные аспекты развития на предприятии осуществляются по следующим приоритетным направлениям: освоение новой продукции и технологий; техническое перевооружение; совершенствование организации (производства, труда и управления); подготовка, повышение квалификации и развитие кадров.

Для того, чтобы инновационные процессы интегрировались в общий процесс организационного развития системы, управление данным процессом должно осуществляться на основе «программно-целевого подхода, предусматривающего на каждом этапе развития

организации конкретные цели, сроки, ресурсы и задачи для всех звеньев управления и подразделений».

Любое организационное совершенствование на предприятии начинает свою жизнь как нововведение, а заканчивает – как устаревшая организационная форма, порождающая новые проблемы и требующая дальнейшего совершенствования. Таким образом, можно говорить о жизненном цикле организационного совершенствования.

Среди основных принципов организационных изменений можно выделить следующие:

- учитывать чувства и реакции тех, кого затрагивают изменения;
- информировать о предполагаемых изменениях, вовлекать работников (участие в изменениях), соблюдать баланс новаций и традиций;
- не начинать изменения без необходимых ресурсов на их проведение;
- наладить диалог (инициирование изменений не только сверху вниз, но и снизу вверх);
- способствовать участию различных уровней управления и функциональных подразделений.

Выводы. В современных условиях при постоянно изменяющемся спросе на продукцию предприятий важным условием стабильной жизнедеятельности организаций является их гибкость, умение оперативно адаптироваться к происходящим изменениям. Поэтому руководство организации должно максимально направлять свои усилия на то, чтобы комплексное развитие предприятия носило управляемый, планомерный и прогнозируемый характер.

МОДЕЛЬ КОМПЕТЕНЦИЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Линский Д. В.¹, Небесная А. С.²

¹к.э.н., доцент кафедры экономической теории

²магистрант кафедры управления персоналом и экономики труда

Института экономики и управления КФУ

linskydv@rambler.ru

Аннотация. В статье рассмотрены понятия компетенции и модели компетенций управленческого персонала. Рассмотрены основные компетенции управленческого персонала и разработана модель компетенций. Определена важность применения модели компетенций в организации.

Введение. В современных условиях функционирования организаций человеческий капитал является главной ценностью общества, определяющим фактором устойчивого развития и экономического роста, поскольку конкурентные преимущества экономических систем во многом достигаются за счет знаний, информации, инноваций, источником которых выступает человек. Эффективная деятельность современных организаций во многом определяется результативностью труда работников, которая зависит от наличия необходимых для успешного выполнения работы компетенций персонала. В настоящее время, когда персонал организации признается одним из важнейших факторов производства, на первый план выходит задача повышения эффективности использования человеческих ресурсов организации, развития и использования компетенций персонала, поэтому изучение компетенций и компетентности персонала становится актуальным в современных условиях функционирования организаций.

Целью работы является определение сущности понятия «компетенция» и разработка модели компетенций управленческого персонала организации.

Результаты исследований. Фундаментом конкурентоспособности любой организации является ее персонал, а прочность этого фундамента определяется компетентностью, мотивированностью работников и их способностью к развитию.

Управленческий персонал — ключевая категория персонала любой организации. Особое место среди них занимают руководители среднего звена, поскольку непосредственно они создают условия для достижения стратегических целей организации, обеспечивая повседневную деятельность персонала, они несут ответственность за реализацию стратегических целей посредством выполнения конкретных задач всем персоналом организации.

Понятие компетенция является предметом исследования многих областей. Компетенции — это характеристики личности, к которым относятся совокупность мотивационных и психофизиологических особенностей, а так же набор знаний, умений и навыков, ценностных установок сотрудника, которые можно измерить через поведение и которые способствуют повышению эффективности работы.

Компетенции управленческого персонала можно разделить на две основные группы:

— специальные компетенции, которые непосредственно связаны со сферой профессиональной деятельности;

— базовые компетенции, которые основываются на эмоционально-волевых, коммуникативных, интеллектуальных и этических качествах.

Модель компетенций — это рациональное сочетание знаний и способностей, рассматриваемых на определенном промежутке времени, которыми обладают работники данной организации. Универсальная модель компетенций персонала организации разработана, так как каждая организация выявляет свои компетенции, которые будут способствовать формированию своих конкурентных преимуществ. Модель компетенций управленческого персонала способствует обеспечению организации устойчивого преимущества перед конкурентами, формирования роста объемов продаж, расширения круга потребителей, развитие способности организации к нововведениям, эффективного партнерства с ведущими Вузами и научными центрами.

Исходя, из выше изложенного была разработана модель компетенций управленческого персонала для предприятий корпоративного типа (рис. 1).

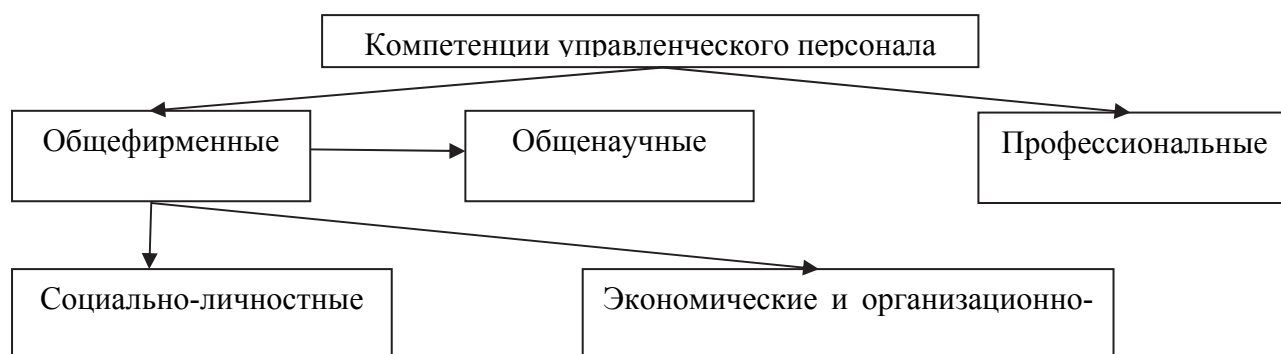


Рисунок 1. Модель компетенций управленческого персонала предприятия корпоративного типа

Общие компетенции включают в себя: социально-личностные компетенции, экономические и организационно-управленческие компетенции, общенаучные компетенции.

Социально-личностные компетенции относятся к человеку как к индивиду, субъекту деятельности, личности и раскрывают способность личности к позитивному интеллектуальному, психологическому и волевому саморазвитию и изменению, а также готовность ее к жизнедеятельности во многих контекстах ее социального взаимодействия, достижения согласия с другими. Данный вид компетенций относится к категории

универсальных и наряду с общекультурными, общенаучными и инструментальными, служат фундаментом, позволяющим человеку ориентироваться на рынке труда. Рассматриваемые компетенции включают содержательные обобщения социально-личностных знаний и умений (персональная компетентность); мотивационно-смысловую составляющую направленности (компетенции детерминации деятельности); а также нравственно-этические нормы социально-профессионального поведения человека (коммуникативная и интерактивная компетенция).

Экономические и организационно-управленческие компетенции: способность и готовность оценить результаты деятельности; способность и готовность использовать знание организационно-правовых основ; способность организовывать работу коллектива; способность оперативно управлять деятельностью подразделения; способность участвовать во внедрении разработанных управленческих решений и проектов.

Общенаучные компетенции включают в себя способность и готовность использовать знания о количественных отношениях и пространственных формах действительного мира; способность и готовность использовать знания об управлении; способность и готовность применять знания и навыки по профессионально ориентированным естественнонаучным дисциплинам.

Выводы. Значение и применение модели компетенций в управлении кадровым потенциалом, для предприятия играет колоссальное значение. Применение модели компетенций дает предприятию более эффективно управлять следующими процессами: реализовывать стратегические цели, осуществлять отбор и наймы персонала, планировать деловую карьеру, осуществлять ротацию. Кроме того, способствует созданию корпоративной культуры и её ценностей, развитию и обучению персонала, формированию кадрового резерва, созданию системы вознаграждения, оценке персонала и эффективности деятельности. Компетенции могут использоваться как основа, вокруг которой будет выстроена вся система управления персоналом.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ НА НЕФТЕПРОДУКТЫ В КРЫМУ

Ергин С.М.¹, Корниенко Е.С.²,

¹доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ

²магистрантка кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ

yergin@rambler.ru

evangelina.korniyenko@gmail.com

Введение. Вопрос ценообразования в Крыму сохраняет свою актуальность в течение длительного времени. Крымчане внимательно следят за нестабильной ценовой политикой нефтетрейдеров, наблюдая переменные скачки и уменьшение цен на топливо.

На территории РФ цена на бензин и дизель является одной из самых низких в Европе, так как наша страна обладает большими запасами нефтепродуктов и газа. Россия является крупнейшим экспортером нефти в Европу, а потому цена на топливо в пределах РФ составляет около 0,6 евро за литр, в то время как в Португалии литр А-95 стоит 1,55 евро, а в Норвегии – 1,75 евро. Однако подобный парадокс объясняется существованием ряда факторов, предопределяющих формирование цены на топливо. При формировании конечной цены обязательно учитывается: себестоимость добычи, транспортные расходы, расходы на обслуживание и эксплуатацию магистралей, стоимость нефти на международном рынке.

Для Крыма особенно болезненна тема логистики, так как доставка топлива происходит через Керченскую паромную переправу даже после открытия Крымского моста. Этот факт

обусловлен техникой безопасности эксплуатации нового сооружения. Доставка по мосту станет возможной лишь после запуска поездов через Керченский пролив.

Кроме того, крымские нефтетрейдеры стараются извлечь максимальную выгоду из своего монопольного положения на рынке полуострова. В 2016 году 5 крупнейших нефтетрейдеров были уличены в картельном сговоре и оштрафованы на 129 млн. рублей. В июле 2018 года ФАС снова проводила проверку по жалобам потребителей из-за необоснованно завышенной цены на бензин.

Кроме «крымских» факторов, обуславливающих завышенную цену топлива, существуют также и общероссийские. Уровень экономического развития, а также средняя заработная плата являются ключевыми аспектами для восприятия покупателями ценовой политики нефтетрейдеров. Среднемесячный доход в РФ (по данным на июль 2018 года) составляет 480 евро, в то время как в Португалии люди зарабатывают в среднем 1160 евро в месяц, а в Норвегии – 3530 евро.

Целью работы является изучение формирования ценовой политики нефтетрейдеров с учетом крымской специфики для дальнейшего мониторинга ситуации на рынке и разработки эффективных моделей управления скачками цен. Так, осуществляя наблюдение и фиксацию изменения цен на рынке, становится возможным выявить истинную причину изменений и оценить ее объективность. Кроме того, последовательное и целенаправленное наблюдение за изменением биржевых ставок, уровнем и ценой экспорта, логистическими аспектами и реакцией рынка на эти составляющие позволит выработать алгоритмы смягчения и пролонгирования во времени ценовых колебаний.

Результаты исследований. В ходе проведенной работы были выяснены основные факторы, влияющие на ценообразование на нефтепродукты, как в общероссийских масштабах, так и с учетом крымской специфики, выявлены базисные взаимосвязи между повышением стоимости и его причинами, разработаны рекомендации по сдерживанию темпов роста цен на топливо.

Выводы. Исследование и контроль периодических скачков стоимости топлива позволяет прогнозировать вероятный рост цен, предупреждать потенциальные сговоры нефтетрейдеров и максимально нивелировать влияние колебаний стоимости на розничных потребителей.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА КАК ИНФОРМАЦИОННОЙ МОДЕЛИ

Клименко О.П.

доцент кафедры учета, анализа и аудита института экономики и управления

Введение. В России продолжают процессы изменения структуры собственности, формирования и стабилизации отечественного производства, наблюдается низкий уровень контроля государства над объектами государственной формы собственности, правительственные органы не имеют возможности восстановить экономическую стабильность и эффективность отечественной экономики.

Целью работы является рассмотрение информационной модели за рубежом и модернизация ее для целей ведения бухгалтерского учета в Российской системе.

Процессы реструктуризации собственности препятствуют формированию дееспособного отечественного владельца.

Результаты исследований. До сих пор страна не имеет сознательных владельцев и руководителей, которые направляли свои интересы в развитие национальной экономики, кроме этого продолжается торможение формирования инвестиционной среды, развитие

наукоемких отраслей производства, фондового рынка, экономика ориентируется на быстрое вращение денежных средств, в торговой сфере.

Кризисные явления и проблемы наблюдаются в развитии научных и прикладных областей знаний, среди которых находится и бухгалтерский учет.

Отечественная система бухгалтерского учета превратилась в базу для проведения реформирования испытаний на основе заимствованного зарубежного опыта. Реформы в сфере бухгалтерского учета и хозяйственного контроля, были направлены на приведение данных учета и отчетности российских предприятий в удобные информационные источники для потенциальных инвесторов.

Однако специфика отечественной экономики не позволила осуществить гармоничное завершение реформы бухгалтерского учета и не смогла обеспечить защиту интересов пользователей учетной информации.

Была рассмотрена Британо-американская модель бухгалтерского учета, ориентированная на потребление широкого круга инвесторов, деятельность которых определяется развитым рынком ценных бумаг. Именно такой уровень экономического развития наблюдается в Великобритании, США, Нидерландах, Канаде и других странах, использующих указанную учетную модель, однако в России финансовый рынок остается неразвитым, и заинтересованный пользователь финансовой отчетности до сих пор отсутствует.

Британо-американская учетная модель предполагает отсутствие жесткого законодательного регулирования учета, регламентируется стандартами, разработанными профессиональными организациями бухгалтеров; в ней наблюдается гибкость учетной системы, высокий образовательный уровень бухгалтеров и пользователей финансовой информации.

К сожалению, в нашей стране мало кто из пользователей информации может самостоятельно «прочитать» финансовые отчеты, а образовательный уровень бухгалтеров оставляет желать лучшего. Кроме этого отсутствует система доступа внешних пользователей к экономической информации о деятельности отечественных предприятий.

Гибкость учетной системы в западных странах обеспечивается низким уровнем законодательной регламентации учетных методик. На каждом хозяйствующему субъекту разрабатывается собственная система сбора, систематизации, обработки и сведения информации и формы ее отчетного предоставления. Это требует особых подходов к разработке системы контроля за достоверностью данных учета и отчетности.

Вследствие процессов реформирования отечественный бухгалтерский учет превратился в закрытую систему, которая практически не способна реагировать на изменения внешней среды. Нормативно предусмотрена вариативность учетных методик (по начислению амортизации необоротных активов, оценки запасов, создание резервов) ни была адекватно воспринята бухгалтерами-практиками. Отечественные бухгалтеры оказались не готовы перейти на новые принципы организации и ведения бухгалтерского учета. Долгое время формирования учетной политики предприятий носило формальный характер, а выбор методов оценки базировался не в специфике политики управления и особенностях бизнеса предприятия, а ориентировался на ограниченные знания бухгалтера.

Кроме этого, применение предприятиями различных методов оценки активов и обязательств, сделало финансовую отчетность практически несопоставимой в пределах видов экономической деятельности и на уровне государства.

Стремление субъектов предпринимательства уменьшить размеры средств, которые платятся в бюджет и внебюджетные фонды, подтолкнуло их к фальсификации отчетных показателей, в результате чего возникло несоответствие отчетных данных реальным характеристикам деятельности предприятий. Слабый контроль со стороны государства за правильностью ведения бухгалтерского учета создал широкие возможности для искажения его данных. Зная об отсутствии наказания бухгалтеры перестали ответственно относиться к своим обязанностям.

Формирование статистической отчетности на основе искаженных учетных данных на уровне государства вызвало отсутствие правдивой информации о состоянии и результаты деятельности Российских предприятий. Это препятствует принятию эффективных управленческих решений и проявления адекватных реакций правительственных органов на экономические изменения.

Сегодня государство и общество практически не имеют информации о реальных показателях национального богатства, уровень доходов, потребления, возможности воспроизводства основного и оборотного капитала.

Бухгалтерский учет перестал обеспечивать внутренние информационные потребности управленческого персонала, в результате чего началось создание дополнительных подсистем ведения учета - управленческого, налогового, маркетингового, - для подготовки данных для целей управления. Организация дополнительных информационных служб требует значительных затрат ресурсов и углубляет запустения бухгалтерской системы обработки информации.

Современное состояние российской экономики свидетельствует о снижении жизнеспособности отечественной системы бухгалтерского учета и подтверждает необходимость концептуального изменения подхода к ее формированию и развитию. Методологический подход в ведении учета требует пересмотра концептуальных основ формирования учетной системы, исходя из потребностей пользователей информации. Система бухгалтерского учета требует повышения ее адаптивности к изменяющимся условиям принятия экономических решений.

Выводы. Для преодоления указанных проблем в сфере информационного обеспечения пользователей и преобразования бухгалтерского учета для получения достоверной информации по любым аналитическим разрезам, следует разработать новую концепцию формирования адаптивной модели национальной системы бухгалтерского учета, обосновать технологию приведения действующей учетной системы к специфике рыночной среды России, показать направления объединения налоговых, управленческих, маркетинговых и бухгалтерских показателей в единую информационную систему.

ВОЗДЕЙСТВИЕ МЕХАНИЗМА МОТИВАЦИИ ТВОРЧЕСКОГО ТРУДА НА ИННОВАТИЗАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Потеева М.А.¹

¹доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ
Poteeva.marina@yandex.ru

Введение. В XXI веке мировая цивилизация вступила в качественно новый этап своего развития. Отличительными особенностями данного этапа являются смена технологий, информатизация, глобализация и интеллектуализация экономики. Все особенности определяют ведущую роль человеческого фактора в экономическом развитии общества. Приоритетным должно быть обеспечение достаточного уровня образованности и профессиональной подготовки кадров, соответствующей требованиям инновационной экономики. Весь хозяйственный механизм страны, в т.ч. методы мотивации должны быть ориентированы на прорывные технологии, создание новых поколений средств производства.

Целью работы является обоснование необходимости совершенствования методов стимулирования качественного обновления структуры совокупной рабочей силы. Подготовка кадров, обладающих высоким профессионализмом, материально и морально заинтересованных в творческой модернизации производства, образования, бизнеса превратилась в первейшее условие прогрессивного развития страны в новых условиях.

Результаты исследований. Проблемам инноватизации производства уделяется внимание в трудах отечественных и зарубежных авторов. В них сопоставляются достижения во внедрении высокотехнологического производства в нашей стране и в других национальных хозяйствах. Осуществляющийся процесс инноватизации предприятий приобрел затяжной и малоэффективный характер.

Нынешний организационно-хозяйственный механизм не позволяет эффективно использовать имеющиеся ресурсы экономики. Он тормозит решение комплексных социально-экономических проблем. Начинать необходимо с модернизации самого хозяйственного механизма. Задачей его обновления должно стать внедрение таких методов и рычагов воздействия на экономические процессы, которые бы создали: а) необходимость и целесообразность внедрения новых технологий; б) достаточность для инновационной деятельности; в) заинтересованность в технологическом обновлении; г) подконтрольность и ответственность за внедрение инновационных технологий.

С 2000г. за полтора десятка лет удельный вес организаций в ведущих отраслях производства сократился с 10,8% до 9,7%. При этом увеличились в значительной степени только расходы. Данные приведены в табл. 1.

Модернизация производства инновационного характера окажется крайней необходимостью только в условиях жёсткой внутренней и внешней конкуренции. Ценой вопроса модернизации должно стать само существование предприятия или вида деятельности с устаревшей технологией. Конкуренция не возникает сама собой. Она должна создаваться, культивироваться и поддерживаться всеми методами государственного регулирования. Практика бюрократического препятствования образованию новых предприятий, слабо-результативная антимонопольная политика, коррупция – всё это сдерживает активизацию конкурентного соперничества.

Подготовка высококвалифицированных, творческих и материально заинтересованных кадров становится одним из приоритетных направлений модернизации экономической системы страны. Задача огромной значимости в кадровом вопросе возлагается на государственные органы, допустившие перекося в профессиональной структуре совокупной рабочей силы. Она должна быть выправлена в ближайшие годы и соответствовать потребностям национальной экономики инновационного типа.

Таблица 1 – Показатели инновационной деятельности предприятий Российской Федерации

	2000г.	2010г.	2014г.	2014г. к 2000г.,
Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций: - добывающие, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды	10,8	9,3	9,7	-1,1
Затраты на технологические инновации, млн. руб. - в организациях (п.1) в постоянных ценах 1995г.	10462,7	18695,9	29100,2	в 2,78 раза
Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме произведенной продукции, %	1,4	1,5	2,1	+0,7

Источник: Индикаторы инновационной деятельности: 2016: статистический сборник / Н.В.Городникова, Л.М.Гохберг, К.А.Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2016. – 320с.

В хозяйственном механизме национальной экономики, как и в механизме управления экономическими процессами на микроуровне зарплата является наиболее противоречивым и болезненно ощущаемым инструментом воздействия на субъектов. Достигнуть результативности её воздействия можно лишь при эффективной организации зарплаты в рыночной модели хозяйствования. Значимость функций зарплаты, полнота их реализации зависит от состояния экономики, осуществляемой в том или ином периоде государственной экономической политики, от степени активности социальных институтов страны.

При изменении соотношения доходов домохозяйств в пользу доходов от собственности, прибыли или процентов происходит снижение мотивационной роли зарплаты. Необходимо принимать меры к изменению выявленных тенденций снижения зарплаты в динамике совокупных доходов граждан. Доля реальной зарплаты должна быть существенно повышена. Она должна иметь устойчивую тенденцию к росту, скоррелированному с ростом производительности живого труда. Удельный вес зарплаты в совокупных доходах граждан должен составлять не менее 70-80%. Более высокая оплата живого труда сможет изменить отношение людей к реальной трудовой деятельности. Предпринимательская деятельность в том виде, в котором она сложилась в массовом сознании большинства людей, как перепродажи товаров по более высоким ценам, посредничество в торговых и иных, в т.ч. финансовых операциях должна стать менее доходной в сравнении с оплатой труда в реальном производстве.

Выводы. Впервые проблема инноватизации экономики рассмотрена через призму совершенствования системы мотивации творческого и производительного труда. Особое внимание уделено процессу индивидуализации обучения и подготовки кадров высокого уровня профессионализма.

- Обеспечение инновационного пути развития национального хозяйства требует значительных изменений в структуре совокупной рабочей силы. Организационно-хозяйственный механизм страны должен быть ориентирован на перелив человеческого капитала в высокотехнологические и наукоёмкие отрасли производства.

- Необходима комплексная программа совершенствования системы мотивации творческого труда и внедренческой деятельности. В структуре доходов семей доля зарплаты должна быть повышена за счёт совершенствования стимулирования производственного и творческого труда работников предприятий реальной экономики.

ОСОБЕННОСТИ ПРИЗНАНИЯ И ОЦЕНКИ РЕЗЕРВОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЁТЕ

Новицкий К.С.

студент кафедры учета и аудита Института экономики и управления КФУ

Diza2508@mail.ru

Введение. Проблема признания задолженности безнадежной, сомнительной является особенно актуальной в наше время, когда экономика претерпевает изменения буквально каждый день. Именно поэтому сейчас количество организаций, старающихся занизить налоговую базу по налогу на прибыль, лишь увеличивается, а наличие задолженности является лишь тем обстоятельством, которое может этому лишь поспособствовать.

К сожалению, на практике организации нередко сталкиваются с просроченной дебиторской задолженностью своих покупателей (заказчиков), а возможно и других дебиторов.

Чтобы данные в дебиторской задолженности были достоверны, создается в бухгалтерской отчетности резерв по сомнительным долгам

Сомнительным долгом признается тот долг перед организацией (компанией), который с большой вероятностью не будет сделано погашение полностью или (частично).

Поэтому при наличии сомнительного долга надо создать резерв, даже если организация является субъектом малого предпринимательства

В соответствии с (п. 70 Положения по ведению бухгалтерского учета) если до конца отчетного года, следующего за годом создания резерва по сомнительным долгам, этот резерв в какой-либо части не будет использован, то неизрасходованные суммы присоединяются при составлении бухгалтерского баланса на конец отчетного года к финансовым результатам.

Установлен предельный лимит для суммы создаваемого резерва по сомнительным долгам, который равен 10 % от выручки отчетного (налогового) периода, определяемой в соответствии со ст. 249 НК РФ.

Списанную задолженность следует учитывать за балансом в течение пяти лет, чтобы при изменении имущественного положения должника стало бы возможным взыскать долг. Это требование причисляется к списанной задолженности так называемых «живых» должников. Если же организация, из-за которой возникла дебиторская задолженность, была ликвидирована, то необходимость учитывать ее долг за балансом отпадает, т.к. взыскать такую задолженность все равно уже никогда не удастся.

Дебиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности, иные долги, нереальные для взыскания, списываются на основании данных проведенной инвентаризации, письменного обоснования и приказа руководителя организации по каждому обязательству. Относятся они либо на счет средств резерва сомнительных долгов либо на финансовые результаты организации, если в период, предшествующий отчетному, суммы этих долгов не резервировались, или на увеличение расходов коммерческой организации.

Каждый год компании обязаны проводить инвентаризацию своих расчетов с целью выявления просроченной дебиторской задолженности. В итоге может быть обнаружена сумма долга покупателей, нереальная для списания. Тогда должен быть создан резерв по сомнительным долгам. Причем в бухгалтерском учете величина резерва не ограничена. Она определяется отдельно по каждому сомнительному долгу в зависимости от платежеспособности контрагента и вероятности погашения задолженности полностью или частично.

Что же касается использования резерва по сомнительным долгам, то и тут существуют различия в его использовании в бухгалтерском учете. Для этого обратимся к таблице 1

Таблица 1

Использование резерва по сомнительным долгам в налоговом и бухгалтерском учете

Бухгалтерский учет
Использование резерва
За счет резерва сомнительных долгов списывается безнадежная задолженность, если ранее сумма этого долга резервировалась. - Если же сумма долга не резервировалась, то, как только он стал безнадежным, надо сразу списать на прочие расходы. - Если есть вероятность взыскания списанной задолженности, ее надо учитывать на забалансовом счете 007 «Списанная в убыток безнадежная задолженность» в течение 5 лет.

Отличие признания и оценки резерва по сомнительным долгам в бухгалтерском учете и в налоговом.

Признание резерва и оценка	Бухгалтерский учет	Налоговый учет
Обязанность создания резервов	ДА	НЕТ
Вид долга	Любая задолженность не обеспеченная залогом или гарантией по дебету счетов 60,62,58-3	Дебиторская задолженность которая возникла у компании в связи с продажей товаров, оказанием услуг не обеспеченная залогом и гарантией
Срок задолженности по истечению которого создается резерв	Не имеет значение так как оценивается платежеспособность должника	От 45 до 90 дней задолженности-50% От 90 дней задолженности-100%
Размер резерва	Сумма резерва не ограничена, может создаваться ежемесячно или раз в квартал на часть или всю сумму долга с НДС	Наибольшая величина: 10% от выручки текущего или предыдущего года

Выводы. Делая вывод, можно сказать, что теоретические аспекты и организационные особенности, где инструментом управления дебиторской задолженностью выступает создание резерва по сомнительным долгам, имеет свои трудности в применении.

В работе проанализированы особенности формирования и использования резерва по сомнительным долгам бухгалтерском учете. Благодаря учету резервов по сомнительным долгам становится возможным увидеть целостную и действительную картину о величине дебиторской задолженности с учетом рассчитанного резерва, финансовом состоянии организации, ликвидности, платежеспособности организации и других оценочных показателях.

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ КРЫМА

Троян И.А.¹, Бебка А.А.²

¹к.э.н., доцент кафедры экономической теории Института экономики и управления
(структурное подразделение)

²магистрант 2 курса кафедры экономической теории Института экономики и управления
(структурное подразделение)

troyan.irin@mail.ru

Введение.

Природное разнообразие Крыма считают естественным музеем. Немного мест в мире, где бы так оригинально сочетались многообразные благоустроенные и живописные ландшафты. В 1782г. на крымской земле побывал академик В. Ф. Зуев и назвал Крым «малой землицей... изобильной всем... от самой природы снабженной». Разнообразие ландшафтов способствовало длительному антропогенное воздействие, приведшее к их преобразованию, к появлению новых, уникальных и неповторимых видов. Природа Крыма формирует экономическое богатство региона, т. к. именно она способствует успешному развитию многих отраслей экономики (рекреационной и туристической деятельности, сельского хозяйства, некоторых видов пищевой промышленности).

Однако, на сегодняшний момент естественные, первозданные ландшафты занимают лишь 2.5% территории Крыма. Человеческое воздействие становится губительным для экологического развития региона, что требует особого пристального внимания исследованию проблемы экономических регуляторов сохранения ландшафтного разнообразия.

Целью работы является исследование особенностей экономического управления экологической системой Крыма, в том числе рассмотрение взаимосвязей экологических и экономических проблем Республики Крым, анализ экономических регуляторов сохранения ландшафтного, биологического разнообразия.

Результаты исследований. Согласно закону необходимого разнообразия У. Эшби, успешно противодействовать внешним различиям воздействия могут лишь системы, сами обладающие достаточной внутренней дифференциацией. Ландшафтное разнообразие, многообразие видов, популяций, сообществ организмов в Крыму находится под угрозой, что связано с:

– недостаточной площадью сохранившихся естественных ландшафтов. Особенно тяжелое положение сложилось со степными экосистемами: практически нет ни одного массива степных экосистем, размеры которого были бы нормальны для естественного воспроизведения популяций. Площадь естественных экосистем продолжает уменьшаться из-за захвата территорий под дачные участки, самовольной вырубки леса и лесополос, прокладки новых дорог и др.;

– разрушениями мест обитаний животных и растений, гнездовий птиц в результате хозяйственной деятельности, пожаров, опустынивания, усиления рекреационной нагрузки. Особую тревогу вызывает ухудшение состояния экосистем в пределах охраняемых территорий из-за резкого ухудшения системы их охраны;

– браконьерством, нелегитимированным сбором лекарственных растений, ягод и грибов и прочее.

Сохранение биологического и ландшафтного разнообразия Крыма может быть обеспечено в комплексе мероприятий научно-информационного, экономического, правового характера. При этом, они должны не противоречить, а системно дополнять друг друга. Считаю целесообразным более детально рассмотреть экономические регуляторы

рационального природопользования и сохранения экосистемы Крыма. К таким регуляторам следует отнести:

- оплата за отрицательное влияние на окружающую среду;
- установление ограничений на сбросы и выбросы загрязняющих веществ и микроорганизмов, ограничений на расположение отходов производства и потребления;
- оказание налоговых и иных льгот при внедрении усовершенствованных технологий, нетрадиционных видов энергии, использовании вторичных ресурсов и переработке отходов.

Экономические регуляторы защиты окружающей среды от процессов постоянного загрязнения используются в составе механизма законодательного регулирования и формирования экологической политики государства. Экологические налоги и платежи за негативное воздействие на окружающую среду может использоваться для совершенствования проектов по защите окружающей среды. Могут также использоваться экологические запреты, квоты, стандарты, нормативы – инструменты ограничительного регулирования, экологические субсидии.

Некоторые противоречия, обусловленные несовпадением интересов и целей разных групп населения, невозможно урегулировать исключительно рыночными механизмами. Здесь необходимы процедуры согласования интересов и выработки компромиссов. Экономические регуляторы экологического развития должны быть комплексно дополнены политическими мероприятиями координации: общественные слушания, контроль над депутатской деятельностью, общественные экспертизы и др.

В целом необходимо «раскрутить» маховик цепных реакций, способствующий вплетению экологических показателей в экономический рыночный механизм. Таким образом, формируется эффект экологического самофинансирования общества. Самофинансирование - это покрытие всех затрат, связанных с функционированием и развитием субъекта хозяйствования за счет собственных, приравненных к ним и некоторой части привлеченных финансовых ресурсов.

Также необходимо задать критерий эффективности управления, при чем с поправкой на фактор времени. Если такой критерий эффективности будет учитывать получение выгоды лишь в данный момент, то управление не будет оптимальным. Не является и рациональным и другой вариант – получение выгоды только через продолжительное время. Выбор критерия эффективности управления должен основываться на целесообразном компромиссе между величинами выгод и потерь к срокам их получения. С учетом сказанного, при выборе оптимизационных вариантов развития Крыма важно выходить за рамки концепции экономического оптимума и переходить к более широким оценкам территориальной оптимизации развития экологической системы Крыма. Территориальный оптимум - это наиболее благоприятное сочетание жизненно важных факторов и условий в пределах рассматриваемой территории, которое обеспечивает максимальный эффект, оцениваемый по экологическим, социальным и экономическим критериям.

Выводы. На основе проведенного анализа особенностей экономического управления экосистемой Крыма, целесообразно отметить, что любые решения, планы и программы должны основываться на определенном компромиссе между рыночным прогрессом и сохранением экологической системы. Экономические регуляторы обязаны стать результатом комплексного согласования различных целей, интересов общества региона.

ПОТЕНЦИАЛ СЕВЕРНОГО МОРСКОГО ПУТИ В РАЗВИТИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ МОРСКИХ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК

Варламов В.С.

студент кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ

mayor29@mail.ru

Свыше 80% объема мировой торговли обеспечивается морским транспортом и более 70% ее стоимости создается работой морских портов во всем мире, поэтому значение морского транспорта для торговли и развития невозможно преувеличить. Одним из главных показателей, характеризующий мировую морскую торговлю это объём перевезённого груза.

По этому показателю можно судить о развитии определенных территорий, потреблении ими того или иного продукта. По объему грузоперевозок и характеристике ввозимых товаров можно определить уровень развития определенных производств на данной территории, а также выяснить, насколько экономика зависит от импорта товаров.

В настоящее время, в сфере международных грузоперевозок наблюдается тенденция к росту, о чем детальнее отражено в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Объёмы международных перевозок по основным видам грузов морским транспортом, млрд. тонн.

Тип грузов	Год							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Химикаты	824	864	889	908	914	953	991	1 039
Природный газ	1 147	1 344	1 346	1 347	1 392	1 422	1 563	1 706
Нефть	11 237	11 417	11 890	11 779	11 717	12 013	12 638	12 701
Контейнер	6 833	7 469	7 673	8 076	8 237	8 302	8 529	8 845
Основные сыпучие грузы	11 504	11 927	12 375	12 952	14 707	14 836	15 097	15 298
Прочее (мелкие сухие грузы)	12 824	13 596	14 691	15 312	15 768	15 813	16 293	16 710
Всего	44 369	46 617	48 864	50 401	52 735	53 339	55 111	56 299

Источник: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/rmt2017_en.pdf[1]

Развитие международных морских грузоперевозок напрямую зависит от темпов роста глобальной экономики, международной торговли и международной морской торговли. Оценка коммерческой значимости мирового флота обеспечивает другую перспективу для мирового рынка перевозок, с точки зрения грузоподъемности (дедвейта), которая находит свое отражение в ежегодном увеличении объемов международной торговли. В системе видовых перевозок груза доминируют сухогрузы, нефтяные танкеры и контейнеровозы. Так по данным, ЮКНТАД, за период 2016-2017 гг. этими видами судов было перевезено 3106409 тыс. тонн[1] различных грузов. Что составляет 85% от общего объема перевезённых грузов всеми типами судов.

В последнее время, в развитии международных морских грузоперевозках, актуальной тематикой выступает встраивание в мировую товаропроводящую архитектуру Северного морского пути (СМП). Его достоинства заключаются в том, что это кратчайший торговый

путь между Северной Европой и Азиатско-Тихоокеанским регионом. Его протяженность составляет 7,6 тыс. морских миль, в то время как путь через Суэцкий канал – около 15,7 тыс., а путь вокруг Африки – более 18,3 тыс. Несмотря на это, более половины СМП, а это 4,3 тыс. морских миль обычно покрыты льдами, и их преодоление занимает 15-20 дней.

В соответствии с Конвенцией ООН по морскому праву 1982 г. для плавания по трассам СМП предусмотрен особый режим, правила которого определяет Россия. Сегодня одним из важнейших обоснований заинтересованного развития СМП в России является обеспечение экспорта углеводородов в страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Как отмечают специалисты, экспортёр, используя Северный морской путь, может ускорить доставку грузов на 15 суток с экономическим эффектом в каждом рейсе до 500 тыс. амер. долл. Имеющиеся расчётные оценки показывают, что себестоимость транспортировки одного контейнера в зимний период навигации на СМП при легком типе ледовых условий в среднем на 25–27% выше, чем по южному пути.

Ещё порядка 30 лет назад порядка 35% ледового покрова в Арктике в летний период занимали льды толщиной 4-5 м. В настоящее время наблюдается тенденция к исчезновению этих многолетних льдов, который сменяется молодым, однолетним льдом. Он начинает таять в Арктике с конца марта, что делает арктический лёд проходимым не только для ледоколов, но и для судов ледового класса. Кроме того, существуют прогнозные мнения ученых о том, что в летнее время Арктика будет полностью освобождаться ото льда, и появится возможность беспрепятственного прохождения всего СМП пути без сопровождения ледоколов, что значительно повысит конкурентоспособность от его использования.

По данному маршруту сейчас перевозится в основном уголь, нефтепродукты и сжиженный природный газ, т.е. энергоресурсы, товары, на которые всегда есть спрос. Несмотря на положительные прогнозы использования СМП, трафик по нему не сможет расти быстрыми темпами. В основном из-за следующих факторов: высоких страховых расходов, малых скоростей прохождения, соблюдения строжайших правил безопасности, чрезвычайно высоких экологических рисков, непредсказуемость погодных условий, в частности, ледовой обстановки, постоянных отклонений судов от намеченных курсов, нехватки квалифицированных и имеющих опыт экипажей судов и т.п. – все эти проблемы ограничивают интенсивное и быстрое развитие судоходства в Арктике.

В перспективе существует мнение многих ученых о том, что без должного количества контейнеровозов из Китая, осуществляющих перевозки потребительских товаров, будущего у СМП не будет. Выполнение этого условия может позволить Китаю не только сократить сроки морских перевозок в Европу, но и получить альтернативу Малаккскому проливу, где находится военно-морская база США в Сингапуре, тем самым снизить политические и военные риски своей экономической экспансии.

Таким образом, активное использование Северного морского пути в международных грузоперевозках, особенно из Китая в Европу не сможет осуществиться без активного участия государства. Для чего Российской Федерации необходимо уделить пристальное внимание развитию портовой инфраструктуры на всем протяжении следования грузов. Вместе с этим необходимы мероприятия по привлечению инвестиций в такие инфраструктурные проекты, что в конечном итоге не только снизит финансовую нагрузку на национальный бюджет, но и позволит вывести СМП на новый качественный транспортно-логистический уровень.

СОВРЕМЕННЫЕ СПОСОБЫ ЛИКВИДАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Дементьев М.Ю.¹, Тарина Е.Е.²

¹ к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления Крымского федерального университета им. В. И. Вернадского

² студентка III курса Института экономики и управления Крымского федерального университета им. В. И. Вернадского

Введение. Официальная процедура закрытия ООО – длительная и серьезная. Предприятие считается ликвидированным и прекратившим своё существование с момента внесения записи об этом в Единый государственный реестр юридических лиц (ЕГРЮЛ). Чаще всего предприятия закрываются ввиду не ликвидности или обнаружения у них незаконной деятельности.

Учредители ООО не отвечают своим личным имуществом за последствия деятельности предприятия, поэтому процедура ликвидации ООО сопряжена с некоторыми сложностями, в частности, требует тщательной подготовки всего пакета документов и соблюдения всех требований, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

Целью исследования является выявление способов ликвидации предприятий на территории Российской Федерации и осветить проблемы связанные с процедурой ликвидации.

Результаты исследования. Ликвидация предприятия является конечной стадией его деятельности. Степень «прозрачности» отношений с налоговой инспекцией играет большую роль при выборе способа ликвидации. Прекращение деятельности осуществляется двумя разными способами:

1. Добровольная ликвидация
2. Альтернативная ликвидация: ликвидация через офшор; ликвидация путем реорганизации; ликвидация через банкротство.

Добровольная ликвидация – официальная ликвидация предприятия с удалением его из реестра юридических лиц. Все учредители должны быть уведомлены о данной процедуре и согласны. При этом предприятие обязано погасить все свои задолженности перед налоговой службой и прочими контрагентами. Условия добровольной ликвидации ООО прописаны в ст. 92 гл. 4 ГК РФ и в 57-й статье Федерального закона №14-ФЗ от 08.02.1998 (с изменениями от 29.06.2015 г. [4].

При таком способе завершения деятельности предприятия необходимо:

1. Подготовить полный пакет документов (решение о добровольной ликвидации, нотариально заверенная форма Р15001 (официальное уведомление о ликвидации);
2. Оплатить госпошину;
3. Опубликовать объявление о закрытии в «Вестнике государственной регистрации» и (не обязательно) в «Коммерсанте»;
4. Составление ликвидационного баланса и проведение инвентаризации (документы составляются для налоговой инспекции после расчетов со всеми кредиторами);
5. Получение уведомления о ликвидации в ЕГРЮЛ (с момента внесения в список предприятие считается абсолютно недееспособным и все процедуры выполненные после этого момента считаются незаконными);
6. Распределение оставшегося имущества (каждый учредитель должен получить свою долю оставшегося имущества согласно размеру его вклада) [5, с. 28].

Альтернативная ликвидация – ликвидация при которой официального закрытия не происходило, а само предприятие уходит под руководство нового владельца путем входа новых учредителей и выхода прежних. Всю ответственность на себя берут новые учредители

и предприятие может быть ликвидировано даже при наличии задолженностей. В налоговую службу отправляются документы не о ликвидации, а об изменениях в составе [1].

Ликвидация через офшор – способ ликвидации при котором прежние владельцы смещаются, а новым учредителем становится иностранная компания. Иностранная компания не находится в российской юрисдикции и имеющая закрытый реестр акционеров, а это значит, что налоговая служба не может назначить проверки и каким-либо образом связаться с директором и запросить документы. Также вся ответственность возлагается на новых владельцев.

Ликвидация путем реорганизации – ликвидация с помощью поглощения другой компанией. При этом вся суверенность предприятия исчезает, а обязательства переходят к правопреемнику. Такой процесс тоже отмечается в «Вестнике государственной регистрации» и подается заявление о прекращении деятельности [2].

Ликвидация через банкротство – крайний способ ликвидации, если у предприятия есть большая задолженность перед кредиторами или государственными органами, при котором действие происходит через суд. Необходимо доказать, что предприятие является неплатёжеспособным. Затем происходят такие процедуры как:

1. определение причин банкротства;
2. процедура санации;
3. процедура финансового оздоровления с помощью реструктуризации и списания части задолженности;
4. конкурсное производство с последующим исключением компании из ЕГРЮЛ [3].

Основные действия: Рассмотрение заявления арбитражным судом, во время которого проверяются основания для признания несостоятельности на предмет их обоснованности. Если суд примет положительное решение, в зависимости от вида банкротства, вводится процедура проведения наблюдения или конкурсное производство;

Производится инвентаризация, оценка имеющейся собственности. После подготовительных мероприятий осуществляется продажа имущества через торги. Данный этап проводится под контролем арбитражного управляющего;

Заканчивается конкурсное производство, по итогам которого конкурсный управляющий должен предоставить суду отчёт. В документе излагаются результаты мероприятия;

Происходит исключение организации из ЕГРЮЛ [3]

Основные проблемы: официальная ликвидация на государственной основе является одной из самых трудных в плане оформления массы документов. При этом, если у предприятия есть задолженности или были совершены незаконные действия, то ему придется за это отвечать полноценно, когда у ликвидации через офшор и через реорганизацию есть преимущество избежать ответственности. Однако при альтернативной ликвидации обнаружение незаконной деятельности привлечет массу вопросов к нынешнему владельцу и есть большая вероятность в привлечении к ответственности [1].

Самый большой минус передачи владения через офшор – вероятность признания сделки нелегальной. Данная процедура изначально несет в себе некоторое противоречие с Российским законом, согласно которому менять учредителя предприятия, продавая его частями или полностью, можно только с целью получения дополнительного дохода от бизнеса и оптимизации предпринимательской деятельности. Поэтому ФНС, заподозрив скрытые причины, имеет полное право обратиться в суд по факту необоснованной продажи долей предприятия.

Главным минусом ликвидации предприятия через реорганизацию является наличие правопреемника. Данный факт значит, что обязательства реорганизуемого предприятия не «гасятся», а передаются другому лицу. В подобной ситуации очень важно, чтобы процессом занимался опытный юрист. При неправильном проведении реорганизации могут возникнуть претензии к бывшим владельцам, что приведет к значительным штрафам и взысканиям [2].

Проблемами оформления банкротства являются большие затраты на юридические процедуры, большой срок ликвидации, риск признания банкротства недействительным, предприятие может не избежать претензий кредиторов.

Выводы. Добровольная ликвидация предприятий со стороны закона является наименее рискованной процедурой, но при условии, что у предприятия нет проблем с законом и кредиторами, в противном случае или при нежелании тратить время и деньги на оформление документации, публикаций и т.д., предприятие прибегает к альтернативным методам, что значительно уменьшит количество затрат финансовых и временных. В случае критического положения предприятия, полной неплатежеспособности, исков и т.д. ликвидируют предприятие с помощью признания его банкротом.

На наш взгляд, наиболее рациональным способом завершения деятельности предприятия является ликвидация через реорганизацию, если у предприятия есть достаточно небольшие задолженности и отсутствуют правонарушения. Так как сроки процедуры от 2,5 месяцев, что сравнительно с добровольной (3,5 мес.) и банкротством (от 6 мес.), являются самыми короткими. Также всю ответственность будет нести другое лицо (со значительно большими возможностями), что освобождает первоначальных учредителей от затрат на свои непогашенные задолженности.

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Безматерных В.Г.

к.э.н., доцент кафедры экономической теории

Института экономики и управления

КФУ им.В.И. Вернадского», г.Симферополь

Bezmaternyhvg2009@rambler.ru

Введение. Экономика России сегодня стоит перед решением глобальных вызовов. Прежде всего это обусловлено необходимостью формирования в стране нового постиндустриального технологического уклада. В экономически развитых странах этот процесс начался раньше и идет быстрее чем у нас. Россия в последнем десятилетии XX века, вследствие рыночных трансформаций, существенно отстала от стран-лидеров и теперь, чтобы хотя бы выйти на их уровень, ей необходимо резкое ускорение инновационного развития. В декабре 2016 года президент России утвердил "Стратегию научно-технологического развития Российской Федерации до 2035 года [Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 1 декабря 2016 г. N 642].

В этом документе были заложены приоритеты развития России в ближайшие десятилетия - это цифровая экономика, технологическая независимость, фундаментальная наука." В Послании Президента Федеральному Собранию от 1 марта 2018 года о необходимости "форсированного" инновационного развития страны было сказано: "скорость технологических изменений нарастает стремительно, ... "тот, кто использует эту технологическую волну, вырвется далеко вперед, тех, кто не сможет этого сделать – эта волна утопит". В реализации долговременной программы развития научно-технологической сферы России значительно большую роль, чем сегодня, может и должен сыграть малый и средний бизнес. На сегодняшний день, на наш взгляд, проблема малого и среднего предпринимательства, его роль и место в инновационной экономике России недостаточно изучена и требует дальнейшего теоретического осмысления.

В связи с этим, **целью** данной статьи является анализ состояния развития малого и среднего предпринимательства, разработка рекомендаций по его эффективному использованию в процессе реализации долговременной программы научно-технологического развития российской экономики.

Результаты исследования. Малый и средний бизнес имеет большое значение в социально-экономическом развитии страны. От него во многом зависит социальная стабильность в обществе, он более оперативно реагирует на потребности рынков, создает и использует новые технологии. Малое и среднее предпринимательство создает товары и услуги, являющиеся неконкурентоспособными для крупных фирм. Эти предприятия способствуют росту занятости населения, повышению его благосостояния, увеличению поступлений налогов в бюджет. Данному виду деятельности в Российской Федерации уделяется достаточно много внимания. Об этом свидетельствуют, в частности, принятые за последнее десятилетие несколько важнейших документов - это Федеральный закон Российской Федерации «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ, а также "Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации до 2030 года" от 02.06.2016 № 1083-р. По данным Росстата, доля малого и среднего предпринимательства (в дальнейшем - МСП) в производстве валового внутреннего продукта в настоящее время составляет 22% и он создает 29% рабочих мест. В "Стратегии развития до 2030г" ставится задача к концу реализации программы увеличить долю МСП в ВВП до 40%, их оборот должен вырасти в два раза, на столько же должна вырасти производительность труда. Реализация данной программы должна увеличить долю занятых в сфере МСП в общей численности занятого населения до 35%.

Во всех развитых экономиках мира значение малого и среднего предпринимательства в развитии экономики и в том числе в ее инновационной сфере гораздо выше, чем в нашей стране. По данным, содержащимся в работе Хохловой Г.И. "Анализ мер государственной поддержки деятельности малого и среднего бизнеса в России" количество предприятий малого и среднего бизнеса на тысячу жителей в России (39%) больше чем в США (20%), Канаде (33%), Великобритании (27%) и ряде других стран. При этом доля занятых в этой сфере и вклад в ВВП страны (в %) в России (соответственно 25 и 21), а в США (42 и 62), в Великобритании (35 и 50), в Японии (77 и 63). То есть, даже при условии успешной реализации "Стратегии", Россия только приблизится к показателям развитых стран.

По данным Росстата, сфера МСП в России представлена, в основном, микропредприятиями (95% от общего числа субъектов МСП), где занят в среднем один работник. Отраслевой состав сферы МСП – это, преимущественно, торговля и услуги населению. Ряд показателей предпринимательской активности свидетельствует о недостаточном уровне качественных характеристик предпринимательства в России. Индекс новизны, иллюстрирующий использование предпринимателями новых и новейших технологий, в России составляет 5,4%, что в 4 раза ниже, чем показатели стран БРИКС и в 7 раз ниже, чем в США. Малая доля российского МСП в ВВП страны свидетельствует о доминировании в экономике крупных государственных и частных корпораций, опирающихся, зачастую, в своей деятельности на бюджетные ресурсы. Причиной низких темпов развития малого и среднего бизнеса в нашей стране являются крайне невыгодные условия получения кредитных ресурсов. По данным Центрального банка России, в 2017 году средневзвешенные ставки по кредитам (со сроком свыше 1 года) колебались в пределах 11-12%. Для сравнения, в это же время в странах Западной Европы долгосрочные кредиты для бизнеса предоставлялись под 2-3% годовых (по данным Института экономики роста им. Столыпина П.А.). Существенной проблемой развития МСП является налоговая политика в России. Сегодня, к сожалению, она выполняет фискальную функцию, но практически не выполняет другую, важнейшую - стимулирующую. Россия входит в группу стран с наиболее высокой налоговой нагрузкой – на 7 п.п. выше, чем в среднем по миру. При этом налоговая нагрузка на фонд оплаты труда в России в 2,3 раза выше, чем в среднем по миру. Уровень налоговой нагрузки в России не соответствует уровню производительности труда, которая существенно ниже, чем в развитых странах. Хотя большая часть налоговых поступлений от бизнеса приходится на крупные предприятия, нагрузка (по отношению к прибыли) на малые

и средние предприятия выше. Это не позволяет им развиваться, стимулирует их не к росту, а к дроблению и выдавливанию в теневой сектор.

Выводы. Таким образом, для того, чтобы малый и средний бизнес принял активное участие и внес существенный вклад в реализацию, разработанной правительством, Стратегии научно-технологического развития страны необходимо: 1) существенно снизить стоимость кредитных ресурсов для МСП (сегодня они находятся на запретительном уровне); 2) уменьшить налоговую нагрузку на малый бизнес; 3) разработать более эффективную систему тарифообразования на услуги естественных монополий (ее сегодняшние недостатки отражаются в первую очередь на МСП); 4) снизить уровень административной нагрузки на малый и средний бизнес; 5) не сокращать, а наоборот увеличивать программу поддержки МСП со стороны Минэкономразвития (из этой программы финансируются важнейшие проекты в большинстве регионов – создание инновационной инфраструктуры).

Последовательное решение названных проблем позволит существенно увеличить роль МСП в реализации "Стратегии научно-технологического развития".

**РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ
ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

Остапенко И.А.¹, Курчанова А.С.²

¹*доцент, кандидат экономических наук*

²*магистрант Института экономики и управления КФУ*

I.N.Ostapenko@mail.ru

Введение. В нашем веке происходят кардинальные изменения общества, экономики и бизнеса, вследствие чего радикально меняется содержание рабочей силы, рабочего места и рынка труда. В настоящее время предприятия переходят к использованию цифровых услуг. Бесспорно, цифровые технологии (мобильные платформы, искусственный интеллект и прочее) прогрессируют с каждым днем – бизнес отстает от технологического прогресса. Это подтверждается статистикой России, которая показывает низкий уровень производства по сравнению с ускорением внедрения новых технологий. Происходит увеличение разрыва между технологиями и способностью сотрудников их применять. Результатом этого является низкая производительность, которая ведёт к потере конкурентоспособности, приводит организацию к «застою», а в дальнейшем, возможно, к краху. Причиной возникающего разрыва может быть человеческий капитал, которым неэффективно управляют, в который не инвестируют достаточных средств.

Целью работы является обзор возможных вариантов адаптации к новым условиям жизни в условиях цифровизации.

Результаты исследований.

Для приспособления компаний к условиям, когда цифровизация охватывает все сферы экономики, на наш взгляд, необходимо:

1. Непрерывное обучение в реальном времени. Новые инструменты (интернет платформы) предоставляют обучающие материалы, видео и мобильные учебные решения, микро-обучение, новые способы интеграции, использование стремительно растущей библиотеки внешних онлайн-курсов и видео-обучения, доступных в Интернете. Ведущие компании используют непрерывное обучение в цифровом формате.

2. Поиск и привлечение талантов. Организации меняют взгляд на поиск и привлечение талантов, используя социальные сети, аналитику и когнитивные инструменты по-новому, привлекая людей с цифровыми навыками. В сегодняшнем прозрачном цифровом мире бренд компании как работодателя должен быть очень заметным и привлекательным, потому что кандидаты сейчас часто находят работодателя, а не наоборот. Чтобы усилить этот интерес, компании интенсивно управляют своим брендом работодателя, который может «подтягивать» к ним кандидатов.

3. Опыт сотрудников определяется как целостный взгляд на жизнь и работу, подразумевающая обратную связь и мониторинг.

4. Креативность приветствуется и поощряется.

5. Организациям необходимо готовить молодых специалистов, готовых к более гибким решениям, применяющих новые модели управления с использованием цифровых технологий.

6. Организации должны переходить от цифровизации платформ к внедрению цифровых рабочих мест, цифровизации работы сотрудников, включению методов, меняющих работу и взаимодействие работников.

7. Сегодняшняя деятельность цифровой организации отличается расширением возможностей. Ведущие организации видят социальное разнообразие и интеграцию как основную стратегию.

7. Робототехника, искусственный интеллект, сенсоры и когнитивные вычисления стали обычным явлением, наряду с открытой экономикой талантов. Компании больше не могут рассматривать в качестве своей рабочей силы только сотрудников на балансе, но должны включать фрилансеров и других групп. Эти работники, “на балансе” и вне, дополняются машинами и программным обеспечением. Вместе эти тенденции приведут к реорганизации почти каждой работы, а также к новому мышлению о планировании рабочей силы и характере работы.

Таким образом, адаптируясь к условиям цифровой экономики организация получает возможность выйти на новую «вершину» технологической волны.

Выводы. Цифровая экономика задает новые темпы развития и оставляет позади тех, кто не способен гибко и быстро адаптироваться к изменениям, поэтому так важно лидерам бизнеса эффективно управлять человеческим капиталом, чтобы приблизить организацию к цифровой экономике.

СИТУАЦИОННЫЙ ЦЕНТР БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВ

Бойченко О.В.¹

¹*профессор кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ имени В.И. Вернадского, д. тех. н., профессор*

Введение. Согласно данным ежегодного отчета профильного подразделения Центрального Банка РФ по основным типам кибератак на кредитно-финансовые институты за 2017 г., количество целевых атак на банки в России растет лавинообразно и не поддается прогнозированию. Всеобщая информатизация современного общества и постепенный отказ от традиционных способов ведения бизнеса в пользу новых, ранее не используемых технологий, например, мобильного банкинга, дистанционного расчетного центра корпорации на базе SaaS или систем моментальных переводов без открытия счета и пр., – в списке основных причин номинального возрастания количества актуальных киберугроз в отношении как клиентов различного типа и уровня, так и финансовых организаций. Ранее, начиная с 2016 г., эксперты по информационной безопасности фиксировали незначительное увеличение и развитие вариативности в целевых атаках.

Цель и задачи исследований. Целью данной работы является исследование вопросов, связанных с повышением уровня эффективности и качества повседневной работы ситуационного центра безопасности (СЦБ) в деятельности банков.

Методика исследований. По мнению FinCERT ЦБ, отличительной особенностью 2016 г. стало использование для компрометации информационных систем и сетей в банках легальных, не определяемых антивирусными средствами инструментов и программного обеспечения, предназначенных для регулярного администрирования и проведения штатного тестирования на проникновение. Многие группировки киберзлоумышленников и реализованные ими резонансные атаки получили свои псевдонимы и громкие заголовки по названию применяемых методик и технических средств (Cobalt Strike, Armitage, Empire). Используемые в целевых атаках наборы инструментов, разработанные с применением техник, затрудняющих их обнаружение, по факту предоставляли простой механизм удаленного управления зараженными компьютерами, а также включали утилиты,

предназначенные для сбора информации о сети организации и потенциального хищения данных, необходимых для эффективного продолжения целевой атаки.

Согласно исследованию, проведенному представителями отечественных криминалистических лабораторий, в 2017 г. набор инструментов Cobalt Strike стал самым часто применяемым инструментом для кибератак на системы и каналы дистанционного банковского обслуживания (в том числе мобильные приложения и банкоматы). В том же отчете ЦБ отмечено, что потери российских банков от кибератак с использованием ПО Cobalt Strike в 2017 г. превысили 1 млрд руб. По оценкам отдельных независимых экспертов и представителей служб информационной безопасности банков Top 3, эти показатели не соответствуют реальным потерям и занижены как минимум в два-три раза.

В прошедшем году основные потери понесли те клиенты банков, которые регулярно пренебрегали минимальными требованиями по обеспечению информационной безопасности при работе с финансовыми инструментами и в дистанционных каналах обслуживания. Если даже в экспертных оценках не учитывать масштабы и последствия успешно реализованных злоумышленниками в целях нарушения доступности атак на финансовые организации по всему миру с использованием вирусов-шифровальщиков (Wanna Cry, NotPetya, BadRabbit – это только то, что на слуху), то резонансные атаки на файловые перекладчики в АРМ КБР/АРМ КБР-С или на транспортную подсистему клиентской части платежной системы SWIFT в отдельных российских банках осенью 2017 г. наглядно иллюстрируют дефекты в подсистемах защиты и торжество выбранных методов совершения злоумышленниками комплексных атак через Интернет.

По мнению ЦБ, успехи злоумышленников при проведении целевых атак на финансовые организации в 2017–2108 гг. обусловлены следующими факторами:

- снижение бдительности сотрудников организации и нарушение исполнительской дисциплины;
- повышение квалификации злоумышленников в части социальной инженерии и совершенствования способов доставки загрузчиков вредоносного программного обеспечения;
- появление в свободном доступе программного обеспечения, предназначенного для проведения тестирования на проникновение;
- недостаточная бдительность или оснащенность техническими средствами сотрудников служб ИТ и ИБ.

Сегодня, чтобы обеспечить оперативное реагирование на инциденты кибербезопасности и минимизировать возможный ущерб, экспертам-аналитикам в СЦБ необходимо обладать релевантной информацией об актуальных киберугрозах и инцидентах, в частности, имевших место в сторонних финансовых организациях. Для этого существует ряд подходов, проверенных на практике и подтвердивших в отдельных ситуациях свою эффективность реальными результатами.

Первый из них, традиционный и слабо автоматизированный, – постоянный оперативный обмен данными о событиях и признаках инцидентов (без взаимного раскрытия конфиденциальной информации и банковской тайны) в рамках сообщества представителей служб информационной безопасности в финансовом секторе РФ посредством электронной почты и/или телефонного взаимодействия.

Второй подход – получение финансовыми организациями на коммерческой основе актуальных индикаторов компрометации в структурированном виде от профильных исследовательских организаций и внешних СЦБ.

Выполнение регулярных автоматических проверок и информирование специалистов СЦБ о появлении событий с признаками индикаторов компрометации (ИК) во внутренних системах снижают вероятность и ущерб от проведения кибератак на целевые системы.

Использование полученных ИК позволяет изменять приоритет событий безопасности, поступающих от источников, снижать количество ложных срабатываний, а также

формировать оповещения, отчеты или статистику для аналитиков СЦБ по выявленным угрозам.

Отличие третьего подхода к повышению эффективности работы СЦБ (сценарии использования) от первых двух заключается в высоком уровне автоматизации и большом объеме предварительной работы.

Результаты исследований. Эффективное противостояние динамически изменяющимся угрозам, обеспечение гарантированной сохранности и стабильного увеличения прибыльности выбранного банковского продукта, минимизация финансовых рисков для клиентов – лишь малая часть того, что требуется от среднестатистического банка обычному клиенту в России в 2018 г. Понимая это, стараясь привлечь на обслуживание как можно больше клиентов, глубже погружаясь в тему киберугроз (на примере инцидентов в сторонних российских банках и приведенной FinCERT статистики) и прогнозируя для себя последовательное увеличение событий с признаками инцидентов информационной безопасности в будущем, кредитно-финансовые организации разного уровня все больше внимания уделяют вопросам эффективного выявления и превентивного противодействия мошенничеству и минимизации рисков совершения кибератак на стороне и клиентов, и собственных информационных систем.

Выводы. Без трансформации существующей структуры мониторинга в полноценный СЦБ, какой бы тип реализации ни был выбран, говорить об успешной борьбе с киберпреступностью становится все сложнее. Однако, принимать решение нужно уже сейчас, ведь современные злоумышленники свой выбор в пользу скрытых киберпреступлений и отказа от открытой конфронтации уже давно сделали, кибератак меньше не будет, а их методы и цели будут только совершенствоваться.

АСПЕКТЫ БЕЗОПАСНОСТИ АЛГОРИТМОВ КОНСЕНСУСА В БЛОКЧЕЙН-СИСТЕМАХ

Гавриков И.В.¹

¹студент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ имени В.И. Вернадского
научный руководитель: д. тех. н., профессор Бойченко О.В.

Введение. Блокчейн (от англ. *blockchain*, «цепь блоков») представляет собой распределённую базу данных, хранящую список записей, называемых блоками. Существует большое количество различных реализаций блокчейн-технологий, в том числе приватные блокчейны, где существует механизм доверия, позволяющий аутентифицировать участников сети, которые имеют право создавать новые транзакции.

Однако в публичных блокчейнах, где механизма доверия нет, верификация новых блоков происходит с использованием т. н. алгоритмов консенсуса. Алгоритм консенсуса представляет собой алгоритм, позволяющий согласовать изменения в распределённой сети с учётом участия потенциально недобросовестных участников.

Практика указывает на существование большого количества различных алгоритмов консенсуса, у каждого из которых есть свои преимущества и недостатки.

Рассмотрим два наиболее популярных класса алгоритмов консенсуса: proof-of-work и proof-of-stake.

Цель и задачи исследований. Целью данной работы является исследование аспектов информационной безопасности алгоритмов консенсуса в блокчейна-системах (технологической базы проектов цифровой экономики).

Методика исследований. Наиболее распространённым и «традиционным» классом алгоритмов консенсуса являются алгоритмы proof-of-work (PoW, от англ. «доказательство работы»).

В классической реализации подобных алгоритмов для подтверждения транзакций в блоке участникам сети (или узлам сети) необходимо найти такое уникальное число, чтобы после обработки данных блока вместе с числом криптографической хэш-функцией в результате был получен хэш-дайджест с определённым количеством нулей в начале.

Алгоритмы такого класса борются с недобросовестными участниками сети посредством исключения экономической выгоды от недобросовестного поведения, поскольку лишь чрезвычайно дорогостоящая и координированная атака способна достичь результата в блокчейн-сети с PoW-алгоритмом консенсуса.

Однако такие атаки возможны — наиболее известной атакой на PoW-системы является т. н. «атака 51%», в рамках которой организация, контролирующая более половины всех вычислительных мощностей в сети, способна диктовать «корректное» состояние блокчейна.

Хотя такая атака не делает возможным, к примеру, создание новых единиц криптовалюты, она может привести к возможности отмены транзакций и повторной траты уже потраченной криптовалюты.

Для более крупных криптовалютных систем атаки 51% остаются теоретическими ввиду дороговизны их проведения, однако такая атака была успешно проведена в мае 2018 года против одного из ответвлений Bitcoin, Bitcoin Gold.

По оценкам специалистов, в результате атаки злоумышленниками было украдено порядка 18 миллионов долларов США.

Другим распространённым классом алгоритмов консенсуса являются алгоритмы proof-of-stake (PoS, от англ. «доказательство доли»). В таких алгоритмах формирование и добавление блоков выполняется участниками сети (валидаторами), выбираемыми на основе объёма валюты, принадлежащего им.

Централизация и уязвимости, вытекающие из наивного выбора создателя блока по балансу валюты, решается в различных системах по-разному. Ряд систем, например, Nxt, включает в алгоритм выбора элемент случайности, рассматривая наряду с долями хэш-дайджесты, генерируемые участниками сети из предыдущих блоков в блокчейне и собственных публичных ключей.

Другие системы, например, PeerCoin, рассматривают также время, на протяжении которого валюта находится в распоряжении у участника сети — при выборе участника в качестве генератора следующего блока это время обнуляется.

В алгоритмах proof-of-stake существует свой ряд проблем, самой известной из которых, помимо проблем централизации, описанных выше, является т. н. проблема «nothing at stake» (букв. «ничего на кону»).

В PoS-системах в обязанности валидаторов входит выбор «истинной» ветви блокчейна при разногласиях, однако в теории, если происходит разветвление, то для валидаторов экономически рациональным является проведение валидации блоков во всех ветвях блокчейна для максимизации прибыли — таким образом валидатор сможет получить награду за валидацию вне зависимости от того, какая ветвь в итоге будет определена как истинная.

Результаты исследований. В результате такое поведение является нежелательным с точки зрения функционирования системы, поскольку оно замедляет процесс достижения консенсуса.

Оно также может стать причиной атак повторной траты — в условиях, когда все валидаторы проводят валидацию во всех ветвях, злоумышленник способен потратить криптовалюту в одной ветви, после чего прекратить валидацию в ней.

Это сместит баланс, ветвь, в которой валюта была потрачена, будет отвергнута, и сумма валюты останется на счету злоумышленника.

Существуют различные потенциальные решения этой уязвимости — к примеру, Casper, предлагаемый PoS-алгоритм для Ethereum, уничтожает залоги валидаторов, если за

ними была замечена валидация нескольких веток одновременно, таким образом делая такое поведение экономически нерациональным.

Выводы. В заключение стоит отметить, что в блокчейн-системах ведётся постоянная работа по обновлению и совершенствованию архитектуры для предотвращения описанных выше атак. Однако осведомлённость о возможных атаках необходима для корректной оценки рисков, связанных с инвестированием в криптовалюты и работу с ними.

СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ КВАНТОВОГО ХАКИНГА В СИСТЕМЕ СЕТЕВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Макаренко А.К.¹

¹ магистрант кафедры бизнес-информатики и математического моделирования
Института экономики и управления КФУ имени В.И. Вернадского
научный руководитель: д. тех. н., профессор Бойченко О.В.

Введение. К квантовому хакингу относят семь основных видов атак, которые обусловлены несовершенством оборудования легитимных пользователей.

Хронологически как одна из первых стратегий нападения на системы квантового распределения ключей появился метод несанкционированного введения подслушивающим агентом фотонов в шифровальное устройство передающей стороны с дальнейшим получением агентом этих фотонов из уже закодированной в них секретной информации. В ходе более позднего обобщения атак такого класса они получили название «атаки Троянского коня». На сегодняшний день проблема атаки «Троянского коня» является актуальной, а сама атака является одной из наиболее эффективных методик несанкционированного проникновения в системы квантовой криптографии. Так, некоторые авторы констатируют, что в силу недооценки серьезности данной угрозы вследствие, на первый взгляд, простого характера троянской атаки, сложилась иллюзия легкости контроля такого нападения в реальных криптосистемах. Однако к настоящему времени не проведен надлежащим образом количественный анализ угроз этого класса.

Цель и задачи исследований. Целью данной работы является исследование аспектов сетевой информационной безопасности экономических компьютерных систем, связанных с проблематикой квантового хакинга.

Методика исследований. Концептуально атака «Троянского коня» на систему квантового распределения ключей выглядит следующим образом. Агент вводит импульс яркого света в оптический канал, соединяющий легитимных пользователей – передатчик и приемник. Этот световой импульс, содержащий троянские фотоны, направлен в сторону легитимного пользователя, который выполняет начальную отправку фотонов для распределения ключей шифрования, то есть – в сторону передатчика. При этом предполагается, что устройство передатчика, которое осуществляет отправку фотонов, все же определенной мере защищено. Однако эта защита несовершенна, и световой импульс, достигнув устройства распределения ключей шифрования, кодируется той же информацией □ (фаза), что и фотон, подготовленный передатчиком для запланированной передачи приемнику. Часть троянских фотонов, отражаясь от оптических элементов кодирующего устройства передатчика, возвращается через оптоволоконную линию связи тем самым путем, которым сначала световой импульс, сформированный агентом, достиг легитимного пользователя. На этом участке агент имеет возможность измерить состояния своих троянских фотонов, которые уже закодированы передатчиком. Таким образом, вследствие описанных действий несанкционированного пользователя, безопасность системы ставится под угрозу.

Именно то обстоятельство, что большинство систем квантового распределения ключей используют передачу информации через оптоволоконные линии связи, делает проблему довольно значимой. Действительно, идеальные компоненты оптической системы позволили бы передать все световые импульсы в конечную точку без потерь, но реальные каналы связи не позволяют этого сделать. В процессе передачи по каналу связи, а также через оптические компоненты системы определенная часть света будет отражена или рассеяна. Конкретно, изменение показателя преломления во время распространения света вызывает отражение Френеля, в то время как колебания плотности материала оптоволокна вызывают релеевское рассеяние или рассеяние Мандельштама–Бриллюена. В количественном выражении отражение и рассеяние может зависеть от длины волны и интенсивности поступающего

света. Яркий импульс, запущенный из квантового канала несанкционированным пользователем в подсистему квантового распределения ключей, в конкретном случае, в передающий модуль источника, испытывает многократное отражение и рассеяние. Очевидно, что поток отраженных импульсов распространится из устройства источника в квантовый канал. Тщательно анализируя этот отраженный свет, агент может получить информацию о свойствах и функционировании компонентов передающего устройства источника. Такой анализ может быть осуществлен, например, путем использования методов так называемого различения состояний. Исследования показывают, что, используя рефлектометрию оптической частотной области, из шифратора, который включает в себя компоненты на основе LiNbO₃, принципиально возможно получить информацию о фазе ϕ . Более того, в некоторых работах продемонстрировано, что значение фазы, которое задается шифратором легитимной стороны, может быть определено злоумышленником с 90 %-й вероятностью успеха путем использования всего лишь трех троянских фотонов.

Недавние успешные атаки на выпускаемые промышленно системы квантового распределения ключей привлекли значительное внимание специалистов. В лабораторных условиях удалось несанкционированно получить информацию при работе таких систем, как Clavis2 (производство ID Quantique) и Cygnus (производство SeQureNet).

Наряду с атакой «Троянский конь», другой значимой угрозой системам квантового распределения ключей являются выделенные в отдельный класс атаки, которые получили название «отдаленное управление детекторами одиночных фотонов с использованием адаптированного яркого освещения». В силу характерной стратегии, используемой при осуществлении атак такого типа, мы считаем, что этот вид атак нужно также относить к уже хорошо известному классу атак «человек посередине». Для краткости мы также дальше будем называть такое нападение «атака ослепления», опираясь на основной способ передачи легитимной стороне неправдивой информации – управление злоумышленником приемными детекторами (фотодатчиками) путем направления через канал интенсивных импульсов света.

Суть атаки «человек посередине» в оптоволоконном канале состоит во врезке в оптоволоконный канал между легитимными пользователями и установке там оборудования атакующего. Такое оборудование предназначено для перехвата информации, которая посылается отправителем, и, по возможности, криптоанализа этих данных. Кроме того, далее злоумышленник может сформировать поддельный, необходимый ему набор данных и отправить его легитимному получателю. Таким образом, агент осуществляет перехват с дальнейшим криптоанализом и/или манипулированием информацией, которой обмениваются легитимные пользователи, с искажением этой информации нужным ей образом, т. е. выполняет либо пассивную атаку перехвата, либо активную атаку «человек посередине».

Описанный подход был предложен для атак на системы квантового распределения ключей. В литературе он получил название «атаки с использованием фальшивых состояний».

Результаты исследований. Известно, что атака типа «человек посередине» на квантовые протоколы распределения ключей, которую называют еще непрозрачной атакой или атакой «перехват – повторная посылка фотонов» обречена на неудачу, если агент будет просто, без каких-либо дополнительных действий, направлять получателю такие же квантовые состояния, которые выявлены ею при перехвате и измерении состояний, отправленных источником. Так, для протокола BB84 такая стратегия приводит к возникновению 25 % ошибок при измерении состояний получателем, а для протокола с шестью состояниями – 33 % ошибок. Однако можно попробовать ввести в заблуждение легитимные стороны, используя недостатки их оборудования. Задача атакующего заключается в том, чтобы легитимные пользователи считали, что они измеряют начальные квантовые состояния, в то время как на самом деле они бы обнаруживали световые импульсы, которые сгенерированы агентом.

Выводы. В заключении представим классификацию методов перехвата информации в квантовых криптосистемах, которая учитывает основные известные на данное время их виды:

1) пассивный перехват информации, возможный при использовании легитимными пользователями однофотонных источников;

2) пассивный перехват и активное изменение информации, обусловленные несовершенством оборудования систем квантовой криптографии (квантовый хакинг);

3) пассивный перехват и активное изменение информации, обусловленные несовершенством самих протоколов.

Наличие предложенной классификации позволит осуществлять оценку стойкости протоколов квантовой криптографии и принимать решение относительно выбора коммерчески доступных квантовых криптосистем по критерию их способности противостоять существующим и перспективным средствам взлома.

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ДОМЕННОЙ СТРУКТУРЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Тупота Е.С.¹

*¹студентка кафедры бизнес-информатики и математического моделирования
Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»
научный руководитель: д.т.н., профессор Бойченко О.В.*

Введение. Доменная структура является платформой для построения других инфраструктурных сервисов, таких, как корпоративная система электронной почты, сервис корпоративного портала, файловый сервис и сервис печати, сервис баз данных, сервис Интернет и другие инфраструктурные сервисы.

Клиенты локальной сети используют доменную структуру для централизованной аутентификации, получения прав доступа к ресурсам файлового сервиса и сервиса печати, доступа к корпоративному portalу и ящику электронной почты, авторизации при работе с ресурсами Интернет и другим сервисами. При помощи доменной структуры реализуется концепция – «один пользователь – одна учетная запись». Администраторы имеют возможность централизованно управлять пользователями и компьютерами, в том числе, и при помощи групповых политик.

Цель. Спроектировать структуру леса для предприятия с тремя межрегиональными подразделениями, описать логический дизайн доменной структуры, проанализировать процесс присвоения наименований учетных записей пользователей доменной структуры.

Результаты исследования. В качестве структуры леса выберем модель Forest with Multiple Trees Лес с несколькими доменными деревьями. Согласно данной модели учетные записи пользователей и ресурсов расположены в одном лесу. Можно создавать дополнительные леса, однако у нас в этом нет необходимости. Технология на базе одного леса обеспечивает следующие преимущества:

- единый глобальный каталог;
- аутентификация по протоколу Kerberos V5;
- возможность интеграции с другими приложениями, в частности с системами электронного документооборота;
- возможность добавления дочерних доменов с автоматическими транзитивными доверительными отношениями.

Логическая структура доменной структуры приведена на рисунке 1.

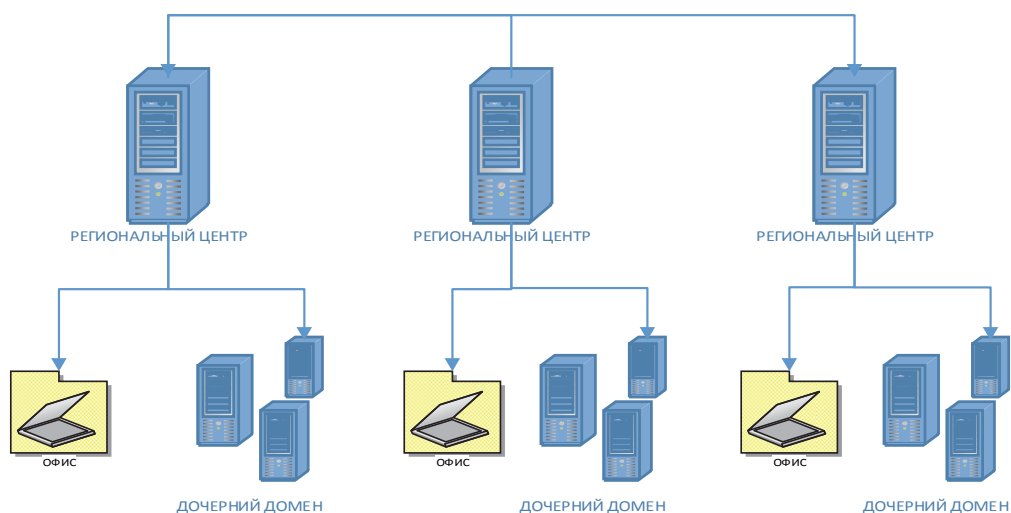


Рис. 1 - Логическая доменная структура

Источник: Составлено автором

В качестве структуры домена выбрана модель Regional Domain as a Forest Root Domain (Региональный домен в корне леса). Такая модель предполагает, что в корневом домене расположены учетные записи пользователей, групп, компьютеров, а также поддомены крупных активов. При этом вся информация реплицируется между контроллерами домена.

Выбранная модель предоставляет следующие преимущества:

- облегчение администрирования в регионе;
- все контроллеры домена могут быть глобальными каталогами;
- все контроллеры домена могут выполнять аутентификацию пользователей;
- пользователей и другие ресурсы не нужно перемещать между доменами в случае перехода пользователей из одного подразделения в другое;
- Не нужно создавать дублирующие групповые политики.

Следующим этапом проектирования является построение учетных записей пользователей.

- формат именования учетных записей пользователей: Фамилия (на английском языке), так как необходимо учесть тот факт, что на предприятиях могут работать родственники или однофамильцы, то в конце имени добавим первую буква имени. При совпадении имени – добавляется отчество (Формат именования административных учетных записей: ADMIN. Фамилия (на английском языке), если совпадают, то в конце имени добавляется первая буква отчества);

- при создании пользователя заполняются следующие атрибуты на русском языке: имя, фамилия, инициалы; организационная единица; отображаемое имя, адрес электронной почты, описание, отдел;

- для удобства администрирования в каждом организационном подразделении отдела рекомендуется создать шаблонную учетную запись пользователя с заполненными атрибутами и членством в необходимых группах. Новые учетные записи рекомендуется создавать копированием шаблонной учетной записи. При этом членство в группах сохраняется (то есть устанавливаются сразу правильные права доступа), сохраняются атрибуты, но не сохраняются имена. Таким образом, создание новой учетной записи сводится к копированию шаблона, указанию имен пользователя и корректировки уникальных параметров. Шаблонную учетную запись пользователя необходимо отключить, чтобы исключить возможность попыток входа в сеть данной учетной записью.

Формат имен выделенных серверов представим следующим образом: <Роль функциональная> порядковый номер, например: Формат имен серверов-кластеров <Роль

функциональная> порядковый номер, например: FS1, SQL1. Формат имен кластерных узлов, <Роль функциональная> SRV, например: FSSRV, SQLSRV. Формат имен серверов, установленных при помощи технологий виртуализации: V-<Роль функциональная> порядковый номер, например: V-RODC1.

В корне леса региона предполагается использование не менее двух контроллеров домена, так как на крупных предприятиях желательно обеспечить дополнительный домен для входа в сеть, чтобы увеличить отказоустойчивость и обеспечить своевременный вход. На обоих контроллерах домена размещается роль глобального каталога. Глобальный каталог используется в процессах регистрации системы, поиске, и интенсивно используется серверами корпоративной электронной почты. Размещение ролей глобального контроллера на обоих контроллерах домена позволяет оптимизировать работу с этой ролью и повысить отказоустойчивость. Репликация между контроллерами домена проводится стандартными методами Windows Server 2012 каждые пять минут.

Выводы. Таким образом, в ходе работы была спроектирована структура леса для предприятия с тремя межрегиональными подразделениями., описан логический дизайн доменной структуры, проанализирован процесс присвоения наименований учетных записей пользователей доменной структуры.

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ВИРТУАЛЬНОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Серафимова А.А. ¹

¹ студентка кафедры бизнес-информатики и математического моделирования
Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»
научный руководитель: д.т.н., профессор Бойченко О.В.

Введение. В виртуальном предпринимательстве невозможно полностью избежать риска. Виртуальное предпринимательство – это своего рода инновационная деятельность, а инновации и риск – это две взаимосвязанные категории. Инновационной деятельности присуща высокая степень неопределенности. Затруднительно предвидеть, какие нововведения будут иметь на рынке успех, а какие – не будут пользоваться спросом. Чтобы избежать ошибок и тем самым уменьшить вероятность возникновения риска, виртуальным предприятиям следует более тщательно анализировать инновационные проекты.

Цель. Рассмотреть более детально инновационные методы управления рисками в виртуальном предпринимательстве.

Результаты исследования. Выделяет семь основных методов по управления рисками:

- методология распределения рисков;
- методология диверсификации;
- трансферт (передача) риска;
- методология лимитирования;
- методология хеджирования;
- методология резервирования.

Методология распределения рисков обеспечивает передачу максимальной ответственности за риск участнику, который обеспечит его контролирование. Теория надежности показывает, что, за счет увеличения количества параллельных звеньев в системе вероятность отказов в ней снижается пропорционально количеству таких звеньев. В соответствии с этим распределение риска между участниками инновационной деятельности повышает надёжность достижения результатов.

Методология диверсификации обеспечивает снижение вероятности инновационных рисков, благодаря распределению исследований и капиталовложений по не связанным друг с другом, разнонаправленным инновационным проектам. Если, по непредвиденным обстоятельствам один из проектов окажется убыточен, то другие проекты могут быть успешными и приносить прибыль. Доказано, что портфели, состоящие из рисковых финансовых активов, могут быть сформированы таким образом, что совокупный уровень риска портфеля будет меньше риска любого отдельного финансового актива, входящего в него.

Если между финансовыми активами будет большая корреляция, то диверсификация окажется малоэффективной. Возможные варианты диверсификации инвестиционного портфеля предполагают: сочетание финансовых активов, движущихся параллельно с рыночными индексами, и иных финансовых активов, имеющих противоположную тенденцию; наличие ценных иностранных бумаг, так как экономики разных государств не всегда развиваются синхронно.

Методология трансферт (передача) риска обеспечивает его снижения путем заключения соответствующих контрактов. Когда величина возможного риска неприемлема для инновационного предприятия, актуальным является именно этот метод.

Метод лимитирования, предполагает ограничение предельных сумм расходов, продажи, кредита, используется банками для снижения степени риска при выдаче ссуд хозяйственным субъектам, а предприятиями – при продаже товаров в кредит и определении сумм вложений капиталов в различные проекты.

Методология хеджирования является эффективным способом снижения риска неблагоприятного изменения ценовой конъюнктуры, за счет заключения срочных контрактов фьючерсов и опционов (необходим для продавца).

Методология резервирования за счет формирования резерва обеспечивает надежность функционирования системы, из которого возмещается ущерб из-за одного из элементов системы. Величина резерва должна быть равной или же допускается превышение величины возможных потерь, однако затраты на содержание резервов не должны превышать издержки, связанные с восстановлением отказа системы.

Для уменьшения негативных последствий и уменьшения уровня риска в виртуальном предпринимательстве недостаточно использовать лишь перечисленные методы управления рисками, также используется прямое воздействие на управляемые факторы риска, а именно:

- анализ и оценка проекта виртуального предприятия;
- проверка предполагаемых партнеров по виртуальному предприятию;
- планирование и прогнозирование виртуальной деятельности;
- подбор персонала, участвующего в осуществлении виртуальной деятельности;
- создание инновационного настроения менеджеров на всех уровнях управления, нейтрализация сопротивления изменениям, мотивация различных инициатив;
- защищенность коммерческой тайны.

Выводы. В той или иной ситуации выбор метода управления рисками зависит от многих факторов, и в первую очередь от направленности виртуального предприятия, опыта и квалификации менеджера, возможностей виртуального предприятия. Для достижения более эффективных результатов, как правило, следует использовать не один, а совокупность методов минимизации рисков на всех стадиях жизни виртуального предприятия.

ВИРТУАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Апатова Н.В.

*заведующая кафедрой бизнес-информатики и математического моделирования
Института экономики и управления КФУ
apatova@list.ru*

Введение. Цифровая экономика, курс на развитие которой взят Правительством Российской Федерации, основана на широком применении информационно-коммуникационных технологий во всех сферах социально-экономической жизни общества. Результатом применения этих технологий являются повсеместные процессы виртуализации, в которых управление осуществляется на основе обработки наборов данных различных объемов с использованием методов и моделей искусственного интеллекта. Мощные информационные системы обладают многочисленными функциями, обеспечивающими их универсальность для использования в производственной сфере. Несмотря на результат производственного процесса и выпускаемый реальный продукт, все процессы осуществляются на основе реализуемых в виртуальной среде моделей, позволяющих гибко перестраивать и непрерывно контролировать все этапы выпуска и осуществлять связь как между человеком и компьютерной программной системой, так и между информационными системами разных производственных участков и отдельно взятых предприятий.

Целью работы является определение основных характеристик и показателей производства в условиях его виртуализации, использовании цифровых платформ.

Результаты исследований. В основе цифровой экономики находятся цифровые платформы, которые позволяют связать между собой предприятия отрасли, органы государственного управления и отдельных пользователей. В Программе «Цифровая экономика Российской Федерации» имеется ряд ограничений для разработки цифровых платформ. Во-первых, установлены минимальные сроки разработки: от создания до внедрения должно пройти менее 2-х лет; за год необходимо создать MVP (minimum viable product) – минимально жизнеспособный продукт и оценить его потребность; за 2 года требуется довести разрабатываемую цифровую платформу до производственного использования. Во-вторых, государство собирается только частично поддерживать разработчиков и будущих хозяев цифровых платформ, в основном они должны создаваться без вложения бюджетных средств в рамках формат государственно-частного партнерства (ГЧП). Кроме того, отраслевые цифровые платформы с учетом интересов государства и отрасли. В-третьих, накладываются ограничения на границы действия цифровых платформ: оцифровывается вся индустрия, а не ее часть; увеличивается производительность данной отрасли и смежных отраслей.

Главным объектом цифровой экономики являются промышленные преобразования рамках промышленной революции 4.0. Термин «Индустрия 4.0» ввели в 2011 г. немецкие промышленники. Ими была разработана стратегия развития промышленности «Платформа Индустрии 4.0» и государственная программа «Промышленность 4.0»: умные сенсоры, которые позволяют собирать данные непосредственно во время процесса производства; подключение к Интернет, позволяющее передавать большие объемы данных другим работникам, машинам и заводам; облачные сервисы, предоставляющие данные из любой географической точки; анализ больших данных для совместной обработки различной информации.

Переход на принципы «Индустрии 4.0» означает перевод в цифровой формат как вертикальных процессов внутри компании, так и горизонтальных связей компании-производителя с заказчиками, подрядчиками, партнерами, транспортными компаниями и др. Использование информационно-коммуникационных технологий в промышленности позволяет: оптимизировать использование ресурсов; свести трудоемкие производственные процессы к рутинным операциям, уменьшив тем самым потребность в рабочих кадрах

низкой квалификации; создать системы информационного сопровождения продукции от этапа проектирования изделия до его оптимизации (CALS – технологии); распределить по времени и в пространстве процесс проектирования и изготовления изделий, создав тем самым условия для «виртуальных» производств. Основными технологиями модернизации отечественной промышленности являются: разработка и внедрение интеллектуальных информационных систем; проектирование аналитических платформ принятия управленческих решений; применение инфокоммуникационных технологий передачи и обработки данных; Большие данные; «туманные вычисления»; технологии Интернета вещей управления данными; применение корпоративных информационных систем для задач управления ресурсами предприятия.

Концепция «умного производства», реализуемая в рамках развития цифровой экономики, включает три элемента: «Smart factories», виртуальные предприятия и цифровые компании. «Умные предприятия» (Smart factories) предполагают повышение производительности всей организации за счет уменьшения отходов производства и снижения выбросов CO₂, сокращения потребления электроэнергии и других ресурсов, сокращения времени вывода нового изделия на рынок и повышение качества. Виртуальные предприятия повышают производительность за счет совершенствования производительности цепочки поставок, выпуска продуктов с высокой ценностью, сохранения рабочих мест в своем регионе, прозрачности процесса экономической деятельности, защиты прав интеллектуальной собственности. Для цифровых компаний основными направлениями являются повышение эффективности разработки и дизайна нового изделия, снижение числа ошибок разработки, разработка и выпуск более эргономичных товаров, уменьшение отходов и доработки, сокращение времени вывода нового изделия на рынок.

Основными производственными показателями «умных производственных систем» служат их производительность, способность к выживанию и процветанию в конкурентной среде и непрерывные изменения, качество продукции и устойчивость. Производительность как комплексный показатель включает пропускную способность (продукт производится машинами, на конвейере, в структурном подразделении или на заводе за определенный период времени); показатель общей эффективности оборудования (OEE – Overall Equipment Effectiveness), который вычисляется как произведение числа доступного оборудования для выпуска данного продукта на действующее оборудование и на имеющееся качественное оборудование; энергоэффективность материалов, определяемую как суммарно расходуемую материальную энергию (электрическую, паровую, нефтяную, газовую, водную и проч.), которая необходима для производства отдельной единицы или некоторого объема продукции; производительность труда – рабочее время (час), затраченное на производство единицы продукции. Способность к выживанию и процветанию в конкурентной среде и непрерывных изменений отражает скорость изменений – время, необходимое для переоснащения, внедрение в производство новой продукции, изменений в компонентах, технической документации и рабочих инструкциях. Качество определяется как интегральный показатель, включающий качество продукции, внедряемые инновации, разнообразие выпускаемой продукции, потребительский сервис. Устойчивость включает продукт, процесс и логистику и отражает возможность предприятия функционировать в цифровой экономике, в том числе, в ее виртуальной среде.

Выводы. Виртуализация производства изменяет его качественную структуру, количественные показатели и содержание экономических характеристик, переводя производство на более высокий уровень разработки и создания уникального, штучного продукта с возможностью быстрого перенастраивания на его модификацию и выпуск новых моделей.

«ЭКОНОМИКА В РЕБУСАХ», КАК ПРОЕКТНОЕ ЗАДАНИЕ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ НАПРАВЛЕНИЯ ПОДГОТОВКИ БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА

Смирнова О.Ю.¹,

¹*ассистент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Институт
экономики и управления
smirnovaqueen@gmail.com*

Введение. В связи с изменениями, происходящими в мировом сообществе, возникла необходимость совершенствования в сфере высшего образования экономического профиля для повышения конкурентоспособности выпускников на рынке труда. Конкурентоспособность выпускника – качество подготовки специалиста обладающего профессиональными компетенциями, способностью адаптироваться к быстро меняющимся условиям информационного общества. Все это требует нового подхода к формированию способностей, отвечающих за выполнение информационной деятельности выпускников экономического профиля. В информационном пространстве основной вид деятельности экономиста – это информационная деятельность. Информационная деятельность – процесс получения, преобразования, накопления, передачи, поиска и распространения информации, формирование информационного ресурса и организация доступа к нему. Проектная технология занимает особую роль в достижении целей образования, так как воздействует на многие сферы жизнедеятельности людей, в том числе на информационную деятельность.

Целью работы. Разработка проектного задания «Экономика в ребусах» для обучающихся направления подготовки 38.05.03 Бизнес-информатика осуществлялась в рамках проектной сессии первокурсника, Института экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского».

Использование проектной технологии напрямую связано с процессом повышения эффективности обучения. Метод проектов – гибкая модель организации образовательного процесса, способствующая развитию наблюдательности и стремлению находить ответы на поставленные вопросы, проверять правильность полученных ответов, с помощью анализа информации, при проведении экспериментов и исследований. В рамках профессионального обучения проектирование следует рассматривать как основной вид познавательной деятельности обучающихся, которая «расширяет угол зрения» и «раздвигает горизонты». В свою очередь компетентный подход в высшем профессиональном образовании ориентируется на самостоятельную деятельность обучающегося в учебно-познавательном процессе и приобретение способности к переносу имеющихся навыков в практическую плоскость для формирования компетенций. Компетенция – совокупность взаимообусловленных ориентаций, знаний, умений, навыков, способов деятельности обучающегося, необходимых для осуществления профессиональной деятельности в режиме реального времени.

Цель мини-проектов и деловых игр, проводимых в рамках проектной сессии первокурсника:

- получение, закрепление, углубление, расширение и систематизация общих и экономических знаний;
- развитие познавательных способностей, активности, творческой инициативы, самостоятельности, ответственности, организованности;
- формирование самостоятельного мышления, способности к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации;
- развитие исследовательских способностей;
- овладение культурой умственного труда.

Кроме того, проведенный мини-проект «Экономика в ребусах» обеспечил формирование общекультурных и профессиональных компетенций, соответствующих

специальности бизнес-информатика. Ребус – загадка, в которой искомое слово или фраза изображены комбинацией фигур, букв, цифр или знаков. Ребус, если понимать его как шифровку, в которой информация закодирована по определенным правилам с помощью рисунков и символических обозначений, является одним из старейших средств кодирования информации. Кодирование информации пролонгированная тема, которую обучающиеся специальности бизнес-информатика будут изучать на протяжении всего обучения в образовательной организации высшего образования. Мини-проект «Экономика в ребусах» содержит ряд заданий, таких как:

1. Разгадывание буквенно-картиночных ребусов и составление аналогичных ребусов обучающимися.
2. Разгадывание числовых ребусов и составление аналогичных ребусов обучающимися.
3. Расшифровка зашифрованного текста с помощью шифра Винжера (дисциплина криптографические методы защиты информации), а также составление аналогичного шифра.

В результате, после проведения мини-проекта «Экономика в ребусах» обучающимися были составлены: более 300 традиционных ребусов на экономические термины, числовые ребусы, а также экономические постулаты, зашифрованные с помощью шифра Винжера. Некоторые из них представлены на рисунке 1.

РЕБУС №1

Разгадайте зашифрованную в таблице поговорку по экономике, используя ключевые слова.

2	14	4	5	12	20			1	2	3	12	6	5	12	20		
9	3	11	5	12	20		5		18	15	5	2	7	16	-	22	7
8	12	3		4	3	11	3	9	1	5		10	14	4	7	16	!

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

10, 3, 11, 12, 5, 13 – денежное пособие, получаемое гражданином от государства.
 15, 7, 16 – весенний месяц.
 21, 3, 23, 20 – целеустремленный менеджер – это тот, кто имеет перед собой четко поставленную.
 18, 9 – змея.
 1, 2, 3, 4, 5, 6 – предоставление банком денег в долг частному лицу или предприятию на условиях возвратности и платности.
 22, 7, 6, 2, 7, 6, 28 – средства, израсходованные на ресурсы есть.
 8, 19, 17, 14, 4, 7 – то, к чему стремимся, продавая товар или что-нибудь обменивая.

Рисунок 1 – Примеры экономических ребусов

Многие ученые утверждают, что результат проектной деятельности многослойный, поскольку возникают преобразования имеющие предметный, деятельностный, личностный, коммуникативный характер. Проектная деятельность, которая осуществляется в образовательной организации высшего образования, предполагает два вида результата: создание продукта и развитие личности обучающегося. Что касается второго вида результата, то он отражается на изменении личностных качеств обучающихся, активно принимающих участие в разработке проекта. К таким качествам личности относятся: креативное мышление, воображение, развитие способностей работать в группе, формирование коммуникативной культуры. Виды деятельности, относящиеся к созданию продукта: мониторинг, диагностика, прогнозирование, экспертиза, рефлексия, и соответственно активизация интереса и мотивации к профессии. Возникновение интереса у обучающихся вовлеченных в проектную деятельность отслеживалось как на этапе группового создания ребуса, так и при разгадывании ребусов от групп соперников.

Результаты исследований. Преимуществами разработки мини-проектов в рамках проектной сессии первокурсника является простота применения, высокий обучающий эффект за счет применения интерактивных методов обучения.

Выводы. Внедрение мини-проектов в образовательный процесс на первой недели обучения первокурсников предоставляет возможность гибкой модификации видов учебной деятельности. Проектный метод обучения своей нестандартной формой заданий обеспечивает овладение экономическими знаниями и умениями, формирует устойчивый познавательный интерес, а также успешное усвоение пройденного материала у обучающихся.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И МЕТОДОВ ЗАЩИТЫ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Кислый С.А.

Доцент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ.

kisliysa@mail.ru

Введение. В последние годы цифровая экономика России всё больше это заявляет о себе как о реальном сегменте или секторе российской экономики. Так 28 июля 2017 года распоряжением правительства Российской Федерации была утверждена программа Цифровая экономика Российской Федерации на период до 2030 года.

Цифровизация экономики предполагает широкое использование инструментов цифровой экономики физическими и юридическими лицами. При этом неизбежно многократная и частая идентификация пользователей с введением персональных данных. Персональные данные пользователей планируется хранить в единой Всероссийской базе данных. Возникает вопрос о безопасности этих персональных данных и возможных злоупотреблениях и хищениях этих данных

Цель и задачи исследования. Проанализировать состояние и методы защиты персональных данных в цифровой экономике

Методика исследований. В основу методики исследований положен анализ литературы, личного опыта автора и его коллег по Институту экономики и управления

Результаты исследований.

Персональные данные физических и юридических лиц хранятся в различных базах данных государственных и коммерческих предприятий

При этом свои персональные данные приходится предъявлять или представлять многократно каждому физическому и юридическому лицу.

Законодательство Российской Федерации по защите персональных данных еще далеко от совершенства

В будущем планируется создать Единый центр хранения персональных данных всех граждан Российской Федерации, а также использование этого единого центра, всеми государственными, а возможно и коммерческими организациями находящимися на территории Российской Федерации

Возникает проблема гарантии безопасного доступа к этому единому реестру персональных данных, предотвращения злоупотребления этими персональными данными и их хищения.

Защита персональных данных на законодательном уровне.

В соответствии с приказом Федеральной службы по техническому и экспортному контролю № 21 от 18 февраля 2013 г. в перечень мер по обеспечению безопасности персональных данных входят (в основном) технические и организационные меры такие как: идентификация, а также аутентификация субъектов и объектов доступа,

- управление доступом;
- ограничения применяемого программного обеспечения;
- защита носителей информации для хранения и обработки персональных данных;
- регистрация всевозможных событий безопасности;
- применение антивирусной защиты;
- предотвращение внешних вторжений;
- контроль защищенности персональных данных;
- обеспечение доступности персональных данных для работы и т.д.

Необходимо учитывать, что зачастую виновником утечки информации является сам пользователь.

Пользователи, (они же хозяева персональных данных), зачастую публикует свои персональные данные в открытом доступе, например, в социальных сетях, а также разглашают свои персональные данные родственникам и знакомым.

Следующая частая причина утечки информации связана с нарушением идентификации пользователя. Наиболее распространенными методами идентификации является использование сообщения на электронную почту или телефон пользователя одноразового пароля, который должен быть известен только ему одному. Однако пользователи часто привлекают к операциям со своими персональными данными «помощников», что может привести к утечке информации.

Рассмотрим некоторые наведения, направленные на улучшение надежности идентификации пользователя. Становятся популярным (но ещё не очень распространённым) в последнее время такие методы идентификации как распознавание лица и отпечатка пальца (биометрические методы).

Идентификация лица человека требует наличия видеокамеры и специального программного обеспечения. Этот метод удобен при работе пользователя за ноутбуком и смартфоном или планшетом.

Широко рекламируются операторами баз данных идентификация человека по отпечатку пальца. Этот метод считается одним из наиболее надежных, но требует наличия специального оборудования и программного обеспечения. Может применяться на смартфонах, имеющих специальный сенсор для проверки отпечатка пальца.

Также вызывает опасения облачный метод хранения конфиденциальных данных.

Может быть очень перспективным такое нововведение, как страхование рисков утечки конфиденциальной информации. Пока этот вопрос только обсуждается как перспективный метод защиты физических и юридических лиц от ущерба, полученного от утечки персональных данных.

Выводы. На сегодняшний день защита персональных данных еще не совершенна. Развитие цифровой экономики потребует разработки новых методов и средств защиты информации, в том числе и на законодательном уровне.

СЕТЕВЫЕ АСПЕКТЫ БЕЗОПАСНОСТИ КОРПОРАТИВНЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ

Шапшалова Л.О.¹

*¹студентка 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. Безопасность информации в корпоративных системах управления является важным вопросом, так как информация, которая находится на электронных носителях играет большую роль в жизни современного общества. Требования безопасности могут меняться в зависимости от назначения системы, характера используемых данных и типа возможных угроз. Проблема обеспечения безопасности носит комплексный характер, для ее решения необходимо сочетание законодательных, организационных и программно-технических мер. В то же время следует учитывать, что в нашей стране доминирует зарубежное программно-аппаратное обеспечение.

Цель данного исследования является анализ сетевых аспектов безопасности в корпоративных системах управления.

Методы исследования. Уязвимость информации обусловлена следующими факторами:

1. Передача информации по каналам связи;

2. Большое количество пользователей, которые работают с информацией;

3. Огромные объемы.

Все это делает задачу обеспечения защищенности информации, которая размещена в компьютерной среде, сложной проблемой.

Исходя из этого при рассмотрении безопасности корпоративных систем обычно выделяют две группы проблем: безопасность компьютера и сетевая безопасность.

К безопасности компьютера относят все проблемы защиты данных, хранящихся и обрабатываемых компьютером, которая рассматривается как автономная система. Эти проблемы решаются средствами операционных систем и приложений, таких как базы данных, а также встроенными аппаратными средствами компьютера.

Под сетевой безопасностью понимают все вопросы, связанные с взаимодействием устройств в сети, это прежде всего защита данных в момент их передачи по линиям связи и защита от несанкционированного удаленного доступа в сеть.

Современные злоумышленники изобретают новые виды атак быстрее, чем появляются способы защиты от них. Они могут маскировать свои атаки и прятать вредоносный код в Web-страницах и других файлах. Отличить разрешенный трафик от вредоносного становится все сложнее.

Предприятиям необходимо повышать уровень безопасности, поскольку традиционные архитектуры защиты, действующие по периметру, более не эффективны.

На данный момент злоумышленники применяют гибкие системы разработки и тестирования, чтобы их вредоносное ПО преодолевало большинство устройств сетевой безопасности.

Эти аспекты значительно усложняют обеспечение безопасности. Особенно это касается инструментов сетевой безопасности первого поколения, которые отличаются следующими ограничениями:

1. Отсутствие контроля мобильных устройств;

2. Распространение виртуальных узлов;

3. Облачные приложения;

4. Зашифрованный трафик и другие уязвимости, способствующие проникновению эксплойтов.

Инструменты сетевой безопасности первого поколения не обеспечивают видимости в динамических сетевых топологиях или анализ поведения сети для принятия решения.

Очевидно, чтобы меры безопасности не отставали от корпоративных технологий, предприятиям нужно переходить на новые решения сетевой безопасности.

Эффективная система сетевой безопасности должна включать в себя следующие компоненты (табл.1):

Компоненты эффективной системы сетевой безопасности

КОМПОНЕНТЫ	ХАРАКТЕРИСТИКА
Подсистема профилирования и контроля доступа	Позволяет описать разрешенные для каждого узла операционные системы, серверные и клиентские приложения, протоколы, IP-адреса и пользователей, которые могут работать на этом узле. Любые отклонения позволят не только обнаружить скрытые действия вредоносных программ и нарушителей, но и уменьшить нагрузку на IT-департамент.
Подсистема отражения угроз	Используются различные механизмы обнаружения, в том числе на основе уязвимостей, на основе IP- и URL-адресов, для уменьшения числа ложных срабатываний и обнаружения того, что скрыто от отдельных защитных подсистем.
Подсистема мониторинга	Позволяет определить цель любого подключения, исходя из поведения пользователя или узла, а также контекста такого подключения, чтобы решить, нужно ли его разрешать, блокировать или ограничивать в доступе.
Подсистема ретроспективного анализа	Делает выводы постфактум на основе новой информации об угрозах. Это позволит обнаруживать вредоносные файлы даже тогда, когда они попали во внутреннюю сеть предприятия, но еще не успели распространиться по сети.

Система сетевой безопасности, какой бы она ни была эффективной, не должна находиться в вакууме. Она должна уметь взаимодействовать с другими средствами защиты, установленными на предприятии.

Такая система может принимать данные об уязвимостях и запущенных сервисах, например, от сканеров безопасности, тем самым повышая эффективность как подсистемы профилирования, так и подсистемы обнаружения угроз. Также система сетевой безопасности может брать уже кем-то собранные сетевые данные. Это позволит обнаруживать угрозы в тех сегментах, в которых по каким-то причинам невозможна установка систем сетевой безопасности. Но система сетевой безопасности может служить и источником данных для других систем безопасности, установленных на предприятии.

Выводы. Все эти факторы дают основу для нового поколения систем сетевой безопасности. Кроме того, с имеющейся на данный момент динамичной сетевой инфраструктурой полная прозрачность сети является жизненно необходимой. Чтобы защитить устройства и сотрудников, необходимо уметь видеть все, что происходит в сети, оперативно оценивать ситуацию и собирать информацию для дальнейшего анализа.

Однако тщательный контроль и прозрачность будут бесполезны, если устройства сетевой безопасности нового поколения будут сложны в настройке и работе.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН

Попов В.Б.¹, Акинина Л.Н.²

¹к.ф.-м.н., доцент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования
Института экономики и управления

²старший преподаватель кафедры бизнес-информатики и математического
моделирования Института экономики и управления
КФУ им. В.И. Вернадского

Введение. Блокчейн (Blockchain) – это новая технология, которая в настоящее время получила широкое распространение и вызвала большой интерес в промышленной и научно-исследовательской областях, поскольку она обладает необходимыми свойствами децентрализации, неизменности, стабильности, безопасности, масштабируемости и целостности данных. Основной технологической единицей, играющей важную роль в этой технологии, является так называемый «децентрализованный консенсус».

Цель и задачи исследования. Рассматриваются графовые модели сети блокчейн. Предлагается локальный алгоритм консенсуса распределенной сети.

Результаты исследования.

Общепринятое определение блокчейна – «Блокчейн – это защищенный от несанкционированного доступа цифровой реестр общего пользования, который ведет учет транзакций в публичной или закрытой одноранговой сети. Распределенный между всеми узлами сети реестр непрерывно записывает историю операций с активами между одноранговыми (*peer-to-peer*) узлами сети в виде блоков информации. Все утвержденные блоки транзакций соединяются в цепочку – с начального блока до последнего добавленного, отсюда и название технологии – блокчейн (*blockchain* – цепочка блоков). Таким образом, блокчейн выступает в качестве единого источника достоверных данных, а участники блокчейн-цепи видят только те транзакции, которые относятся именно к ним».

Алгоритмом консенсуса называют процесс в информационных технологиях, используемый для достижения согласия по единому значению данных среди всех распределенных процессов или систем. Консенсус в блокчейн определяется следующим образом. «Консенсус – это коллективный процесс принятия решений посредством достижения общего согласия участников. Консенсус-протокол представляет собой процесс, посредством которого сеть компьютеров может получить однозначное решение, основной целью которого является уменьшение риска создания альтернативного блокчейна, закрытие сети или цензуры некоторых пользователей».

Локальные алгоритмы на графах – это модели решения задач на графах, которые рассматриваются в качестве распределенной вычислительной системы. Каждая вершина графа соответствует узлу сети, а каждое ребро (дуга, в случае ориентированного графа) – каналу связи (одностороннему каналу связи). Начальная информация и, получаемая в процессе работы информация, хранится в вершинах в виде значений функций и предикатов (в качестве меток) и доступна только соседним вершинам. Любые глобальные структуры, например, общая память и др., отсутствуют. Получение решения задачи зависит только от взаимодействия соседних вершин. Изучение такого рода вычислений актуально как из-за чисто научных проблем, так и в связи с развитием теории параллельных распределенных и децентрализованных вычислений. Теория локальных вычислений изучалась в работах Ю. И. Журавлева – локальные алгоритмы, В. А. Евстигнеева – локальные вычислительные алгоритма, Chang E. J. H. – echo-algorithms, Э. Дейкстры – алгоритмы на графах, G. Rozenberg – системы переписывания графов и ряд других.

Выводы. Задача принятия консенсуса является одной из основополагающих для современных распределенных компьютерных систем. Актуальными задачами являются задачи исследования скорости работы и скорости восстановления алгоритмов консенсуса блокчейна.

КОНЦЕПЦИЯ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рыбников А.М.¹, Рыбников М.С.², Семенова Ю.А.³

¹ доцент кафедры государственных финансов и банковского дел
Института экономики и управления КФУ

² доцент кафедры бизнес-информатики и математического
моделирования Института экономики и управления КФУ

³ ст. преподаватель кафедры бизнес-информатики и
математического моделирования Института экономики и управления КФУ
mihailserg_r@mail.ru

Введение. Развитие рыночных отношений требует от предприятий самостоятельного принятия экономических решений, как в оперативном, так и в стратегическом управлении. Объективно возросший динамизм и сложность общественно-экономических явлений и процессов требуют разработки и применения принципиально новых подходов к управлению. Особенно это актуально для экономической безопасности, поскольку экономическая безопасность, точнее система управления экономической безопасностью, в основном имеет дело с неблагоприятными воздействиями на систему и мерами по ликвидации этих воздействий или их последствий.

Изучению проблем экономической безопасности посвящены работы многих отечественных и зарубежных ученых, среди которых можно отметить: В.Н. Амитана, В.А. Забродского, Т.С. Клебанову, Ю.Г., Кормишкина Е.Д., Лысенко, Е.А. Олейникова, В.Л. Петренко, С.И. Пирожкова, В.К. Сенчагова, В.К. Сухорукова и др. Однако вопросы создания комплексной системы управления экономической безопасностью еще недостаточно разработаны.

Это обуславливает необходимость обстоятельного исследования проблемы экономической безопасности предприятия, развитие и совершенствование подходов к ее анализу, что вызывает необходимость использования экономико-математических методов, которые являются важным инструментом системы поддержки принятия научно обоснованных решений с целью своевременного выявления негативных тенденций и эффективного управления в сфере экономической безопасности предприятия.

Целью работы является анализ сущности категории экономической безопасности, разработка на базе этого исследования концепции управления экономической безопасностью предприятия и построение экономико-математической модели управления экономической безопасностью.

Результаты исследования. Исследование особенностей категории экономической безопасности предприятия позволили разработать концепцию построения системы обеспечения экономической безопасности.

Рассмотрим эту концепцию. Выделение трех сфер: производственной, социальной и сферы ресурсов (под ресурсами в данном случае понимаются материальные, трудовые, финансовые и др. ресурсы) позволяет достаточно полно описать все процессы, происходящие на предприятии. Внешняя среда влияет на развитие всех сфер предприятия. В зависимости от текущего состояния предприятия и состояния внешней среды формируются стратегические цели развития предприятия с позиций обеспечения (или поддержки) высокого уровня экономической безопасности предприятия. Учитывая стратегические цели и текущее состояние предприятия, формируются также тактические цели его развития. На каждом этапе управления экономической безопасностью предприятия необходимо также выделить набор угроз, адекватно описывающих состояние экономической безопасности предприятия, и оценить уровень этих угроз. Для этого необходимо определить критические значения каждого показателя экономической безопасности. Все угрозы условно можно

разделить на внутренние и внешние. Внешние угрозы определяются текущим состоянием предприятия и состоянием внешней среды. Внутренние угрозы экономической безопасности определяются только текущим состоянием предприятия.

На входы контура управления экономической безопасностью предприятия подаются следующие входные величины: набор и состояние угроз экономической безопасности предприятия, информация о текущем состоянии предприятия, стратегические и тактические цели. На основе этих данных в контуре управления разрабатывается комплекс программ по обеспечению экономической безопасности предприятия. На основе разработанных программ определяются необходимые объемы ресурсов для их реализации. В интерактивном режиме определяются возможности по обеспечению разработанных программ ресурсами и, в зависимости от этого, а также от ожидаемой эффективности осуществляемых программ и состояния предприятия, в контуре управления определяются приоритеты развития и осуществляется оптимальное в данных условиях распределение ресурсов. В результате этого программы могут корректироваться некоторым образом. Таким образом, исходя из необходимости обеспечения максимального уровня экономической безопасности предприятия, формируется набор программ, оптимальный в данной экономической ситуации.

Следующим шагом является реализация разработанного комплекса мероприятий. Это и будет выходом контура управления экономической безопасностью предприятия. Разработанный комплекс мер влияет на состав и оценку угроз экономической безопасности предприятия, а также на его социально-экономическое состояние. Цикл задач по обеспечению экономической безопасности предприятия замыкается.

Таким образом, процесс управления экономической безопасностью предприятия в целом должен включать следующие разделы:

- определение целей и задач экономики, анализ ресурсных возможностей их реализации;
- определение экономической стратегии, которую следует обеспечивать и отстаивать в интересах экономической безопасности предприятия;
- определения сбалансированной экономической политики, необходимой для реализации этой стратегии, а также разработку основы для эффективного управления ресурсами.

Решение о производстве того или иного вида продукции, выполнении работ, оказании услуг принимается на каждом шаге, исходя из сложившейся рыночной ситуации, обеспеченности ресурсами, проводимой государственной и региональной экономической политики.

Выводы. Проведенное исследование позволило сделать следующие выводы:

На основании проведенного анализа сущности категории экономической безопасности и подходов к ее моделированию было обнаружено, что повышенная сложность и динамичность развития факторов и угроз экономической безопасности приводят к тому, что существующие подходы и методы не позволяют правильно и своевременно решать эти вопросы.

Для эффективного управления и обеспечения экономической безопасности в системе управления экономической безопасностью должен реализовываться принцип антиципации, что предполагает прогноз развития системы и ее окружения, оценку степени достоверности прогнозов и разработку упреждающих реакций на негативные изменения.

Разработана концепция управления экономической безопасностью предприятия, что позволяет наиболее эффективно организовать управление экономической безопасностью за счет раннего распознавания угроз и выработки опережающих управлений угрозами экономической безопасности.

КРИПТОВАЛЮТА, КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Круликовский А.П.¹, Михайлов А.В.²

доцент кафедры бизнес информатики и математического моделирования института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»

студент кафедры бизнес информатики и математического моделирования института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»

anat03385@ukr.net

Введение. С развитием информационного общества и переходом в цифровую экономику начали появляться и развиваться различного рода криптовалюты. Их ключевой особенностью является отсутствие централизованной системы управления, а их жизненный цикл обеспечивается активностью участников, которые проводят транзакции в сети. Чем больше участников в сети какой-либо криптовалюты и чем больше государств признают данную криптовалюту, тем выше ее курс и стабильность. Количество виртуальных монет каждой криптовалюты, как правило, ограничено, то есть в процессе всего жизненного цикла может быть сгенерировано их определенное количество.

Целью работы является наглядное рассмотрение работы системы блокчейн. Сами транзакции находятся в открытом доступе и вы можете посмотреть, сколько средств было отправлено, и на какой кошелек, но вы никогда не узнаете данные об обладателе кошелька, так как система полностью анонимна. Как же происходят транзакции? Криптовалюты используют систему блокчейн для шифрования транзакций. Зачем это нужно? Предположим, что у нас есть два пользователя. Первый пользователь создал дневник последовательных действий, который он передает второму пользователю. Предположим, что второй пользователь, увидев одну из записей дневника, решит подменить ее, и без системы шифрования он легко проделывает эту операцию. Как же в данном случае сработала бы система блокчейн, если бы первый пользователь производил бы свои действия? Происходило бы последовательное хеширование записей действий. Сам процесс хеширования заключается в том, что программа получает запись с информацией, а затем при помощи специального алгоритма шифрования преобразовывает ее в код(хеш). Система блокчейн использует эту технологию следующим образом: берется первая запись и хешируется, затем к полученному хешу прибавляется новая запись, а затем старый хеш и новая запись вместе хешируются и получается новый хеш. Таким образом получается зашифрованная цепочка, и если попытаться подменить какую-либо запись, то в результате вся цепочка будет неправильной и будет отвергнута системой. Почему это произойдет? Предположим, что второй пользователь смог раскодировать всю цепочку и подменил запись, но вот проблема в том, что данная цепочка транзакций сформирована в блок. Данный блок есть у каждого участника сети, и если по какой-то причине пользователь выдает непохожий блок на копии других участников, то такой блок отвергается системой.

Результаты исследований. В итоге мы имеем отличную саморегулирующуюся децентрализованную систему, участникам которой не нужны ни гарантии, ни банки, ни другие какие-либо финансовые организации.

Выводы. Система блокчейн отлично справляется со своими задачами и обеспечивает транзакциям криптовалюты должный уровень безопасности. Данная система настолько себя хорошо показала, что в скором времени будет применяться не только для расчетов криптовалютой, но и в любой сфере жизни общества.

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЕЕ РАЗВИТИЕ

Круликовский А. П.

*доцент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования
института экономики и управления КФУ
anat03385@mail.ru*

Введение. В послании Федеральному собранию от 1 декабря 2016 года Президентом РФ было предложено «запустить масштабную системную программу развития экономики нового технологического поколения, так называемой цифровой экономики». Как отметил В. В. Путин, «это вопрос национальной безопасности и технологической независимости России, в полном смысле этого слова – нашего будущего».

В программе «Цифровая экономика Российской Федерации» среди основных направлений цифровой трансформации выделено, что «электронная торговля, составляет значимый институт цифровой экономики, проникает во все большее количество правоотношений, складывающихся в сфере торговли, и охватывает весь спектр отношений — прямое взаимодействие потребителей с потребителями (С2С), взаимодействие продавцов с потребителями (В2С), взаимодействие между предпринимателями (В2В), взаимодействие бизнеса и государства в электронной форме (В2G) и др.»

Целью работы является изучение влияния разнообразных факторов на возможность внедрять новые технологии и методы в деловые операции, проанализировать проблемы предпринимателей, начинающих онлайн-бизнес, выявить проблемы, препятствующие электронной коммерции в развитии и поиске интеллектуальных решений, которые могут быть успешно применены предпринимателями в реальной жизни, что будет содействовать расширению рынка электронной коммерции.

Результаты исследований. В настоящее время исследования в области электронной коммерции является целенаправленным, так как наблюдается постоянное увеличение популярности Интернет и его приложений. По словам генерального директора IBM Лу Герстнера «...электронный бизнес не является технологическим изменением, а относится к фундаментальному изменению отраслей и экономики в целом». Электронная коммерция относится к бизнес-процессам, основанным на информационных технологиях и коммерческой деятельности в Интернет.

В настоящее время в мире насчитывается 3,4 миллиарда Интернет-пользователи, и это число в среднем растет на 3 пользователей в секунду. Общее количество веб-сайтов в мире составляет более 1 миллиарда, и постоянно увеличивается со скоростью 2 веб-сайта в секунду.

Растет и популярность электронной коммерции. Российские потребители вместо того чтобы пользоваться традиционными магазинами начинают совершать покупки онлайн. Из них 74% респондентов предпочитают делать покупки в Интернет из-за более низкой стоимости товаров. Удобство, доступность и отсутствие необходимости поездки в физический магазин важна для 40,7% респондентов; 53,7% респондентов считают удобнее сравнивать и выбирать продукты онлайн, а 51,8% согласны с тем, что в интернет-магазинах имеется более широкий спектр продуктов.

За 2017 год рынок интернет-торговли в России вырос на 28% — до 1,25 трлн рублей. Но в структуре всей торговли показатели e-commerce по-прежнему выглядят невзрачно — около 4%.

В 2014 году Economist Intelligence Unit (EIU) провело исследование, которое позволило странам классифицироваться по степени, в которой они способствуют развитию электронной коммерции посредством политики, регулирования и инфраструктуры. Среди основных факторов отмечены: доступ в Интернет; использование кредитной карты; количество защищенных серверов на миллион жителей; показатели логистики

Статистика показывает, что по количеству интернет-пользователей Россия занимает respectable 6-й место. За последние годы уровень проникновения Интернет в России вырос более чем в два раза. Если в 2009 году доля россиян использующих Интернет составляла 29% то в 1 кв. 2018 г. составила 80%. Прирост числа ежедневных интернет-серферов – с 28% в 2011 г. до 62% в 2018 г. (среди молодежи от 18 до 24 лет эта доля превышает 95%). В России уже более 90 млн человек регулярно пользуются Интернет и по этому показателю мы занимаем первое место в Европе.

В исследовании компании «Mediascope» показано, что быстрее всего растет аудитория пользователей Интернет использующих смартфоны — по состоянию на сентябрь 2017 — февраль 2018 года 55% населения страны заходят в интернет со смартфонов — прирост составил 20% за год. При этом снижается число россиян, использующих для выхода в Интернет стационарные компьютеры и ноутбуки (на 2 процента — до 54% населения) и планшеты (на 4 процента — до 18% населения).

Рынок электронных платежных систем в России находится в состоянии формирования своей структуры, показывает положительную динамику и имеет возможности для структурного развития в перспективе. По данным Центрального банка России на 01.10.2017, российскими банками было эмитировано 267 219 млн платежных карт. Годовой прирост составил 6,4%. Одной из тенденций 2017 года стал рост популярности онлайн-банкинга. С 2015 года количество покупателей, предпочитающих этот способ, возросло с 2% до 5%, а средний чек вырос на 20%. Выбор данного способа оплаты объясняется тем, что для пользователя он выглядит безопаснее, чем ввод персональных данных на сайтах незнакомых интернет-магазинов. Компания J'son & Partners Consulting представила результаты обновленного исследования российского рынка электронных денег. По оценкам компании, оборот платежей через системы электронных денег ежегодно увеличивается, при этом среднегодовой темп роста за последние три года составил 53%. Государство должно стимулировать людей использующих электронные платежные системы.

Значительным сдерживающим фактором развития электронной коммерции в России является качество торговой и транспортной инфраструктуры. Компания Data Insight представила обновлённое исследование по рынку логистики для интернет-магазинов «Логистика. Основной доклад» где показано, что размер рынка логистики в деньгах за 2016 год составил 65 миллиардов рублей; 42% доставок осуществлено курьерскими службами интернет-магазинов, 10 % всех доставок покупатели забрали самостоятельно из не принадлежащих продавцу пунктов выдачи, силами внешних курьерских служб интернет-магазины отправили 19% , 29% пришлось на «Почту России», а остальное – самовывоз. Крайне большая территория, разнообразие климатических и часовых поясов, а также плохая инфраструктура логистики делают Россию чрезвычайно сложным местом для предприятий, которые хотят доставлять свои товары в страну или внутри нее. Однако, за последние несколько лет возможности доставки значительно улучшились. «Почта России» начала реформировать себя, появилось и несколько новых поставщиков с более высоким качеством обслуживания и сокращением времени доставки в крупные и средние города по всей стране. Их тарифы, которые раньше были значительно выше, чем у «Почты России», в настоящее время стали более конкурентоспособными.

Выводы. В программе «Цифровая экономика Российской Федерации» установлены цели, задачи, направления и сроки реализации мер государственной политики по созданию необходимых правовых, технических, организационных и финансовых условий для повышения благосостояния и качества жизни граждан путем повышения доступности и качества товаров и услуг, произведенных в цифровой экономике с использованием современных цифровых технологий. Политические и экономические проблемы в настоящее время приносят значительные проблемы в российскую электронную коммерцию, что привело к замедлению темпов прироста продаж с 35% в 2014 году до 18% в 2015 году. Рынок электронной коммерции в целом преодолел кризис и в 2016 году рост темпов прироста продаж составил 23%, в 2017 году — 18% и далее ожидается его увеличение на 18% в год. Развитие платежных Интернет-технологий, создание систем доставки с учетом международного опыта, реорганизация «Почты России», совершенствование правовой базы электронной коммерции в России, в том числе в

рамках налоговых вопросов позволит избежать цифрового отставания на одном из самых бурно развивающихся рынков в мире.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ И КАЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ ИНТЕРНЕТ-ПРОВАЙДЕРОВ

Козлова Д.В.¹, Круликовский А.П.²

¹магистрант 2-го года обучения кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского

²к.ф.-м.н., доцент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского
daryame1995@mail.ru

Введение. Интернет состоит из множества взаимосвязанных гетерогенных сетей (автономных систем), управляемых несколькими независимыми провайдерами. Несмотря на конкурентный рынок, каждый Интернет-провайдер должен взаимодействовать с конкурирующими интернет-сетями, чтобы обеспечить эффективную связь и сквозное обслуживание. Вопреки ситуации на большинстве телекоммуникационных рынков среди Интернет-провайдеров нет единой фирмы или отдела по сотрудничеству с другими провайдерами. Данное обстоятельство не способствует налаживанию сотрудничества между компаниями.

Цель работы – рассмотреть роль эффективности и качества обслуживания для компаний предоставляющих доступ к сети Интернет.

Методика исследований. Методы исследований включают анализ научной литературы, сравнение и систематизацию. Задачами работы являются:

1. Рассмотреть важность корректного эксплуатирования сети провайдерами.
2. Изучить основные факторы, влияющие на эффективность и качество обслуживания.

Результаты исследований. Учитывая конкуренцию между компаниями, крайне важно, чтобы они эффективно эксплуатировали свои сети. Качество обслуживания также важно: многие новые мультимедийные приложения, такие как голосовая и видеосвязь, а также набирающие популярность онлайн-игры, могут значительно выиграть от своевременной поддержки качества работоспособности сети. Повышение качества обслуживания открывает дополнительные возможности для предоставления услуг с добавленной стоимостью, с помощью которых поставщики могут дифференцировать себя и ориентироваться на новые рынки. Эффективность и качество обслуживания имеют решающее значение для Интернет-провайдеров, эксплуатирующих сети и сильно зависят от трех факторов: архитектура сети (как построена сеть); сетевая инженерия (как сеть приспособлена к изменениям); соединения (как сеть соединена с другими сетями).

Сетевая архитектура — это логическое и структурное строение сети, состоящее из передающего оборудования, программного обеспечения и протоколов связи, а также инфраструктурной (проводной или беспроводной) передачи данных и связи между компонентами. Сетевая архитектура является каркасом компьютерной сети организации. Схема сетевой архитектуры дает полное представление о созданной сети с подробным просмотром всех доступных ресурсов. Она включает в себя аппаратные компоненты, используемые для связи, кабельные и типовые устройства, расположение сети и топологию, физические и беспроводные соединения, охваченные территории и будущие планы по развитию сети. Кроме того, правила, и протоколы программного обеспечения, также относятся к сетевой архитектуре. Эта архитектура всегда разрабатывается менеджером/администратором сети совместно с сетевыми инженерами. Выделяют четыре архитектуры:

1. Архитектура качества обслуживания описывает технические меры по обеспечению качества обслуживания. Архитектура поддержки качества обслуживания определяет набор сетевых механизмов, называемых конструктивными блоками. В настоящее время определен начальный набор конструктивных блоков, соответствующих трем логическим плоскостям:

плоскости контроля, плоскости данных (информационной плоскости) и плоскости административного управления.

2. Архитектура переадресации данных. Архитектура пересылки данных описывает фактическую технологию пересылки пакетов. Интернет-провайдеры могут использовать обычную пересылку IP-пакетов, где каждый переход пакета в сети является IP-маршрутизатором, который просматривает информацию IP-заголовка в своей таблице маршрутизации, чтобы решить, как перенаправить пакет. Альтернативной архитектурой переадресации данных являются пакеты коммутации по меткам с использованием технологии многопротокольной коммутации меток. Данная технология использует метки для принятия решений о перенаправлении данных.

3. Архитектура сигнализации включает в себя различные протоколы сигнализации и управления для контроля сети. Она включает внутренние и внешние протоколы маршрутизации, протоколы сигнализации качества обслуживания и протоколы распределения ярылков.

4. Архитектура безопасности. Безопасность сети Интернет-провайдеров зависит от многих факторов, например, от архитектуры безопасности уровня IP, качества ее реализации, безопасности операционной системы маршрутизатора и физической безопасности сети. Архитектура безопасности IP-уровня обеспечивает безопасность на уровне IP-пакетов. Проблемы безопасности включают шифрование данных, аутентификацию, конфиденциальность и защиту на уровне сети от атак типа «отказ в обслуживании».

При исследовании влияния сетевой инженерии на эффективность и качество обслуживания сети лучше всего сфокусироваться на расширении пропускной способности сети. Расширение мощностей является наиболее популярной инженерной задачей у Интернет-провайдеров, которая связана с увеличением пропускной способности сети. Если пропускная способность сети слишком низкая, то все системы без контроля допуска быстро разрушаются. С другой стороны, при наличии достаточных мощностей или даже избыточных, существенных различий между разными системами качества обслуживания не существует.

Поскольку интернет-трафик постоянно растет, расширение пропускной способности чрезвычайно важно для поддержания качества обслуживания. Большинство провайдеров в процессе непрерывного планирования в качестве стратегии используют эмпирическое правило пропускной способности сети, Типичное эмпирическое правило заключается в том, чтобы инициировать расширение сети после превышения определенного порога использования.

Последним значимым фактором, влияющим на работу Интернет-провайдеров, являются соединения между сетями. Интернет – это крупная сеть, образованная из множества автономных систем, управляемых тысячами Интернет-провайдерами. Компании не только конкурируют между собой, но также сотрудничают и обмениваются трафиком для поддержания связи по всему миру. Для такого взаимодействия необходимы корректные соединения сети и качественные способы анализа работоспособности сети. Основное свойство сетевых соединений – это пропускная способность сети, то есть объем данных, который она способна передать в секунду. Для создания сети необходимо придерживаться основных стратегий: синхронизации, коммутации и управления, а также возможности наблюдения за работой межсетевых соединений. Существует два различных способа анализа: макроскопический взгляд фокусируется на крупномасштабной структуре соединений многих сетей в целом и микроскопическое представление, которое анализирует только одну часть сети.

Выводы. Существует несколько вариантов реализации систем эффективности и качества обслуживания в сетях, но все они имеют свои недостатки, поэтому необходима разработка новых или усовершенствование существующих средств для предоставления сетям требуемого уровня сервиса. Наиболее целесообразным представляется применение гибких методов, которые обеспечивают требуемые показатели качества обслуживания при эффективном использовании ресурсов сети для улучшения качества услуг.

ОЦЕНКА ПЕДАГОГИЧЕСКОГО МАСТЕРСТВА ПРЕПОДАВАТЕЛЯ НА ОСНОВАНИИ ТЕОРИИ НЕЧЕТКИХ МНОЖЕСТВ И ПАРНЫХ СРАВНЕНИЙ

Гапонов А.И.¹, Смирнова О.Ю.²

¹ доцент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И.

Вернадского», г. Симферополь

bal8996@mail.ru

² ассистент, аспирант, Институт экономики и управления (структурное подразделение), Гуманитарно-педагогическая академия (филиал), г. Ялта, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского» (г. Симферополь)

smirnovaqueen@gmail.com

Введение. Основной движущей силой, координирующей образовательный и воспитательный процессы образовательной организации высшего образования, является преподаватель. В повседневной работе он руководствуется своим педагогическим мастерством и высокой подготовленностью к выполнению задач профессиональной деятельности. Уровень сформированности различных компетенций (общекультурных, профессиональных и т.д.) обучающихся прямо пропорционально зависит от уровня педагогического мастерства преподавателя. Актуальность данной статьи заключается в том, что в настоящее время не разработаны показатели и критерии для определения уровня педагогического мастерства преподавателя. В связи с этим оценка квалификации преподавателя не объективна, что приводит к дезориентации преподавателя. **Целью работы** является разработка алгоритма оценки педагогического мастерства преподавателей на основании критериев педагогического мастерства.

Задачами работы являются выбор критериев и определение показателей педагогического мастерства преподавателя, для расчета его комплексной оценки.

Методика исследований. Выделены наиболее важные компоненты результатов деятельности преподавателя, определяющие уровень профессионализма. На основании приведенных критериев сравнивается уровень педагогического мастерства двух преподавателей P_1, P_2 с использованием элементов Метода Анализа Иерархий (МАИ) и теории нечетких множеств (ТНМ).

Такой подход оправдан, если эксперт не представляет возможным даже качественно оценить значения критериев, но может определить преимущество рассматриваемых объектов по каждому из критериев. Во избежание перегруженности математическими выкладками будем считать, что все рассматриваемые критерии имеют одинаковую важность.

На первом этапе эксперт проводит парные сравнения показателей критериев по девятибалльной шкале, а результаты записывается в виде матриц парных сравнений, элементы которых отражают преимущество преподавателя 1 над преподавателем 2 по показателям из множества группы критериев. Несложные вычисления позволяют найти значения компонент собственных векторов указанных матриц, имеющих значения от 0 до 1, которые можно рассматривать в качестве характеристики уровня мастерства преподавателя по рассматриваемым критериям, равным функциям принадлежности нечетких множеств, соответствующих этим критериям, заданных на универсальном множестве вариантов P_1, P_2 .

При этом, чем больше эти значения, тем выше оценка по соответствующему критерию. На следующем этапе для выяснения преимущества как по рассматриваемым критериям, так и в целом по интегральной оценке педагогического мастерства эксперт, руководствуясь принципом Беллмана-Заде, согласно которому решением является результат, у которого минимальное значение критерия рассматриваемой группы критериев (значений функций

принадлежности) максимально среди всех минимальных значений рассматриваемых вариантов. Таким образом, итоговое нечеткое множество определяется как результат пересечения нечетких множеств, для каждого из преподавателей. Нечеткое множество, соответствующее интегральной оценке (ИО), определяется как пересечение нечетких множеств, рассматриваемых критериев. Поскольку в теории нечетких множеств операция пересечения соответствует минимуму функций принадлежности по всем критериям, то, исходя из значений оценок преподавателей по соответствующему критерию, получаем необходимые выражения для сравнения преподавателей по рассматриваемым критериям и ИО.

Результаты исследований. В работе предложена методика сравнения уровня педагогического мастерства преподавателей с использованием элементов МАИ и ТНМ.

Выводы. Рассмотренный алгоритм нетрудно применить для нескольких ранжируемых объектов (преподавателей). В случае же неравновесных критериев аналогичная задача решается с использованием коэффициентов их относительной важности.

ЭКСПЕРТНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРИНЯТИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ

Феськова Ю.Д.¹, Бакуменко М.А.²

¹*магистрант 1 года обучения кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ*

²*к.э.н., старший преподаватель кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ*

yulya.feskova.97@mail.ru

Введение. Инвестиционные решения, принимаемые коммерческими предприятиями, занимают особое место среди управленческих решений, поскольку во многом определяют возможности дальнейшего успешного развития любого хозяйствующего субъекта. Принимаемое инвестиционное решение должно быть не только своевременным, но и грамотно обоснованным. Для обоснования инвестиционного проекта требуется целый комплекс исследований и расчетов. Здесь важно грамотно спрогнозировать денежные потоки инвестиционного проекта, выбрать ставки дисконта и оценить риски. Процессу оценки рисковой составляющей проекта следует уделить особое внимание, поскольку реализация инвестиционного проекта, как правило, сопровождается наличием риска и неопределенности. В настоящее время применяется достаточно широкий набор методов оценки рисков (как качественной, так и количественной). Среди данных методов можем выделить так называемые экспертные технологии, которые целесообразны в ситуации, когда другие методы оценки неприменимы по ряду объективных причин.

Целью работы является проведение краткого анализа методов экспертных оценок применительно к процессу оценки рисков инвестиционных проектов, реализуемых в реальном секторе экономики. Исследование проводилось на основе изучения современной научной литературы по выбранной тематике.

Результаты исследований. Метод экспертных оценок включает в себя методы анализа рисков и прогнозирования, которые опираются на заключения экспертов, обладающих опытом реализации инвестиционных проектов в соответствующей сфере. Используя метод экспертных оценок, решения принимаются с привлечением консультантов-экспертов, которые, опираясь на свои знания и накопленный опыт, оценивают альтернативы по критериям, не поддающимся непосредственному измерению.

Эксперт – специалист, который использует свои способности (опыт, знания, интуицию, умения) для нахождения оптимального решения в конкретной практической ситуации. При принятии инвестиционных решений, эксперты, которые были привлечены для оценки рисков

инвестиционного проекта, обязаны: – иметь доступ ко всей имеющейся информации о проекте, которая доступна для разработчика; – обладать необходимыми знаниями в предметной области и достаточным уровнем креативности мышления; – быть свободными от личных предпочтений в отношении проекта (не лоббировать его).

Для анализа рисков используют следующие основные методы экспертных оценок:

1. Опросные листы или вопросники:

– универсальные (стандартизованные) – содержат вопросы общего характера и подходят для большинства типов производств. Преимуществом является то, что предлагается определенная универсальная форма, охватывающая все стороны деятельности предприятия. Тем не менее, никакой универсальный вопросник не может предусмотреть все возможные виды ущерба для определенной отрасли или предприятия;

– специализированные – опросные листы, которые разработаны для конкретных видов деятельности, учитывая их особенности и детализацию отдельных положений.

2. SWOT-анализ (англ., Strengths – сильные стороны, Weaknesses – слабые стороны, Opportunities – возможности, Threats – угрозы) – метод оценки внешних и внутренних факторов, влияющих на развитие компании. Данный метод поможет оценить сильные и слабые стороны инвестиционного проекта, найти новые возможности и определить возможные угрозы. Характерным для SWOT-анализа является использование мнения экспертов, аналитиков, которые профессионально разбираются в специфике анализируемых процессов на предприятии и за его пределами. Задача SWOT-анализа состоит в предоставлении руководству организации всей необходимой информации для определения возможных стратегий и их комбинаций. Подход предполагает стратегическое соответствие каждому из параметров: угрозы – избегать, возможности – использовать, слабые стороны – компенсировать, сильные стороны – развивать и укреплять, результатом чего должна стать разработка сбалансированной стратегии.

3. Роза рисков – это иллюстрированное ранжирование рисков на основании качественных оценок рисков факторов. Метод «роза» или «звезда» рисков используется для сравнения результата экспертных оценок рисков инвестиционного проекта по разным аспектам или для визуализации сравнительных оценок нескольких проектов. Проведя анализ информации о проекте, эксперты должны заполнить опросные листы, в которых выставляют оценку по каждому фактору, чаще всего по десятибалльной шкале. Считается, что чем выше балл, тем выше риск проекта. После чего полученные данные представляются в виде розы или звезды.

4. Оценка риска стадии проекта. В процессе риск-менеджмента очень важно оценить рискованность отдельных фаз (стадий) проекта, процедура которой также оценивает риск проекта в целом:

– по соответствующим стадиям проекта экспертами проводится оценка риска по каждому из вопросов листов;

– определяется по 100-балльной шкале приемлемый для организации, реализующей проект, предельный уровень для каждого вида риска. При необходимости устанавливается по десятибалльной шкале дифференцированная оценка уровня компетентности экспертов, которая является конфиденциальной.

5. Метод коллективных экспертных оценок. Суть заключается в формировании коллективной прогнозной информации от экспертов и ее дальнейшей обработке и обобщении с помощью аппарата математической статистики. Методы коллективных оценок делятся на две подгруппы: методы анонимного анкетного опроса и методы открытой дискуссии.

6. Метод Дельфи – многоуровневая процедура анкетирования экспертов различных областей науки и техники, в которой эксперты лишены возможности обсуждать ответы совместно, с целью формирования информации, отражающей индивидуальные оценки экспертов, которые могут быть основаны как на логическом анализе, так и на интуитивном

опыте. В основу метода Дельфи входят следующие предпосылки: – ответы на поставленные вопросы должны быть в виде чисел; – эксперты должны быть информированными и достаточно компетентными; – все ответы экспертов должны быть обоснованы.

Выводы. Положительными сторонами метода экспертных оценок являются: простота расчетов, отсутствие необходимости в точной информации и в использовании дорогостоящих программных средств. Отрицательные стороны: субъективизм оценок экспертов, сложность в поиске высококвалифицированных экспертов, доминирование определенного мнения экспертов. Можно сказать, что при соблюдении правильной технологии экспертные оценки являются достаточно эффективным инструментом, способствующим принятию правильного инвестиционного решения.

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Ремесник Е.С.

*ассистент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования
Института экономики и управления КФУ
es2704@mail.ru*

Введение. Проблема принятия оптимального управленческого решения волновала людей с давних пор, поэтому первоначальные попытки исследования данного вопроса принадлежат философам: Сократ, Платон, Аристотель. Само слово «оптимальность» происходит от латинского – наилучший. Средневековая философия синтезировала христианское богословие и логику Аристотеля, поэтому основой европейских научных школ послужили труды античных философов. Например, закон экономии сформулированный Оккама был известен еще во времена Аристотеля.

Только в XX веке началось интенсивное развитие теории принятия управленческих решений как научно-прикладного направления. Как написано в учебнике Степина В.С.: «В XX в. наука начинает все активнее проникать в различные сферы управления социальными процессами, выступая основой квалифицированных экспертных оценок и принятия управленческих решений».

Выбор оптимальной стратегии поведения осуществляет лицо, принимающее решения (ЛПР). Чаще всего принимать решения приходится в условиях неопределенности и риска. Математик Пьер-Симон Лаплас в книге «Опыт философии теории вероятностей» пишет, что неопределенность связана только с нашим незнанием. Однако изучение неопределенности в XX веке доказывает, что существует объективная неопределенность. В 1921г. американский экономист Фрэнк Найт в своей монографии «Риск, неопределенность и прибыль» вводит различие между неопределенностью и риском, характеризуя риск как «измеримую неопределенность». Теория принятия управленческих решений активно начинает развиваться с 1940-х годов, развитие происходит и в научно-прикладном направлении с появлением кибернетики. С 1950-1960гг. происходит взаимосвязь теории управления с такими научными дисциплинами как исследование операций и теория игр. В это же время происходит рождение портфельной теории Марковица. Хотя основные положения данной теории были сформулированы Гарри Марковицем при написании докторской диссертации в 1950-1951 годах. Впервые математическая модель формирования оптимального портфеля была предложена им в 1952г. в статье «Выбор портфеля». Разработанная методика формирования инвестиционного портфеля для оптимального выбора активов, ориентированная на необходимое соотношение доходность-риск, легла в основу современной портфельной теории (*Modern Portfolio Theory (MPT)*).

Целью работы является рассмотрение понятия риск в современной теории портфеля *MPT* и постсовременной теории портфеля (*Post-Modern Portfolio Theory (PMPT)*).

Результаты исследований. Основным вкладом Марковица является перевод задачи выбора оптимального портфеля на математический язык, что стало возможным благодаря вероятностной формализации основных понятий «риск» и «доходность». Под ожидаемой «доходностью» понимается математическое ожидание случайной величины – доходности финансового актива. Понятие «риска» определяется как стандартное отклонение. При этом для вычисления данных характеристик предлагается применять равномерный закон распределения. Однако в реальности следует учитывать влияние разных временных периодов, что играет роль при подсчете доходности. Статистические характеристики портфеля не учитывают все типы возможных рисков, например, риск ликвидности, контрагента, доверия. Кроме того для *MPT* считается, что рынок ведет себя рационально, и экстремальные поведения если и случаются, то их можно заранее спрогнозировать по статистическим данным.

Основная сложность *PMPT* в том, что она очень сильно связана с человеческим фактором. Это относится и к показателю «доходность», так понятие «оптимальной доходности» у каждого инвестора разное. И показатель «риск» предлагается рассматривать с позиции «нижний риск», то есть как отклонение в меньшую сторону, снижение стоимости, так как инвестор положительно относится к риску на повышение. Кроме того при начальном подсчете характеристик портфеля необходимо правильно относиться к выбору закона распределения случайной величины, исходя из имеющихся данных о поведении рынка. В свое время Гарри Марковиц признал, что применение стандартного отклонения не самый лучший показатель для измерения значения портфельного риска. Например *PMPT* были предложены некоторые методики оценки характеристик портфеля, такие как коэффициент Сортино, коэффициент Шарпа, коэффициент Трейнора.

Выводы. Расхождения между теоретическими и эмпирическими характеристиками инвестиционного портфеля были известны и очевидны в начале становления *MPT*. Роль так называемой *PMPT* состоит не в отрицании основных принципов *MPT*, а в их признании и поправок математических моделей, исходя из новых достижений математического аппарата и вычислительной техники, с целью получения более точного соответствия модели реальной экономической ситуации.

СТАНДАРТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ПРОЕКТИРОВАНИЯ АРХИТЕКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Герасимова С.В.

*профессор кафедры бизнес-информатики и математического моделирования
Института экономики и управления КФУ
svetlana-gerasimova-68@mail.ru*

Введение. Управление предприятием предполагает выполнение повторяющихся с определенным интервалом и в определенной последовательности функций и действий. Практика показывает, что реализация одного и того же управленческого решения может быть осуществлена в разных вариантах с соблюдением всевозможных совокупностей принципов, правил и требований. Такие условия являются предпосылкой для формирования устоявшихся алгоритмов, методик или типовых моделей управления, которые составляют основу любого стандарта. Чаще всего вопросы стандартизации поднимались, когда речь шла об управлении качеством товаров и услуг, производимых предприятием, поскольку это является одной из главных задач его бизнеса. Но, по своей сути, объектом стандартизации

могут выступать не только товары и услуги, но и процессы. Следовательно, все процедуры, напрямую или косвенно связанные с качеством товара, также могут быть стандартизированы. К таким процедурам можно отнести закупку сырья, производство и сбыт товара и пр.

Визуализация и детализация этих типовых процедур возможна при условии построения архитектуры предприятия, так как ее основными целями выступают не только определение рационального способа решения проблем, стоящих перед предприятием, но и обеспечение целостного восприятия его деятельности, возможностей, потенциала, а также исключение пробелов в системе управления и эффективное планирование инвестиций. Все перечисленное и указывает на актуальность стандартизации архитектуры предприятия в современных условиях его функционирования.

Цель и задачи исследования. Определение общих методологических основ, составляющих содержание стандартов построения архитектуры предприятия, выступает основной целью данного научного исследования. Основными научными задачами определены следующие: 1) конкретизация доминирующих принципов и подходов к созданию архитектуры предприятия; 2) характеристика основных компонентов архитектуры предприятия и этапов процесса ее построения и управления; 3) обзор стандартов, используемых при моделировании архитектуры предприятия.

Методика исследований. Для получения результатов научного исследования были применены такие методы как анализ учебно-методических, научных и нормативно-правовых источников, а также обобщение теории построения архитектуры предприятия.

Результаты исследований. В соответствии с Федеральным законом «О стандартизации в Российской Федерации» под стандартизацией понимают деятельность по разработке (ведению), утверждению, изменению (актуализации), отмене, опубликованию и применению документов по стандартизации и иная деятельность, направленная на достижение упорядоченности в отношении объектов стандартизации.

Объектом стандартизации в данном исследовании выступает процесс создания архитектуры предприятия, для которого разработаны принципы, параметры, требования, характеристики, правила и пр. В частности, конкретизируем перечень основных принципов построения архитектуры предприятия, а именно: принципы согласованности и независимости слоев архитектуры предприятия, принцип свободы выбора архитектурных решений, принципы постепенной детализации и трансформации архитектуры предприятия.

Архитектура предприятия может быть создана при помощи трех подходов: 1) стандартный (описание правил, анализ текущей базы, построение общей схемы, моделирование); 2) подход «статус-кво» (архитектура моделируется по причине наблюдаемых затруднений у предприятия); 3) сегментный (моделируется один из сегментов архитектуры предприятия, но в пределах ее общей структуры).

Совокупность компонентов архитектуры предприятия представлена таким набором:

- двигатели архитектуры – стимулы для ее изменения, развития (инициативы руководства, нормативно-правовые акты, тенденции бизнеса и пр.);
- стратегические ориентиры – цели ведения бизнеса предприятия (миссия, стратегия развития и пр.);
- текущая и целевая архитектуры - как есть и как должна быть;
- переходные процессы, сопровождаемые разработкой плана миграции;
- архитектурные домены – области моделирования той или иной деятельности предприятия (бизнес-архитектура и техническая архитектура);
- архитектурные модели – бизнес-модели, технические, информационные;
- стандарты – безопасности, приложений, технологий, данных.

Требования к архитектуре предприятия: наличие взаимосвязей и взаимодействия между ее компонентами; необходимая детализация моделей; пояснения и обоснования к компонентам; целостность структуры; гарантия бесперебойного выполнения функций

предприятия; совместимость между доменами; расширяемость и адаптивность моделей; способствование повышению качества бизнес-процессов и уменьшению сложностей, связанных с их интеграцией; соответствие доменов рыночным и технологическим тенденциям.

Перечисленные выше условия, позволяют уточнить последовательность ключевых этапов процесса управления архитектурой предприятия, а именно: 1) определение целей и задач проектирования; 2) сбор и анализ информации о компонентах; 3) проектирование моделей; 4) апробация (тестирование) моделей; 5) внедрение моделей; 6) контроль использования моделей; 7) определение уровня соответствия моделей целям бизнеса; 8) разработка плана миграции к целевой архитектуре.

Стандартизация может быть регламентирована на разных уровнях – международном, межгосударственном, национальном, отраслевом, корпоративном и пр. На международном уровне наиболее известными разработчиками стандартов в области архитектуры предприятия являются такие организации как ISO (International Organization for Standardization) - Международная организация по стандартизации, ITIL (IT Infrastructure Library) - библиотека инфраструктуры информационных технологий и др.

Основу отраслевой стандартизации составляют ИТ-стандарты, включающие в себя, обязательные и единые требования к технологиям, продуктам и услугам. Например, стандарты, применяемые при создании технологической архитектуры, представляют собой набор принципов и правил, которые обеспечивают руководство в отношении выбора и использования разных технологий по отношению к аппаратным платформам, операционным системам, системам управления базами данных, средствам разработки, языкам программирования, программному обеспечению, сервисам электронной почты, каталогам, системам безопасности, сетевой инфраструктуре и пр.

Так, в качестве рамочных актов, регламентирующих процессы разработки архитектуры предприятия, применяются национальные стандарты Российской Федерации ГОСТ Р ИСО 14258-2008 «Концепции и правила для моделей предприятия», ГОСТ Р ИСО 15704-2008 «Требования к стандартным архитектурам и методологиям предприятия», ГОСТ Р ИСО/МЭК 12207-2010 «Процессы жизненного цикла программных средств», ГОСТ Р ИСО/МЭК 15288-2005 «Процессы жизненного цикла систем», ГОСТ Р ИСО 19439-2008 «Интеграция предприятия. Основа моделирования предприятия» и др.

Выводы. Таким образом, стандартизация процесса проектирования архитектуры предприятия базируется на методологических принципах, правилах, требованиях, компонентах, процедурах и методиках построения, определяющих направления стандартизации и содержание соответствующих стандартов. Кроме того, стандарты являются одним из основных компонентов архитектуры предприятия.

О ПРИМЕНЕНИИ ПАРАМЕТРИЧЕСКИХ КРИТЕРИЕВ

Усенко Р.С.

старший преподаватель кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского

R_Usenko@rambler.ru

Введение. Анализ социально-экономических процессов можно выполнять с помощью вероятностно-статистические методов, основанных на теоретических положениях теории вероятности. В рамках данной группы методов в полной мере возможно использование аппарата статистических критериев. Для того, чтобы выбрать, какие статистические критерии использовать при анализе социально-экономических процессов необходимо осуществить оценку изучаемого процесса на соответствие его одному из типов распределения.

Цель и задачи исследований. В ходе исследования необходимо рассмотреть особенности использования и условия применения параметрических критериев, описать границы их применения.

Методика исследований. Методика исследований базируется на рассмотрении методов сравнения фактического распределения количественных данных и нормального закона распределения, выполнение проверки их соответствия с помощью инструментов, предоставляемым пакетом Statistica:

Результаты исследований. Одной из групп методов анализа, моделирования и прогнозирования социально-экономических процессов является использование вероятностно-статистических методов, основанных на теоретических положениях теории вероятности. В рамках данной группы методов в полной мере возможно использование аппарата статистических критериев. Весь существующий набор критериев может отличаться друг от друга используемым математическим аппаратом и уровнем сложности проводимых расчетов. Все множество критериев по характеру проводимых тестов условно можно разделить на две основные группы: параметрические и непараметрические (некоторые авторы в отдельную группу выделяют полупараметрические критерии).

Параметрические критерии основаны на относительно строгом предположении об одном из законов распределения генеральной совокупности. В качестве такого предположения как правило выступает закон нормального распределения. Нормальное распределение математически может быть описано с использованием двух основных параметров – математического ожидания и среднего квадратического отклонения.

Непараметрические критерии не базируются на предположении о законе распределения генеральной совокупности и не используют параметры этой совокупности. Данные виды критериев могут исследовать взаимосвязи между порядками следования значений совокупности, выявлять наличие или отсутствие закономерностей в чередовании серий значений и т.д. Их применение оправдано в тех случаях, когда распределение случайной величины не известно либо не подтверждено наличие нормального распределения, а статистическая гипотеза требует проверки.

Для того, чтобы выбрать, какие статистические критерии использовать при анализе социально-экономических процессов необходимо осуществить оценку изучаемого процесса на соответствие его одному из типов распределения. Для сравнения полученного фактического распределения количественных данных и нормального закона распределения можно провести с помощью следующих взаимодополняющих методов, которые можно выполнить с помощью пакета Statistica:

1. Построение и анализ гистограммы распределения. Ее соответствие графику нормального распределения будет свидетельствовать в пользу ее соответствия данному закону распределения.

2. Построение и анализ квантильной диаграммы. На данной диаграмме оценивается расположение точек на прямой линии, что также будет свидетельствовать в пользу соответствия оцениваемых показателей нормальному закону распределения.

3. Сравнение исходных данных на соответствие их распределения нормальному можно выполнить с помощью критерия Колмогорова-Смирнова (который осуществляется для больших выборок с поправкой Лилиефорса, которая используется при объёме выборки $n > 30$) и критерия Шапиро-Уилка (который выполняется для небольших выборок количеством элементов $8 \leq n \leq 50$). В случае, если полученное в результате выполнения расчета значение критериев статистической значимости будет превышать вероятность $p > 0,05$, то фактическое распределение статистически можно принять не отличающимся от нормального.

На рисунке 1 представлен анализ исходных данных, в случае когда их закон распределения соответствует нормальному (что подтверждают все три описанных метода проверки).

Итоговые.: Входные данные

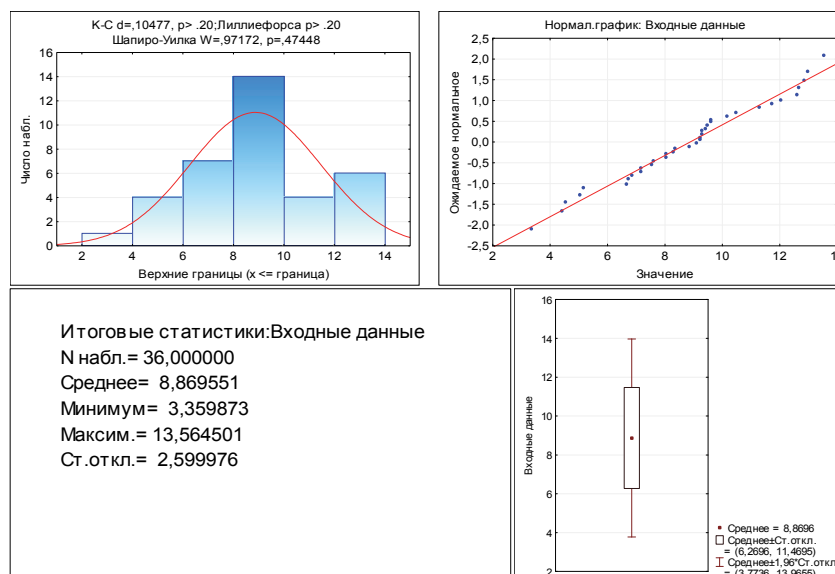


Рис. 1. Результаты анализа исходных данных на соответствие их нормальному закону распределения

Наличие нормального распределения изучаемого признака расширяет возможности исследователя в отношении использования методов статистического анализа данных и повышает чувствительность статистических критериев. Однако в случае не выполнения данного условия возможно использование непараметрических критериев.

Если по результатам одного теста нельзя вывести суждение о безусловной истинности или ложности выдвинутой гипотезы, то в этих случаях для одного и того же условия возможно применение несколько тестов, что позволяет сравнить результаты и сделать общее заключение.

Изменение показателей социально-экономических процессов возможно под воздействием постоянных, периодических или разовых причин и факторов. Влияние данных факторов обуславливает необходимость изучения основных составляющих ряда динамики: тренда, длительных циклических колебаний, периодических колебаний или случайных отклонений, для анализа которых могут быть использованы параметрические критерии.

Выводы. В ходе исследования рассмотрены особенности использования и условия применения параметрических критериев, осуществлена проверка исходных количественных данных на возможность их анализа с помощью параметрических критериев.

ПРОГНОЗЫ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МИРЕ

Мулюкбаева В.Ю.¹, Королев О.Л.²

¹студентка 2 курса магистратуры специальности бизнес-информатика кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В. И. Вернадского

²доцент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ им. В. И. Вернадского
victoriamul18@gmail.com

Введение. Внедрение цифровых технологий приводит к такому явлению, как цифровая трансформация, которая изменяет экономику развитых стран. Но еще больше это влияет на развивающиеся страны. Чтобы стать ведущей экономикой сейчас, необходимо применение экономики знаний и развитие научно-технологического сектора страны. Уже сейчас мировой бизнес привлекает цифровые технологии для усиления своих позиций и развития конкурентоспособности.

Целью работы является составление прогноза развития цифровых технологий в мире.

Рассмотрим мнение Роберт Паркера, Вице-президента группы IDC. Он считает, что цифровая трансформация является инициативой на уровне совета директоров и является основой бизнес-стратегий для компаний всех размеров.

«Мы разработали наши прогнозы в основном вокруг пяти столпов нашей модели зрелости: лидерства, опыта, информации, операционной модели и трудозатрат. Мы выделили два прогноза для опыта, информации и операционной модели, поскольку они связаны с тремя областями, которые ведутся более зрелыми компаниями. Мы также включили предсказание для служб стратегии - очень важно в ближайшей перспективе добиться прогресса и когнитивного/искусственного интеллекта (ИИ), который будет иметь огромное долгосрочное влияние.

Предсказание 1: К 2020 году одна треть руководителей и руководителей глобальных компаний 2000 года проведет минимум пять лет своей карьеры в роли лидера в области технологий

...

Прогноз 3: К 2020 году почти 20% операционных процессов будут самовосстанавливаться и самообучаться, сводя к минимуму потребность в вмешательстве или корректировках человека

...

Прогнозирование 5: к 2019 году 5% дохода поступят в результате взаимодействия с цифровым помощником клиента

...

Прогноз 7: К 2020 году половина из Global 2000 будет подключена к открытому и автоматизированному обмену информацией для обеспечения быстрого предоставления услуг передачи данных для управления и разработки продуктов

Предсказание 8: К 2019 году компании Global 2000 будут использовать методы, подобные Kickstarter, для выделения капитала в 15% новых проектов, стремящихся увеличить их новый продукт. Повышение ставок успеха более чем на 50%

Прогноз 9: В 2019 году спрос на услуги, связанные с цифровыми услугами, будет составлять более 70% роста всех внешних услуг и 40% от общего объема расходов на обслуживание по всему миру

Предсказание 10: К 2019 году 40% инициатив в области цифровой трансформации будут поддерживаться возможностями когнитивного/ИИ, обеспечивая критические анализы времени для новых моделей работы и монетизации».

Выводы. Исходя из этого можно сделать вывод о том, что развитие искусственного интеллекта и его внедрение в производство приведет к самовосстанавливающимся и самообучающимся операционным процессам. Спрос на услуги, связанные с цифровыми услугами, будет расти очень быстро. ИИ сможет обеспечивать критические анализы времени для новых моделей работы и монетизации.

ТЕХНОЛОГИЯ БЛОКЧЕЙН В СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПРОДУКТАХ

Карпова А.А.¹

¹ студентка кафедры бизнес-информатики и математического моделирования

Института экономики и управления КФУ

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

hanelte@gmail.com

Введение. Распространяясь далеко за пределы биткойнов и криптовалют, технология блокчейн приносит изменения во все отрасли, и, в первую очередь, это касается освобождения от посредников. В обзоре «Всемирного экономического форума 1» подчеркивается, что финансовые услуги будут трансформированы данной технологией и ожидается, что к 2025 году на блокчейновых платформах будет создаваться не менее 10% глобального ВВП.

Целью работы является рассмотрение функционирующих информационных продуктов, основанных на технологии блокчейн, а также выявление тенденции их развития и основных препятствий для дальнейшего распространения и внедрения в уже существующие технологии.

На данный момент количество информационных продуктов с использованием технологии блокчейн постоянно растёт, однако достойно себя на рынке показывают очень не многие, которые в основном принадлежат крупным компаниям или государствам. Так, на данный момент приложения работают в следующих сферах: 1. Кибербезопасность (примерами информационных продуктов являются Guardtime, REMME) основывается на предоставлении сертификатов SSL, хранящихся в блокчейне, заменяющие логины, пароли, подписи. 2. Здравоохранение (Gem, SimplyVital Health, MedRec). В данной сфере блокчейн используется для хранения данных о здоровье, удалённому и безопасному доступу к ним. 3. Финансовые услуги (Bank Nanoalim, Barclays, Maersk). Помимо криптовалютных кошельков, такие продукты обеспечивают страховые и гарантирующие функции, позволяют создавать Smart — контракты и прогнозы на финансовом рынке. 4. Производство и промышленность (Provenance, Blockverify, Transactivgrid). В основном все продукты направлены на отслеживание цепочки создания товаров и доставки их конечному покупателю, помогая подтверждать подлинность изделия. 5. Управление государством (Followmyvote.com, Govcoin, Dubai, Активный гражданин). Целью продуктов в данной сфере является демократизация правительственных служб, увеличение прозрачности их функционирования и снижение коррумпированности. 6. Благотворительность (Bitgive) — обеспечивает прозрачность связей между пожертвованием и достижением его цели. 7. Розничная торговля (OpenBazaar, Louyal). Продукты являются целыми платформами для децентрализованного рынка исключая из них посредников. 7. Транспортная и туризм (Arcade City, La'Zooz, Webjet) - обеспечивают сопоставление людей и пустых мест в гостиницах, транспорте; прозрачность логистики. 8. Медиа (Kodak, Ujomusic). В данной сфере продукты направлены на защиту прав на интеллектуальную собственность и прозрачность выплат создателям.

Несмотря на такое широкое использование блокчейна в современных информационных продуктах, существуют препятствия, тормозящие повсеместное внедрение данной

технологии. Одной из проблем является первоначальная связь с криптовалютами, что вызывает большие опасения и недоверия, однако это решается популяризацией блокчейн-технологии и повышением уровня информированности как населения в целом, так и бизнес-кругов. Следующая проблема тесно связана с предыдущей: не распространённость технологии ограничивает функционал в существующих предложениях. Так, например, для полного отслеживания товара от сырья и до конечного потребителя, необходимо внедрение продукта во многих организациях, как частных, так и государственных, притом приложение должно свободно интегрироваться в ИТ-экосистему каждого предприятия. Также полная децентрализованность вызывает опасения: в определённых секторах (например, электроэнергетика) существует необходимость устанавливать центральную сторону, а также устанавливать ответственность. Другая сложность состоит в том, что на данном этапе нет универсального программного решения для определённой отрасли или хотя бы группы предприятий, каждый информационный продукт должен создаваться индивидуально, что требует значительных затрат.

Результаты исследований. В исследовании представлена подборка информационных продуктов с интегрированной технологией блокчейн успешно функционирующие на рынке. Проанализированы приложения и представлены основные препятствия на данный момент для повсеместного внедрения данной технологии.

Выводы. Первые информационные продукты с блокчейн-технологией, не только в финансовой сфере, функционируют и показывают свою эффективность, однако настоящая революция произойдет в тот момент, когда большинство организаций, государств и их служб примут блокчейн и будут осуществлять с его помощью свою деятельность.

К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ ИМИДЖА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Сигал А.В.¹, Бакуменко М.А.²

¹*д.э.н., профессор, профессор кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ*

²*к.э.н., старший преподаватель кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ*

bakumenko_ma@mail.ru

Введение. Имидж (репутация) – значимый нематериальный актив для экономического субъекта любого уровня (индивидуума, предприятия, региона, национальной экономики). Положительный имидж региона способствует привлечению в данный регион ресурсов (финансовых, инвестиционных, интеллектуальных, человеческих и др.). А отрицательный имидж приводит, соответственно, к оттоку данных ресурсов в другие регионы. Поэтому, несомненно, устойчивое развитие региона не представляется возможным без формирования и существования положительного имиджа соответствующей территории. Приведенное утверждение также актуально и для Республики Крым, которая относительно недавно вошла в экономическое пространство Российской Федерации и находится под санкционным режимом, который в определенной степени ограничивает возможности региона по развитию.

Целью работы является анализ отдельных факторов, способствующих формированию положительного имиджа Республики Крым.

Результаты исследований. Имидж региона – образ региона, который сформировался у различных заинтересованных групп общественности, таких как: жители данного региона; жители других регионов и иностранные граждане, являющиеся потребителями товаров и услуг, производимых в данном регионе; предприятия-резиденты региона, предприятия-нерезиденты и зарубежные предприятия; инвесторы; финансовые учреждения; средства массовой информации; властные структуры и др.

Всех представителей общественности по отношению к региону можно условно разделить на две большие группы: внешние и внутренние. В зарубежной научной литературе восприятие региона внутренними группами определяют как «идентичность» (англ., Identity), а внешними группами – как «имидж» (англ., Image). «Репутация» (англ., Reputation) при таком подходе представляет собой совокупность имиджа и идентичности. Рассматривая важность мнения различных групп общественности о регионе (для региона), можно заметить, что внутреннее восприятие региона так же важно, как и внешнее восприятие, и эти два восприятия должны находиться в гармонии, что в определенной степени обусловлено взаимодействием внешних и внутренних групп.

Согласно исследованиям, проведенным Б. Штерн (Barbara Stern): – имидж – впечатление или восприятие, сформировавшееся в головах заинтересованных лиц; – для различных групп общественности будут характерны различные образы региона; – имидж – всеобъемлющее или целостное впечатление. Таким образом, чтобы оценить репутацию региона необходимо исследовать и анализировать множество мнений различных заинтересованных групп общественности.

Одним из факторов, влияющих на репутацию региона, является совокупность действий и заявлений представителей государственной власти и управления. Заметим, что Правительство Российской Федерации и Республики Крым заинтересовано в формировании положительного имиджа Республики Крым и проводит в данном направлении большую работу. Помимо информационной работы (создание информационного портала, реклама в средствах массовой информации и др.), которая также важна, Правительством разработан и реализуется ряд мероприятий, направленных на улучшение инфраструктуры и социально-экономического положения региона. В частности, утверждена и реализуется федеральная целевая программа «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года», которая предусматривает значительный объем бюджетного финансирования.

Задачами разработанной программы являются: «устранение ограничений транспортной инфраструктуры; устранение ограничений и повышение качества энергоснабжения региона; устранение ограничений инженерной инфраструктуры; развитие социальной сферы; обеспечение межнационального согласия». Безусловно, успешная реализация данной программы уже оказала положительное влияние на имидж и идентичность Республики Крым.

Также, согласно Закона N 377-ФЗ от 29 ноября 2014 г., на территории Республики Крым функционирует свободная экономическая зона, резидентами которой по состоянию на 17.08.2018 г. являются 1307 субъектов хозяйствования Республики Крым. Установленный режим свободной экономической зоны (СЭЗ) предполагает значительные льготы и преференции для участников и должен положительно повлиять на восприятие региона потенциальными инвесторами. Кроме того, условия СЭЗ позволят крымским предприятиям улучшить свою материальную базу и, соответственно, улучшить свой имидж.

Уже четвертый год в Крыму проводятся такие мероприятия международного уровня, как Ялтинский международный экономический форум, который организован усилиями Правительства Республики Крым, Фонда «Ялтинский международный экономический форум» при поддержке Администрации Президента Российской Федерации. В работе Форума принимают участие государственные деятели, представители бизнеса, высококвалифицированные эксперты. Деятельность Форума широко освещается в средствах массовой информации, в том числе за рубежом, что положительно влияет на восприятие Крыма иностранными лицами.

Городские власти проводят работу по благоустройству населенных пунктов, в частности, курортных территорий (пляжи, городские зоны отдыха). На наш взгляд, здесь предстоит провести еще значительный пласт работ, в частности, связанный с поддержанием чистоты в населенных пунктах, поскольку современное состояние по данному аспекту является неудовлетворительным и наблюдается множество нареканий со стороны гостей полуострова. Также необходимо улучшить внутригородское транспортное сообщение.

На формирование имиджа Республики Крым также значительное влияние оказывает деятельность крымских предприятий. К сожалению, относительно крымского туристического продукта, соотношение цена/качество является неудовлетворительным, что показали проведенные социологические опросы. Предприятиям Республики Крым необходимо работать над повышением качества производимых товаров (предоставляемых услуг), чтобы надпись «произведено в Крыму» воспринималась потребителями как знак гарантированного качества, а лица, посетившие Крым однажды, становились постоянными гостями крымских курортов.

Жители полуострова также могут положительно повлиять на формирование имиджа Республики Крым своей доброжелательностью и культурным поведением. Поскольку, как говорят, чисто не там, где убирают, а там, где не сорят. Необходимо прививать культуру молодому поколению, чтобы оно любило свой родной край и бережно относилось к нему.

Выводы. Репутация региона зависит от конкретных действий различных субъектов (властных структур, предприятий-резидентов, жителей региона и др.) и создание положительного имиджа региона возможно лишь при условии заинтересованности в этом всех перечисленных субъектов.

МЕТОДЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ

Иванов С.В.¹

*¹ доцент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования
Института экономики и управления КФУ
serg_h-g@mail.ru*

Введение. Статистические исследования последних лет показывают, что доля пользователей мобильных устройств постоянно растет. Для таких обыденных действий, как коммуникация с другими пользователями через мессенджеры, электронную почту, просмотр новостей, осуществление банковских операций, платежей и многого другого все чаще используются именно мобильные приложения. В связи с этим вопросы безопасности мобильных приложений с каждым днем обретают все большую актуальность.

Целью работы является рассмотрение ряда вопросов, связанных с обеспечением безопасного функционирования мобильных приложений, указание особенностей таких методов.

Вопросы безопасности мобильных приложений во многом схожи с вопросами безопасности web-приложений. Для них в полной мере актуальны такие стороны, как валидация данных, безопасная аутентификация, защита передаваемых данных и многие другие аспекты безопасности. При этом и подходы к обеспечению безопасности также используются аналогичные.

Безусловно, нужно разделять безопасность мобильного приложения в случае, когда злоумышленник получает непосредственный доступ к мобильному устройству и те случаи, когда выполняется перехват передаваемых данных.

Например, вопросы валидации данных и безопасной аутентификации имеют стандартные решения и подходы к обеспечению безопасности, и практически не отличаются от тех, что используют для web-приложений.

Такой аспект, как безопасность передачи данных уже имеет свои особенности, поскольку зависит от того, каким способом осуществляется общение между мобильным приложением и сервером. Если рассматривать стандартные сетевые приложения, то и подходы к обеспечению безопасности передаваемых данных будут аналогичными web-приложениям. Но если речь идет о SMS-приложении или USSD-приложении, то и подходы

должны использоваться специфические. В таких случаях используют другие протоколы шифрования, полагаются на другие источники достоверной информации и так далее.

Однако имеются и вопросы, характерные именно для мобильных приложений. В основном, они связаны именно с особенностью самого подхода и способов организации мобильных приложений.

Например, одним из важных вопросов является безопасное хранение данных, получаемых в результате работы приложения и которые могут быть потеряны в результате изменения состояния приложения. В этом случае нужно решать не только вопрос сохранности данных, но и вопросы их целостности и защищенности. Для этого используется комплекс мер, гарантирующих сохранность данных в локальном хранилище и их шифрование во избежание несанкционированного доступа к ним.

Вопрос безопасного хранения в локальном хранилище также относится и к данным, используемым для аутентификации на сервере и подтверждения источника передаваемых на сервер данных. Стоит отметить, что эти вопросы являются наиболее болезненными для мобильной разработки.

Поскольку вопросам безопасности приложений уделяется много внимания, то существуют различные подходы к построению архитектуры приложения и к методологиям его разработки, которые в достаточной степени гарантируют обеспечение должного уровня безопасности в определенном кругу вопросов. Поэтому соблюдение правил разработки, следование определенным стандартным технологиям и подходам в разработке является залогом создания устойчивого и безопасного приложения.

Немаловажным является полноценное тестирование приложений на последних этапах разработки и после внесения каких-либо изменений в функциональность работающего приложения. Правильное и грамотное тестирование позволяет выявлять недостатки приложения и пробелы в безопасности, и своевременно их исправлять.

Результаты исследований. В работе рассмотрен ряд вопросов, связанных с обеспечением безопасного функционирования мобильных приложений. Выполнено сравнение в подходах к подобным вопросам для web-приложений и мобильных приложений. Указаны особенности методов обеспечения безопасности мобильных приложений.

Выводы. Обеспечение безопасной работы мобильных приложений требует комплексного подхода к различным аспектам этого вопроса. Наряду со стандартными для приложений сторонами безопасности, мобильные приложения имеют ряд свойственных именно им моментов, которые также требуют особого внимания.

ДОВЕРИЕ КАК ОСНОВА СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

Королев О.Л.¹

¹доцент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования
Института экономики и управления КФУ им. В. И. Вернадского
o.korolyov@cfuv.ru

Введение. Из-за огромного толчка онлайн-социализации и контента, созданного пользователями, онлайн-социальные сети (online social networks, OSN) смогли стать важной частью нашей повседневной жизни. Сетевые возможности, получение социальной информации и поддержки, а также установление и поддержание социальных связей - это причины, по которым пользователи участвуют коллективная самооценка, эмоциональная открытость в Интернете и узнаваемое восприятие коммуникаций в качестве предикторов использования Facebook. Киберпсихология, поведение и социальные сети. Также нельзя пренебрегать коммерческим потенциалом OSN, поскольку они легко соединяют компании и (потенциальные) потребители и наоборот. в онлайн-сообществах: концептуализация онлайн-социальной сети. Журнал интерактивного маркетинга. OSN являются местами для самовыражения, обеспечивают социальное наслаждение и провоцируют любопытство, а также эмоциональные и гедонистические переживания/ Изучение опыта работы с facebook: новый подход к юзабилити – удобствам использования. Однако не только увеличение доли участия в последние годы было ошеломляющим, но и количество и тип информации, которую члены социальной сети добровольно раскрывают. Хотя пользователи знают о рисках и угрозах, связанных с их онлайн-деятельностью, их проблемы не отражены в их фактическом поведении. Это явление также известно как «парадокс неприкосновенности» или «дилемма конфиденциальности. Слишком много друзей «друзей» в Facebook и их коммуникабельность, а также необходимость конфиденциальности в социальных сетях. Специалисты в области информационных технологий подчеркивают, что «... социальные сети, как представляется, обеспечивают богатые условия для преступной деятельности и других проступков». Данные многих OSN показывают, что миллионы пользователей социальных сетей тем не менее не стесняются делиться своими мыслями, опытом, изображениями, файлами, видео и ссылками в среде, которая в значительной степени лишена стандартов и практик безопасности. Пользователи фактически склонны доверять другим членам сообщества экспертными знаниями, удостоверениями личности, личной информацией и некоторыми даже с денежным кредитованием. Формирование групп и их деятельность в среде Web 2.0 и социальных сетей. Групповое решение и переговоры. Пользователи также склонны доверять провайдерам сайтов социальной сети, чтобы сохранить свою информацию и фотографии конфиденциальными. Из этого следует, что социальные сети происходят в (в значительной степени неоправданном) контексте доверия.

Цель. Предыдущие исследования показали, что OSN играют важную роль в формировании и поддержании социального капитала. Преимущества Facebook «друзья»: Социальный капитал и студенты участвуют в онлайн-сайтах социальных сетей. Тем не менее, относительно небольшое исследование рассмотрело взаимосвязи между доверием, социальным капиталом и социальными сетями в среде Web 2.0. В частности, обсуждаются следующие вопросы исследования:

Каковы типы и источники доверия к OSN?

Как доверие к OSN связано с социальным капиталом?

Выводы. В широком смысле социальная сеть может быть определена как совокупность участников и набор связей, представляющих некоторые отношения или отсутствие отношений между актерами. Отношения и неэтичное поведение: взгляд на социальную сеть. Академия управления обзором. Актеры в социальной сети (люди, организации или другие социальные организации) связаны набором отношений, таких как

дружба, аффилиация, финансовые обмены, торговые отношения или обмен информацией. Портер и Либенскинд определяют социальные сети как «коллектив индивидуумов, среди которых происходят обмены, которые поддерживаются только общими нормами заслуживающего доверия поведения». Социальные сети, обучение и гибкость: поиск научных знаний в новых фирмах по биотехнологии. В последние годы были запущены сотни OSN, позволяющих пользователям соединяться друг с другом. Преимущества друзей Facebook: «Социальный капитал и студенты колледжей используют интернет-сайты социальных сетей». Стать участником обычно очень просто. Это требует только регистрации, указав имя и адрес электронной почты, в основном бесплатно. После заполнения отдельной страницы профиля, которая может содержать различные (личные) данные, а также изображения и видеоролики, пользователь может начать подключаться к другим членам платформы. Уникальным аспектом OSN является то, что они обеспечивают не только возможность встретить новых людей и установить связи, но также и тот факт, что сеть дружбы пользователей раскрыта и (частично) видима для других участников. Почему молодежные (сердечные) сайты социальных сетей: роль сетевых сообществ в подростковой социальной жизни. Сайты социальных сетей: определение, история и стипендия. как веб-сервисы, которые (1) позволяют отдельным пользователям создавать публичный или полуобщественный профиль для себя в ограниченной системе, (2) указывать список других пользователей, с которыми один подключен, и (3) показать пользователям список своих соединений и другими пользователями в рамках системы. OSN могут быть ориентированы на разнообразную аудиторию или привлекать людей, основанных на общих интересах или общих расовых, сексуальных, религиозных или национально-ориентированных тождествах. Сайты социальных сетей: определение, истории. Хотя границы между различными типами сетей нечеткие, OSN могут быть ориентированы в первую очередь на дружбу, например Facebook; ориентированные на карьеру или бизнес, такие как XING, LinkedIn и на романтические ориентированные отношения, такие как Match.com; или они могут быть нацелены на подключение тех, кто имеет общие интересы, такие как музыка или животные, такие как MySpace.

Сгенерированное содержимое в OSN предоставляется и потребляется членами OSN, подразумевая, что самораскрытие, а также активное участие является центральным механизмом функционирования; если пользователи не раскрывают информацию, сетевое взаимодействие не может быть выполнено. Подводя итог, основная идея OSN заключается в том, что пользователи могут действовать независимо друг от друга, настраивая свой индивидуальный профиль пользователя. Впоследствии создание и использование уже существующих и новых отношений с другими пользователями становится основным мотивом для использования OSN.

СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ОСНОВАННЫЕ НА ОБЛАЧНЫХ ВЫЧИСЛЕНИЯХ

Кравцов И.О.

*Магистрант кафедры бизнес-информатики и математического моделирования
Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ имени В. И. Вернадского»
научный руководитель: к. ф. - м. н., доцент Солдатов М. А.*

Введение. С развитием компьютерных технологий предприятия вступили в информационный век. Ежедневно в организациях формируется большое количество данных с низким уровнем знаний. Для решения этой проблемы необходимо из всего объема информации добывать полезные знания и только после этого предоставлять их пользователям. Таким образом, бизнес-аналитика является обязательным элементом систем поддержки принятия решений и обеспечивает сотрудников обработанными данными, необходимыми для быстрого и оптимального принятия решений.

Цель. Описать концептуальную модель системы поддержки и принятия решений основанной на облачных технологиях. Выявить проблемы, которые решаются за счет использования облачных вычислений.

Результаты исследования. Системы поддержки принятия решений (СППР) для разных предприятий имеют совершенно разные требования. Однако общим является то, что данные, которые нужны таким системам, поступают из нескольких источников и являются формальными и неформальными. Помимо этого, количество данных настолько велико, что СППР необходимо использовать несколько подходов для формирования различных альтернатив решения.

СППР состоит из трех основных компонентов: база данных, базовая модель и пользовательский интерфейс. Система управления базами данных (СУБД) или хранилище данных состоит из структурированной, реальной информации, такой как записи данных клиента, что является основой СППР и обеспечивает количественную аналитическую помощь для решения вопросов. Модель базы содержит одну или несколько техник для такой обработки, она проводит качественный анализ для принятия решения посредством рассуждений о знаниях. Пользовательский интерфейс объединяет в предыдущие компоненты связанную систему и предоставляет разработчику решений обратную связь. Эти основные элементы дополняют и объединяют друг друга.

Первым этапом работы СППР обработка данных, так как система может достичь точных и эффективных результатов только имея высоконадежные входные данные. Методами для отбора информации являются: проверка данных; выявление и устранение аномалий и несоответствий; интеграция данных и трансформация, чтобы повысить точность и эффективность алгоритмов обучения; уменьшения размера данных, для получения набора данных с меньшим количеством атрибутов и записей, но который столь же информативен, как и исходный набор данных.

Следующим этапом является исследование данных. Основная цель - выделить соответствующие функции каждого атрибута, с использованием графических методов и вычисления сводных статистических данных, а также определить интенсивность базовых отношений между атрибутами.

И завершающим шагом функционирования СППР является разработка данных для принятия решений. На данном этапе используются следующие подходы: временные ряды (метод интеллектуального анализа данных для определения любой регулярной структуры данных по отношению к прошлому для прогнозирования будущих периодов); правило ассоциации (подход использует правила ассоциации, целью которых является выявление регулярных шаблонов и повторений в рамках большого числа транзакций); Кластеризация (заключается в том, чтобы подразделить записи набора данных на однородные группы

кластеров, чтобы атрибуты, принадлежащие одной группе были похожи друг на друга и отличались от других групп).

Для использования СППР необходима надежность и мощность сервера данных. Отличным решением данной проблемы являются облачные вычисления. Они обеспечивают высоконадежную архитектуру центра обработки данных, могут обеспечить балансировку нагрузки, резервное копирование в режиме реального времени и удаленное восстановление после аварий, эффективно сегментирует каждый запрос пользователя в микрозадачи на нескольких узлах и предоставляет самые быстрые решения. Также облачные вычисления значительно экономят средства организации, так как отсутствует необходимость строить собственный центр обработки данных и после нести амортизационные затраты.

Выводы. В работе рассмотрена концептуальная модель облачной СППР, выявлены основные преимущества перехода на облачные вычисления: предоставление одновременно нескольких услуг, динамичная корректировка доступности вычислений по требованию, минимизация капитальных затрат.

ANYLOGISTIX - ПАКЕТ МОДЕЛИРОВАНИЯ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК

Колотий М.О.1

1 студентка кафедры бизнес-информатики и математического моделирования

Институт экономики и управления КФУ

научный руководитель: к.э.н., доцент Титаренко Д.В.

Введение. Имитационное моделирование широко используется во многих сферах экономической деятельности. Имитационная модель позволяет с помощью проводимых над ней экспериментов определить оптимальные параметры функционирования исследуемой системы, а что особенно важно значения параметров, при которых возникают процессы коллапса предприятия без натурных испытаний на объекте исследования. Интерес к имитационному моделированию обусловил возникновение большого количества программных средств, позволяющих построить адекватную модель деятельности предприятия. Некоторые из программных пакетов настроены на решение узкоспецифических задач возникающих в процессе управления.

Цель работы. Анализ возможностей пакета имитационного моделирования AnylogistiX при решении задач моделирования логистических процессов торгового предприятия. Данная программа предназначена для моделирования, анализа и оптимизации цепочки поставок. Функционал программы представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Функции программы AnylogistiX

№	Функция	Описание функции
1	Определение оптимальной конфигурации сети	Определение оптимального расположения складов относительно клиентов.
2	Планирование производства	Планирование «Что? Где? Когда?» производить, учитывая спрос.
3	Планирование политики управления запасами	Имеется выбор нескольких видов политик пополнения складских запасов, изменяя которые можно спрогнозировать работу склада.
4	Планирование управлением транспортом	Функция позволяет задать вид транспорта с его скоростью и стоимостью, благодаря чему, определить оптимальный вариант.
5	Управление рисками	Возможность задавать события с некоторой вероятностью наступления.
6	Имитационное моделирование	Возможность визуального просмотра работы всей логистической цепи поставки.
7	Управление издержками	Возможность задавать виды издержек по всем операциям в системе.
8	Управление пропускной способностью	Возможность смоделировать текущую пропускную способность.

Из-за сложности прогнозирования спроса, зачастую склад сталкивается с проблемой переизбытка или нехватки товаров. Для решения данной проблемы в программе отдельное внимание уделяется управлению складом.

В AnylogistiX существует десять основных видов политик пополнения складов:

- 1) Min-Max policy – складу задаются максимальное количество товаров, которое может храниться на складе, и минимальное значение, после которого идет пополнение склада до максимума.
 - 2) Min-Max policy with safety stock - складу задаются максимальное количество товаров, которое может храниться на складе, и минимальное значение, после которого идет пополнение склада до максимума. Кроме того, на складе всегда имеется резерв.
 - 3) RQ policy – политика фиксированного пополнения. После того как товары на складе становятся меньше значения R, склад пополняется на значение Q.
 - 4) Order on demand – склад пополняется по запросу.
 - 5) Regular policy – склад пополняется через определенное время.
 - 6) Regular policy with safety stock - склад пополняется через определенное время.
- Кроме того, на складе всегда имеется резерв.
- 7) No replenishment – склад не пополняется. Работает до момента истощения запасов.
 - 8) XDock policy – склад является перевалочным пунктом без своего инвентаря.
 - 9) Unlimited inventory – неограниченное количество запасов.
 - 10) Пользовательская политика – программа может дополняться с помощью AnyLogic.

Изменяя политику (и ее параметры) управления складом можно построить модель логистической цепочки таким образом, чтобы риски увеличения издержек были в некоторой степени допустимости минимальны.

Выводы:

Программа AnylogistiX позволяет оптимизировать логистические цепочки. Для управления складом имеются специальные функции, воспользовавшись которыми можно оптимизировать работу склада, а следовательно, улучшить управление логистическими процессами предприятия.

ОБ ИНДИКАТОРАХ И ПОКАЗАТЕЛЯХ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Мотина В.Г.

*старший преподаватель кафедры бизнес-информатики и математического
моделирования Института экономики и управления КФУ*
vgmotina@gmail.com

Введение. В документе «Стратегия социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года» курортно-рекреационный и туристский комплекс назван первым в числе «локомотивов» для экономики Республики Крым: «В случае выхода к 2030 году на уровень прогнозируемого турпотока в 8-8,3 млн. туристов в год в экономику Республики Крым, с учетом динамики средних расходов одного туриста, будет генерироваться финансовый поток более чем в триллион рублей в год. Это примерно в 5 раз больше всего ВРП Крыма по итогам 2013 года. Очевидно, это наиболее эффективная отрасль экономики Крыма, способная привлечь решающие ресурсы для его социально-экономического развития».

Целью работы является анализ представленных в официальной статистике и отчетах Правительства Республики Крым показателей, которые могут служить индикаторами успешности развития туризма и оценки эффективности данной отрасли.

Результаты исследований. В документе «Государственная программа развития курортов и туризма в Республике Крым на 2017-2020 годы» перечислены 15 индикаторов (показателей) и их значения по годам с 2015 до 2020. В числе показателей: количество прибывших в Республику Крым туристов; количество коллективных средств размещения, в том числе круглогодичных; количество койко-мест в них; налоговые поступления от деятельности санаторно-курортного и туристского комплекса; количество созданных туристско-рекреационных кластеров, объем привлеченных частных инвестиций в сфере курортов и туризма. Приведены формулы для оценки эффективности реализации программы как отношение факта к плану по каждому показателю, затем выводится интегральная оценка (в процентах) степени достижения запланированных результатов. Но эта оценка имеет мало общего с оценкой эффективности функционирования санаторно-курортной отрасли.

Конечно, сделать комплексную экономическую оценку эффективности отрасли очень сложно. Имеются только разрозненные показатели. Так, в Отчёте Главы Республики Крым о результатах деятельности Совета министров Республики Крым в 2017 году читаем: «В прошлом году Крым посетили около 5 миллионов 400 тысяч туристов. Это на три с лишним процента меньше, чем в 2016-м. В то же время, налоговые поступления в бюджет от работы санаторно-курортного и туристского сектора по итогам года выросли более чем на 7% и превысили 2 миллиарда 500 миллионов рублей». В Отчете указан еще один показатель: «Курортная отрасль и связанный с ней сектор услуг, включая сферу торговли и ресторанно-гостиничный бизнес, формируют почти 18% валового регионального продукта».

В принципе, этих показателей может быть достаточно, только надо более четко оценить, хороши или плохи для экономики Республики Крым достигнутые уровни, и к чему надо стремиться. В Стратегии социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года четко сказано, что курортная отрасль должна привлечь в Крым ресурсы: как ресурсы инвесторов, так и деньги туристов в виде их расходов.

Методы оценки интенсификации туристской деятельности описаны, например, в монографии под редакцией Д.В. Максимова «Статистика и динамика развития туристско-рекреационной системы региона: Краснодарский край». В частности, «увеличить приток средств в регион за счет туристско-рекреационной системы можно двумя способами, используя: 1) количественный фактор, т.е. привлечь больше туристов на более длительный срок; 2) стоимостной (качественный) фактор, т.е. привлечь более обеспеченных туристов и предложить им более широкий спектр качественных услуг». Выручку от реализации услуг предлагается считать как произведение показателей: численность туристов (человек); средний срок пребывания одного туриста (дней); средние расходы одного туриста в день по всем направлениям. Во втором варианте расчета вместо численности туристов используется произведение количества мест в средствах размещения на коэффициент заполняемости в среднем за период.

В обеих формулах присутствует множитель – средние расходы одного туриста в день, для оценки которого требуется проведение исследований. Остальные показатели (прогнозные значения туристского потока, количество койко-мест в круглогодичных средствах размещения, заполняемость) есть в Стратегии, в Госпрограмме и отчетах.

Проведенный нами анализ показал прямую связь оборота розничной торговли и количества туристов. Если сделать оценку средних расходов одного туриста в день, можно будет оценивать число туристов по уровню товарооборота. Оценка количества туристов по различным показателям: по пассажиропотоку транспорта, по производству хлеба и др. выполнялась автором ранее: Мотина В.Г. «Методика оценки численности фактического населения АР Крым в курортный сезон с использованием статистической информации».

В Госпрограмме отмечено: «На территории Республики Крым расположено 767 коллективных средств размещения (санаторно-курортных и гостиничных учреждений) общей вместимостью 156,5 тыс. мест, из которых 148 учреждений предоставляют санаторно-курортное лечение» (на следующей странице указано 142). «Традиционно в коллективных средствах размещения за последние несколько лет размещалось в среднем 1,1 млн. человек». «Количество круглогодичных коллективных средств размещения недостаточно для реализации потенциала курортно-туристской сферы Республики Крым». «В результате перехода на круглогодичный цикл работы коллективных средств размещения количество организованных туристов может составить дополнительно 2 млн. человек ежегодно».

Что мы видим на сегодняшний день? На сайте Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым и г. Севастополю за январь-июнь 2018 г. указано число коллективных средств размещения 835, то есть увеличение, но число мест только 141,1 тыс., число размещенных лиц за полгода – 481,6 тыс. человек. При этом число санаторно-курортных организаций указано только 86, число мест в них 36,3 тыс. Где остальные? В Отчете министерства экономического развития Республики Крым за 2017 год первым приоритетным направлением деятельности на 2018 год в сфере государственно-частного партнерства и территориального развития названа подготовка к продаже 11 санаториев, переданных Министерством здравоохранения Республики Крым.

А ведь круглогодичную работу могут обеспечить только коллективные средства размещения: мини-гостиницы не смогут обеспечить развлечения и экскурсионные программы в зимний период. Кроме того, санаторно-курортное лечение должно поддерживаться государством, заинтересованным в увеличении продолжительности жизни населения и сохранении трудоспособности при необходимости повышения пенсионного возраста.

В Госпрограмме читаем: «В высокий сезон возникает перегрузка туристских центров, отсутствуют свободные места в центрах размещения». Перегрузка туристских центров означает не только отсутствие свободных мест размещения, но и трудности с водоснабжением и утилизацией отходов, требуется дополнительный персонал для обслуживания отдыхающих. А ведь население Крыма уже перестало увеличиваться: миграционный прирост уменьшился и уже не перекрывает естественную убыль населения. В Отчёте Главы Республики Крым о результатах деятельности Совета министров Республики Крым в 2017 году отмечено: «Достигнута положительная динамика на рынке труда. Уровень зарегистрированной безработицы по итогам года – 0,6%. Это ниже среднероссийского уровня, который составляет 1%. В то же время, почти на 11% увеличилась численность работников, официально занятых на крупных и средних предприятиях республики». Где мы будем брать персонал? Какие будут затраты?

Выводы. Для оценки эффективности санаторно-курортного и туристского сектора экономики Республики Крым и выработки оптимальной стратегии требуется система показателей с учетом различных научных исследований и опыта других курортных регионов.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Остапенко И.Н.

доцент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования

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

I.N.Ostapenko@mail.ru

Введение. В настоящее время роль человеческого фактора - важнейшего стратегического фактора экономики трудно переоценить. Именно его непрерывное развитие определяет экономический успех на любом уровне. Для качественного роста человеческого капитала нужны благоприятствующие условия. С одной стороны, туризм – это жизненная потребность множества людей, способствует отдыху человека от рабочих будней, его оздоровлению и обогащению духовно и физически. С другой стороны, туризм, туристический бизнес - это мощный фактор экономического развития множества регионов. Поэтому развитие туризма очень важно для любого региона, в частности для Крымского полуострова.

Целью работы является обзор основных проблем в туристической индустрии Крыма, описание открывшихся на данный момент возможностей и перспектив.

Результаты исследований.

Проблемы в исследуемой сфере существуют в различных направлениях, одни являются устранимыми, другие, к сожалению – трудно разрешимыми. Перечислим некоторые из них: полуостров отдалён от материковой России; транспортное сообщение сегодня осуществляется в основном самолётами и автомобильным транспортом; не отлажен механизм налогообложения граждан, предоставляющих жильё отдыхающим; в плане мероприятий Министерства курортов и туризма Республики Крым ещё не на высоком уровне использование инновационных форм продвижения крымского турпродукта; проблемы эффективного сотрудничества: «предприятия турбизнеса (ПТБ) - органы власти»; ПТБ – научные учреждения», ПТБ - учебные учреждения»; обновление турпродуктов осуществляется медленными темпами; неравномерное освоение всего многообразия туристских ресурсов по регионам Крыма; неразвитость туристической инфраструктуры; практически отсутствие инновационного инструмента продвижения турпродукта - брендинга; неполноценная изученность спроса на туристские услуги; недостаточное использование инструментария экономико-математического моделирования для изучения и прогнозирования показателей туристической индустрии; сравнительно невысокое качество

и уровень гостиничных услуг; высокая стоимость туров; отсутствие круглогодичного турпотока - сезонная выраженность туристической деятельности и т.д.

Осуществляется постепенное решение проблем, однако не учитываются все задачи отдельной проблемы. Например, уникальный мост соединил российский Таманский полуостров с Керченским полуостровом, но соответствующая инфраструктура запаздывает с проектированием и строительством. Стремительными темпами решается проблема неудовлетворительного состояния дорожной сети полуострова, следствием чего возникают «пробки» на различных участках дорог.

Таблица 1.

Источники финансирования Госпрограммы развития курортов и туризма в Республике Крым на 2017 - 2020 годы: средства бюджета Республики Крым

	2017	2018	2019	2020
ФБ	2 003	7 032	4 900	8 632
	376	290	910	730
Бюджет РК	61	68	69	70
	617,20	960,40	890,40	680,40
Бюджет РК изм. от 04.08.17	149	81 495,4	69890,4	70680,4
	751,9			



Рис.1. Общий объём финансирования Госпрограммы по годам

В туристической отрасли проводится работа по привлечению инвестиций: в 2017 г. министерством рассмотрено 95 проектов, предложений, идей на сумму 80,4 млрд. руб. (57% приходится на ЮБК, 22% на Восточное побережье, 21% на Западное побережье).

Относительно обновления турпродуктов - проводятся различные мероприятия, в том числе - Министерством курортов и туризма Конкурс на лучший туристский маршрут по Крыму-2017 (лучший детский, молодежный, семейный, экологический маршрут, для туристов старшего поколения); проводится систематизация наиболее востребованных (традиционных) туристских маршрутов в Крыму по различным видам туризма. В 10 регионах полуострова действует 21 туристско - информационный центр, среди них 11 работают круглогодично. Существует много некоммерческих и коммерческих веб-сайтов о Крыме. Представленная информация по регионам Крыма может решить проблему потенциального туриста по месту и специфике выбора отдыха. Формирование и совершенствование туристской сферы – одно из приоритетных направлений развития экономики полуострова. Исходя из Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года, от 31.05.2014 № 941-р, туризм представлен как источник финансовых доходов бюджета, инструмент обеспечения занятости населения, повышения уровня и качества жизни, способ оздоровления граждан, основа для совершенствования социокультурной среды и воспитания патриотизма, а также мощный инструмент просвещения и формирования нравственной платформы развития гражданского общества. Турпоток в Крым пока носит ярко выраженный сезонный характер, что непосредственно влияет на генерацию рабочих мест в сфере обслуживания, интенсивности загрузки транспорта, мест размещения. Преодолению явления

сезонности будет способствовать создание на полуострове до 2020 года следующих туристско-рекреационных кластеров с общим объёмом финансирования 23 708,32 млн. руб.(рис.2):

<p>«Детский отдых и оздоровление» (г. Евпатория)</p> <ul style="list-style-type: none"> •создание инфраструктуры общенационального центра семейного оздоровления; • общий объём финансирования составляет 11 214,82 млн. руб. 	<p>«Лечебно-оздоровительный отдых» (г. Саки)</p> <ul style="list-style-type: none"> •создание инфраструктуры грязелечебного курорта; • общий объём финансирования составляет 6 468,43 млн. руб. 	<p>Кластер в районе озера Чокракское (Ленинский р-н, п. Курортное)</p> <ul style="list-style-type: none"> •создание инфраструктуры бальнеологического лечебно-оздоровительного комплекса; • общий объём финансирования составляет 1 687,71 млн. руб.
<p>«Черноморский» (Черноморский р-н)</p> <ul style="list-style-type: none"> •создание центра развития экстремального, археологического и автотуризма; • общий объём финансирования из федерального бюджета составляет 1 937,76 млн. руб. 	<p>«Коктебель» (пгт Коктебель)</p> <ul style="list-style-type: none"> •создание центра активных видов туризма; • общий объём финансирования составляет 2 399,59 млн. руб 	

Рис. 2. Планируемые кластеры в Республике Крым

На формирование кластеров в период 2017-2020 гг. запланировано из ФБ 22,5 млрд. руб.

Выводы. В сфере туризма в Республике Крым множество проблем, требующих решения, однако мероприятия по их преодолению носят систематический характер и в перспективе возможен выход полуострова на уровень популярных мировых курортных регионов.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИНДЕКСОВ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА

Круликовский А.П.¹, Антропова А.А.², Таратухина Т.С.³

¹доцент кафедры бизнес информатики и математического моделирования
Института экономики и управления КФУ

²магистрант кафедры бизнес информатики и математического моделирования
Института экономики и управления КФУ

³магистрант кафедры бизнес информатики и математического моделирования
Института экономики и управления КФУ
tanyatar@list.ru

Введение. Цифровизация вносит изменения во все сферы жизни, меняет структуру экономики стран и регионов, стирает географические границы и открывает множество новых возможностей. Одним из итогов стало формирование цифрового общества. В 2017 году Российская Федерация заняла первое место в Европе по количеству пользователей Интернет. В связи с этим возникает необходимость оценки развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и готовности к цифровому обществу.

Целью работы является проведение сравнительного анализа индексов, позволяющих оценить готовности к цифровому обществу и уровень развития ИКТ.

Европейская комиссия представила Индекс Цифровой Экономики и Общества (TheDigitalEconomyandSocietyIndex (DESI)) для ежегодной оценки развития пяти ключевых показателей у государств-членов Европейского союза для понимания того, в какую сторону должны быть направлены реформы. Индекс DESI оценивает прогресс готовности стран ЕС к цифровой экономике и обществу. В частности, индекс объединяет набор релевантных показателей по текущей европейской цифровой политике.

Индекс позволяет использовать четыре основных типа анализа:

1. Общая оценка эффективности: чтобы получить общую характеристику эффективности отдельных государств-членов ЕС путем наблюдения их общей оценки индекса и оценки основных индикаторов индекса.

2. Масштабирование: чтобы определить те области, которые могут быть улучшены путем анализа оценок субпоказателей индекса и отдельных показателей.

3. Последующие меры: для оценки прогресса со временем.

4. Сравнительный анализ: для группировки государств, в соответствии с их индексами, и для сравнения стран на аналогичных этапах цифрового развития, для внесения необходимых улучшений в соответствующих областях политики.

Индекс DESI имеет трехслойную структуру, которая состоит из 5 основных показателей, каждый из которых разделен на несколько субпоказателей, которые в свою очередь включают в себя индивидуальные индикаторы.

Каждый показатель отражает соответствующую область - связь, человеческий капитал, использование интернета, в том числе в личных целях, интеграция цифровых технологий (бизнес) и государственные цифровые услуги. В свою очередь, связь включает стационарный широкополосный доступ (ШПД), мобильный ШПД, скорость и экономичность, человеческий капитал – базовые навыки и коммуникации, перспективные возможности, использование Интернет – контент, связь и сделки, Интеграция телефонных технологий – электронный бизнес и электронную коммерцию, а государственные цифровые услуги – Электронное правительство и электронное здравоохранение.

Очевидно, что цифровая экономика не является чем-то исключительно Европейским, напротив - это глобальный феномен. Для того, чтобы поднять уровень роста цифровой экономики и обозначить пространство для развития, важно также провести обзор качества работы цифровой экономики Европы на мировом уровне. Отчёт включает в себя

Международный индекс The International DESI (I-DESI), который оценивает работу как отдельно взятых европейских стран, так и их совокупность с набором из 15 стран: Австралия, Бразилия, Канада, Китай, Исландия, Израиль, Япония, Республика Корея, Мексика, Новая Зеландия, Норвегия, Россия, Турция, Швейцария и Соединённые Штаты Америки.

I-DESI соблюдает ту же структуру, что и DESI, однако они значительно отличаются друг от друга в смысле используемых индикаторов. Изначально предполагалось, что в I-DESI будут использоваться те же индикаторы, что и в DESI, однако, как показывает опыт, сбор и анализ данных значительно отличается, если выйти за пределы Европы. Это не является чем-то плохим (хотя хотелось бы, чтобы была стабильность и постоянство при сборе данных по всему миру), также это не означает, что проведённый анализ будет менее ценен, он лишь будет другим. Индикаторы, включённые в I-DESI направлены на отображение того же феномена, как и индикаторы в DESI. Однако, специфические определения индикаторов в I-DESI отличаются от тех, что используются в DESI. I-DESI использует информацию, полученную от различных международно признанных источников, таких, как Организация экономического сотрудничества и развития, Организация объединённых наций, коммерческих поставщиков информации, как, например, ITU (Международный союз электросвязи), Google/TNC Infratest, а также национальные Службы государственной статистики. Это отражается в том факте, что I-DESI и DESI не полностью совместимы. Оценки и рейтинги, предоставляемые I-DESI по отдельным индикаторам, субпоказателям, показателям и на общих индексах, могут отличаться от тех, которые получаются посредством DESI.

Еще один индекс, динамика изменений которого отслеживается – Индекс развития информационных и коммуникационных технологий (ICT Development Index, IDI). Методика расчета данного индекса была предложена в 2007 году, на данный момент успешно применяется на территории Российской Федерации. Индекс позволяет оценить уровень развития информационных и коммуникационных технологий и освещается в отчете Измерение информационного общества, который ежегодно публикуется Международным союзом электросвязи и охватывает 190 стран мира.

Структура индекса IDI схожа с трехслойной структурой DESI. В состав индекса входят три подындкса – доступ к ИКТ, использование ИКТ, практические навыки использования ИКТ. Подындксы рассчитываются на основе 11 статистических показателей, каждому из которых соответствует определенный коэффициент (вес). Согласно нормализации подындкс может принимать значения от 0 до 10 пунктов.

Вывод. Уровень развития ИКТ и готовности к цифровому обществу имеют существенное влияние на уровень как экономического, так и социального развития страны. Особенно важным моментом является регулярность мониторинга, а так же использование одних и тех же величин, на которых в дальнейшем могут базироваться политические решения. Рассмотренные выше индексы этим критериям соответствуют и позволяют проводить качественный анализ уровня развития, отслеживать изменения и выступают базой для разработки и проведения множества реформ.

ПРИМЕРЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ГОРОДСКОЙ ЭКОСИСТЕМЫ ОТ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ "УМНОГО ГОРОДА"

Мокрицкий В.А.

старший преподаватель кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ
vado.irey@gmail.com

Введение. «Умный город» — концепция интеграции нескольких информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) и Интернета вещей (IoT решения) для управления городским имуществом; активы города включают, но не ограничиваются, местные отделы информационных систем, школы, библиотеки, транспорт, больницы, электростанции, системы водоснабжения и управления отходами, правоохранительные органы и другие общественные службы

Цель работы. Анализ применения технологий «умного города» и их влияние на изменение городской экосистемы.

Результаты исследований. Приведены примеры технологий, изменивших городскую экосистему и использованные как ступень к дальнейшему развитию технологий «умных городов».

Термин «умный город» имеет большое количество определений. Но чаще всего он используется в значении как высокотехнологичный город, в основе которого лежат следующие высокотехнологичные элементы:

- эффективность управления;
- экономическое развитие;
- технологичность;
- интеллектуализация.

1. Развитие умной городской транспортной системы, появление новых транспортных сервисов и видов транспорта, систем контроля и управления трафиком, различных приложений для расчета оптимального пути улучшает транспортную ситуацию и повышает мобильность, а также сокращает время на преодоление расстояний.

В некоторых городах с целью оптимизации трафика на дорогах используются адаптивные системы контроля дорожного движения. В Барселоне данные решения внедряются для сокращения времени прибытия на место происшествия экстренных служб за счет изменения системы работы сигналов светофоров. Аналогичные технологии применяются и на некоторых участках в Москве: согласно данным PwC, такие системы уже позволили увеличить скорость транспортного потока в вечерние часы пик на 4%.

2. Объединение баз данных различных ведомств, увеличение количества систем безопасности повышает раскрываемость преступлений и снижает уязвимости. Внедрение систем реагирования на чрезвычайные ситуации в комплексе с другими решениями повышает устойчивость к антропогенным и природным катаклизмам (терракты, пожары, наводнения).

Бразильский штат Алагоас в столице региона — Масейо — запущена передовая система видеонаблюдения, призванная повысить эффективность борьбы с преступностью, а также сократить количество ДТП. В результате службы безопасности смогли улучшить показатели реагирования на криминальные ситуации в городе. Кроме того, благодаря высокому качеству видео- и фотоматериалов их можно напрямую использовать в качестве улик при проведении расследований. В Брюсселе (Бельгия) - применение предиктивных методик в правоохранительной деятельности приводит к сокращению затрат города на обеспечение правопорядка на 30 млн евро (8% бюджета городской полиции).

3. Переход к использованию умных энергетических (умные распределенные сети, умные контрольно-измерительные системы и пр.) и энергоэффективных технологий (умные

лампы, умное освещение) приведет к экономии потребляемой электроэнергии, снижению потерь от перерывов в ее подаче, снижению аварийности и капитальных затрат на оборудование, а также к повышению качества и надежности электросетей.

В Сан-Франциско (США) в рамках инициативы по повышению энергоэффективности офисных зданий муниципальным департаментом по вопросам окружающей среды был запущен проект, предусматривающий организацию ежегодного бенчмаркинга процессов потребления энергии в нежилых постройках города и проведение каждые пять лет энергетического аудита. Только поэтому удалось сократить использование электроэнергии на 7,9% в 176 офисных зданиях.

4. Снижение негативного влияния на окружающую среду происходит благодаря нескольким факторам: более осознанному отношению к ней и к предпринимаемым мерам по сокращению негативного воздействия, постепенному росту доли ВИЭ в энергобалансе городов, внедрению энергоэффективных технологий, внедрению умной сортировки и переработки мусора, систем контроля трафика и технологий умного транспорта.

Например, запуск в Сан-Франциско инициативы SFPark, которая формирует цены на городские парковки в зависимости от уровня спроса в конкретный момент времени, привел не только к падению средней стоимости машино-места и к большей доступности парковочных пространств, но и к сокращению выбросов парниковых газов на 30%. В рамках реализации стратегии умного города в Вене (Smart Wien Strategy) планируется, что уже к 2020 году за счет более эффективной системы управления отходами удастся снизить вредные выбросы в атмосферу на 270 000 тонн в эквиваленте CO₂.

Вывод. В условиях, когда технологии умного города на уровне потенциальных эффектов способны дать ответ на множество вызовов, стоящих перед современными городами, спрос со стороны властей и жителей с одной стороны и предложение, которое обеспечивают технологические компании, с другой приводят к формированию нового и активно растущего глобального высокотехнологического рынка.

УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСАМИ НА ОСНОВЕ СИММЕТРИЧНЫХ И НЕСИММЕТРИЧНЫХ ДВОЙСТВЕННЫХ ОЦЕНОК

Матвеев В.В.¹, Титаренко В.Н.²

¹доцент кафедры бизнес - информатики и математического моделирования Института экономики и управления КФУ,

²старший преподаватель кафедры бизнес - информатики и математического моделирования КФУ
mvvdn@mail.ru

Введение. Решение задачи оптимального распределения ресурсов связано с задачей линейного программирования. С каждой задачей линейного программирования, связана другая, двойственная относительно исходной. Совместное изучение прямой и двойственной к ней задачи даёт больше информации для анализа решения по сравнению с исследованием в отдельности каждой из них. Применение симметричных двойственных оценок (объективно-обусловленных цен) достаточно изложено в научной и учебной литературе по решению задач управления ресурсами. В меньшей степени изучен вопрос применения несимметричных двойственных оценок.

Целью работы является рассмотрение решения, и анализа управления ресурсами на основе симметричных и несимметричных двойственных оценок. Несимметричной двойственной задачей называется пара взаимосвязанных задач линейного программирования:

Прямая задача P	Двойственная задача D
$A \cdot X = B$ $X \geq 0$ $C^T \cdot X \rightarrow \max$	$A^T \cdot Y \geq C$ $B^T \cdot Y \rightarrow \min$

где A,B,C - матрицы коэффициентов, X,Y – векторы переменных прямой и двойственной задачи в матричной форме записи пары взаимосвязанных двойственных задач линейного программирования. В отличие от симметричной пары задач, несимметричная отличается тем, что:

а) все ограничения в задаче P имеют вид строгих равенств, а в D ограничения, - неравенства,

б) в задаче D отсутствует условие неотрицательности двойственных переменных Y.

С целью ясности изложения, рассматривается решение задачи на примере:

Прямая задача P	Двойственная задача D
$\begin{cases} a_{11} \cdot x_1 + a_{12} \cdot x_2 + a_{13} \cdot x_3 = b_1 \\ a_{21} \cdot x_1 + a_{22} \cdot x_2 + a_{23} \cdot x_3 = b_2 \end{cases}$ $x_1 \geq 0, x_2 \geq 0, x_3 \geq 0$ $f = c_1 \cdot x_1 + c_2 \cdot x_2 + c_3 \cdot x_3 \rightarrow \max$	$\begin{cases} a_{11} \cdot y_1 + a_{21} \cdot y_2 \geq c_1 \\ a_{12} \cdot y_1 + a_{22} \cdot y_2 \geq c_2 \\ a_{13} \cdot y_1 + a_{23} \cdot y_2 \geq c_3 \end{cases}$ $z = b_1 \cdot y_1 + b_2 \cdot y_2 \rightarrow \min$

Любое линейное уравнение можно заменить эквивалентной системой двух линейных неравенств. В силу этого, задачи P,D можно представить в виде:

Прямая задача P1	Двойственная задача D1
$\begin{cases} a_{11} \cdot x_1 + a_{12} \cdot x_2 + a_{13} \cdot x_3 \leq b_1 \\ -a_{11} \cdot x_1 - a_{12} \cdot x_2 - a_{13} \cdot x_3 \leq -b_1 \\ a_{21} \cdot x_1 + a_{22} \cdot x_2 + a_{23} \cdot x_3 \leq b_2 \\ -a_{21} \cdot x_1 - a_{22} \cdot x_2 - a_{23} \cdot x_3 \leq -b_2 \end{cases}$ $x_1 \geq 0, x_2 \geq 0, x_3 \geq 0$ $f = c_1 \cdot x_1 + c_2 \cdot x_2 + c_3 \cdot x_3 \rightarrow \max$	$\begin{cases} a_{11} \cdot u_1 - a_{11} \cdot v_1 + a_{21} \cdot u_2 - a_{21} \cdot v_2 \\ a_{12} \cdot u_1 - a_{12} \cdot v_1 + a_{22} \cdot u_2 - a_{22} \cdot v_2 \\ a_{13} \cdot u_1 - a_{13} \cdot v_1 + a_{23} \cdot u_2 - a_{23} \cdot v_2 \end{cases}$ $u_1 \geq 0, v_1 \geq 0, u_2 \geq 0, v_2 \geq 0$ $Z = b_1 \cdot (u_1 - v_1) + b_2 \cdot (u_2 - v_2) \rightarrow$

Задача D1 эквивалентна D11, которая имеет вид:

$$\begin{cases} a_{11}(u_1 - v_1) + a_{21}(u_2 - v_2) \geq c_1 \\ a_{12}(u_1 - v_1) + a_{22}(u_2 - v_2) \geq c_2 \\ a_{13}(u_1 - v_1) + a_{23}(u_2 - v_2) \geq c_3 \end{cases}$$

$$u_1 \geq 0, v_1 \geq 0, u_2 \geq 0, v_2 \geq 0$$

$$z = b_1 \cdot (u_1 - v_1) + b_2 \cdot (u_2 - v_2) \rightarrow \min$$

Для задач P1,D1,(D11) справедливы основные теоремы двойственности.

Общая постановка взаимно-двойственных задач в случае если система ограничений в P1 содержит как уравнения так и неравенства имеет вид:

Прямая задача P2	Двойственная задача D2
$A \cdot X \leq B$ $X_1 \geq 0$ $F = C^T \cdot X \rightarrow \max$	$A^T \cdot Y \geq C$ $Y_1 \geq 0$ $Z = B^T \cdot Y \rightarrow \min$

Предполагается, что:

- В системе P2 некоторые ограничения являются неравенствами (типа \leq),- некоторые, равенства. Вектор Y_1 , есть часть вектора Y , переменная y_i входит в Y_1 , когда i -ое ограничение в задаче P2 является неравенством,

- Система ограничений в D2 представляет неравенства (типа \geq) и уравнения.

Вектор X_1 является частью вектора X , x_j входит в X_1 когда j -ое ограничение в P2 есть неравенство. В целевой функции двойственной задачи $Z = b_1 \cdot (u_1 - v_1) + b_2 \cdot (u_2 - v_2)$ значения $b_1 \cdot (u_1 - v_1), b_2 \cdot (u_2 - v_2)$, где $b_1, b_2 > 0$, могут принимать как положительные, так и отрицательные значения. В силу основного равенства теории двойственности, если F^*, Z^* - оптимальные значения целевой функции задач P1, D1: $F^* = c_1 \cdot x_1^* + c_2 \cdot x_2^* + c_3 \cdot x_3^*, Z^* = b_1 \cdot (u_1^* - v_1^*) + b_2 \cdot (u_2^* - v_2^*)$, то $F^* = Z^*$

Отрицательное значение двойственных оценок означает, что требование полного использования i -го ресурса (i -ое ограничение выполняется как строгое равенство) приводит к уменьшению значения целевой функции на $b_i \cdot y_i^*$ единиц по сравнению с возможным, при условии снятия условия полного использования ресурса b_i .

Результаты исследований. Рассмотренный на основе несимметричных двойственных оценок анализ решения задачи управления ресурсами позволяет оценить результат решения при условии различных вариантов использования ресурса (например, загрузки оборудования, трудового ресурса...).

Выводы. Изучение решения задачи управления ресурсами на основе прямой и двойственной к ней задачи в симметричной и несимметричной форме постановки даёт больше информации для анализа и выбора вариантов её решения.

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ДЕФИНИЦИИ «ГОРОДСКОЕ ПРОСТРАНСТВО»

Калькова Н.Н.¹

¹*доцент кафедры Маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского
nkalkova@ie.u.cfu.ru*

Введение. Региональное развитие основано на эффективном управлении городами на данной территории, поскольку $\frac{3}{4}$ населения России сосредоточено в малых, средних и крупных городах. Именно города следует рассматривать как точки притяжения трудовых, финансовых, инвестиционных, инновационных, информационных, инфраструктурных ресурсов, вследствие чего городское пространство следует рассматривать как комплекс взаимосвязанных составляющих, эффективное управление которыми должно быть направлено, в конечном итоге, на создание комфортной, благоприятной социо-экономико-экологической среды, повышение уровня и качества жизни населения. В современных условиях эффективная организация городского пространства, многогранность проблематики требует рассмотрения с позиции различных областей: экономики, социологии, философии, истории, антропологии, политических наук и, в том числе, с точки зрения маркетинга, рассматривая город как пространство, формирующее спрос на определенные идеи, товары, услуги в данный пространственно-временной период.

Целью работы являются теоретическое исследование дефиниции «городское пространство» и компонентов его составляющих.

Результаты исследований. Город (лат – urbs) в литературе рассматривается как населенный пункт, в котором жители не занимаются сельским хозяйством, поэтому исторически ключевыми видами деятельности в городах выступали торговля, административная деятельность и ремесло, а позже и промышленность.

Основными концепциями возникновения городов ученые полагают:

- вотчинную (город рассматривался как центр крупного феодального поместья);
- общинную (город формировался из сельской общины на основе развития крестьянского ремесла);
- оборонную (город развивался как укрепленный пункт для защиты от внешнего нападения);
- политико-правовую (город формируется как территориально-управленческий центр).

Урбанизация как наука стала развиваться во второй половине XIX века, когда город стал формироваться как территориально-управленческий центр, и если в начале XIX века показатели мировой урбанизации были низкими, то затем процессы урбанизации ускорились настолько, что по прогнозам специалистов к 2050 г. количество городского населения в мире примерно в 2 раза превысит численность населения, проживающего в сельской местности.

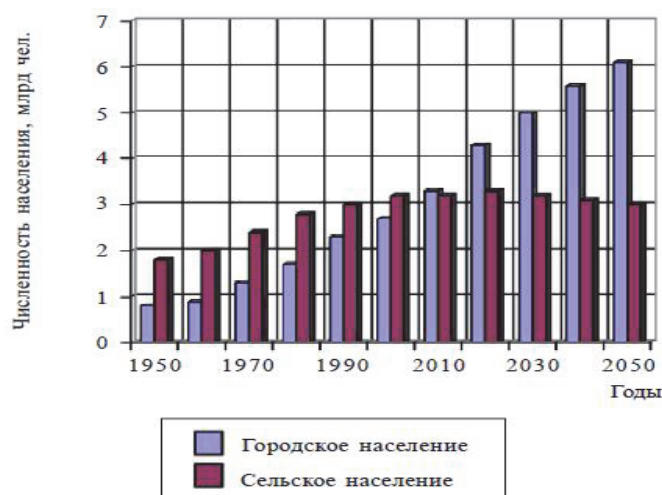


Рисунок 1 – Численность городского и сельского населения мира за период 1950-2050 гг. (прогноз) млрд. человек

Процессы исторического, экономического, социального развития послужили основой переосмысления значимости города как территориального, многокомпонентного центра, следствием чего являлось углубление подходов к рассмотрению сущности и специфики города в пространственном развитии (таблица 1).

Таблица 1 – Подходы к рассмотрению сущности понятия «город»

Подход	Представители	Характеристика теории
Культурно-исторический подход диффузионизма	Ф. Ратцель, Ф. Гребнер, В. Шмидт, Л. Фробениус	Распространения культур, формирования культурных кругов и зон в некоем пространственном измерении.
Социокультурный подход	В.Л. Каганский, Д.С. Лихачев, И.И. Свирида	Городское пространство представляет собой как социокультурное, так и экономическое, и социальное пространство
Средовый подход	К. Линч и Л.Б. Коган	Исследовали специфику городского пространства и явлений, обусловленных пространственной организацией города
	А.В. Иконников, О.Е. Трущенко	Используют термин «городская среда» для обозначения особого уровня развития города, для которого характерна не просто организация физических объектов, но существование духовной компоненты, под которой понимается городская культура
Социологический подход	М. Вебер, Г. Зиммель, О. Шпенглер.	Город рассматривается как социокультурная гетерогенность, создающая условия для формирования и выделения специфических городских сообществ, которые, в свою очередь, различаются символической и организационной культурой
Антропологический подход	Р. Линд и Х. Линд, Р. Редфилд, У. Уорнер	Единый комплекс жизнедеятельности людей в обществе, т.е. как «социокультурное», многоаспектное явление, фактически сложный биосоциальный организм, обладающий неповторимыми психическими свойствами, которыми и «управляют» горожане

Выводы. Таким образом, в урбанистической теории помимо понятия «город» рассматривают также понятие «городская среда» и «городское пространство».

Так, городская среда формирует пространство и взаимоотношения внутри него посредством совокупности множества объектов, влияющих как на ежедневное поведение и мироощущение граждан, так и на фундаментальные социально-экономические процессы в обществе.

Городское пространство рассматривают шире как с позиции совокупности объектов и социальных субъектов, формирующих место активности человека как личности, так и с позиции сложного образования, включающего компоненты географического (природный ландшафт, климатические условия); объектного (исторически обусловленное формирование города в сочетании с требованиями целесообразности и эстетической нормы) и субъектного (социального) развития.

ОПТИМИЗАЦИЯ АССОРТИМЕНТА ТОВАРОВ В МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКЕ АПТЕЧНОГО ЗАВЕДЕНИЯ

Хохлов В.А.¹, Пасевич Д.П.²

¹к.э.н., доцент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского

²студентка гр. СЭ/ТД-м-о-17 Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского

Введение. Ассортиментная политика является важной составной частью общей маркетинговой политики торгового предприятия. В общем виде под ней понимается совокупность обдуманных принципов или действий, в соответствии с которыми формируется товарный ассортимент. В свою очередь, товарный ассортимент представляет собой перечень определенных, объединенных между собой товаров, продажа которых способна дать предприятию экономический эффект. Формирование ассортиментной политики направлено на оптимизацию полноты и устойчивости ассортимента, определение рентабельных и прибыльных номенклатурных групп товаров, что составляет основу эффективной деятельности предприятия на товарных рынках.

Целью исследования является оценка формирования товарного ассортимента аптечного заведения и его оптимизация в целях совершенствования ассортиментной политики. Основной задачей явилось определение направлений повышения эффективности коммерческой деятельности аптечного заведения за счет оптимизации товарного ассортимента.

Методика исследования. Основными методами анализа ассортимента и ассортиментной политики в аптечных заведениях являются: исследование динамики объемов продаж по отдельным категориям лекарств, маржинального дохода; исследование структуры товарооборота посредством ABC-анализа для оценки степени влияния групп продуктов на общий объем продаж; исследование ассортимента посредством XYZ-анализа для оценки устойчивости продаж по товарным группам или отдельным товарам для установления оптимальных объемов товарных запасов и установления периодичности заказа товаров.

Результаты исследований. Реализация указанных методов для исследования рынка медицинских товаров и ассортиментной политики аптечных заведений дало следующие результаты. Основной тенденцией на российском фармацевтическом рынке последних лет является сохранение стабильных экономических результатов при воздействии неблагоприятных факторов. Объем фармацевтического рынка России в 2017 году достиг 1 629 млрд. рублей, что на 8% выше, чем годом ранее. Положительная динамика свидетельствует об улучшении покупательской способности населения и о снижении влияния финансово-экономических факторов на фармацевтический рынок.

Основные тенденции в потреблении лекарств - рост доли отечественных препаратов и переключение потребителя на генерики. Удельный вес лекарств импортного производства в целом на рынке по итогам 2017 года составил 70% в денежном выражении и 38% в упаковках. Реализуемое импортозамещение в фармацевтической отрасли в большей мере работает в сегменте госзакупок. Решение проблем на рынке фармпрепаратов видится в следующих основных направлениях: регулирование ассортиментной политики аптек, действенный контроль за ценообразованием на лекарства, разработка способов государственного регулирования интернет-торговли лекарствами, урегулирование правил работы аптек с маркетинговыми контрактами производителей и дистрибьюторов.

Маркетинговая среда и перспективы работы торгового предприятия «Аптека №9» на рынке фармацевтических товаров в Красногвардейском районе Республики Крым достаточно оптимистичны. Потенциальный рынок анализируемого предприятия может составлять 75 - 80 млн. руб. в год.

Коэффициент широты ассортимента товаров аптечного торгового заведения «Аптека №9» при базовом значении ассортиментных групп 12 составляет 67%, что можно считать приемлемым уровнем. Подавляющую долю в структуре ассортимента предприятия занимают лекарственные средства (77%) и изделия медицинского назначения (5%). Значительный удельный вес в структуре занимают парфюмерные и косметические средства и биологически активные добавки.

Анализ ассортимента по методу ABC в разрезе товарных групп показал, что основным товаром являются лекарственные средства категории А, которые занимают в общей доле объема продаж 52,7%. В категорию Б вошли лекарственное растительное сырье в упаковке, изделия медицинского назначения, лечебное, детское и диетическое питание, которые занимают в общей доле объема продаж соответственно 10,2%, 9,9% и 6,8%.

По результатам XYZ - анализ ассортимента предприятия в разрезе товарных групп в категорию X отнесены лекарственные средства, лекарственное растительное сырье в заводской упаковке, лечебное, детское и диетическое питание, коэффициенты вариации показателя продаж по которым составляют соответственно 8,5%, 16,1% и 19,4%.

Ассортиментные группы «Лекарственные средства, лекарственное растительное сырье в упаковке» относятся к самой приоритетной группе товаров АХ и ВХ. Их отличает высокий удельный вес в товарообороте и стабильность продаж. Необходимо обеспечить постоянное наличие товара данной группы, но для этого не нужно создавать избыточный страховой запас, так как продажи товаров этой группы стабильны и хорошо прогнозируются.

Группа «Изделия медицинского назначения» составляют группу ВУ, товары которой при относительно высоком товарообороте имеют недостаточную стабильность продаж. Для обеспечения бесперебойной торговли ими необходимо увеличение страхового запаса.

По товарам группы СУ (средства личной гигиены, прочие товары) можно перейти на систему с постоянным объемом заказа, но при этом формировать страховой запас, исходя из имеющихся у компании финансовых возможностей.

Наиболее многочисленную по количеству группу CZ (оптика, косметика и парафармацевтика, дезинфицирующие средства, минеральные воды) представляет самые неустойчивые виды товаров по регулярности и объемам денежных поступлений от их реализации. Данную часть ассортимента нужно регулярно контролировать, так как именно из товаров этой группы возникают неликвидные или труднореализуемые товарные запасы, от которых предприятие несет потери.

Процесс оптимизации аптечного ассортимента рекомендуется в виде ежемесячного изменения ассортимента по тем или иным номенклатурным позициям на основе анализа динамики продаж. Приемлемый для потребителя ассортимент необходимо тщательно оценивать, поддерживать и расширять, с тем, чтобы деятельность заведения приносила максимальную прибыль.

Выводы. На основе анализа ассортиментной политики можно дать следующие рекомендации по ее совершенствованию:

- расширение ассортимента аптечной организации за счет включения новых ассортиментных групп товаров;
- достижение гармоничности аптечного ассортимента,
- углубление товарной номенклатуры путем увеличения насыщенности уже существующих ассортиментных групп.

Аптечному заведению необходимо иметь в постоянном ассортименте около 50 «топовых» позиций товаров, 120-350 наиболее значимых препаратов и формировать ассортимент аптеки с учетом потребительского спроса и своего месторасположения.

ВЛИЯНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ «JUST IN TIME» НА ОПТИМИЗАЦИЮ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ В ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Гутникова О.Н.¹

*¹старший преподаватель кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела
Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

Аннотация. В статье рассмотрены основные принципы логистической концепции «Just in time» применительно к торговым предприятиям, дана характеристика целей системы логистики, направленной на оптимизацию товарных запасов путем формирования условий для своевременной поставки товаров, представлено авторское видение сущности логистической концепции «точно-в срок».

Введение. Термин «just-in-time - JIT» («точно-в-срок») в большинстве случаев используется применительно к промышленным системам, представляя собой технологию построения организации логистического процесса, направленную на обеспечение бесперебойности поставки материальных ресурсов для незаконченного производства, и готовой продукции в необходимом количестве, в определенное время и указанное место. При этом, в последнее время, многие торговые предприятия, с целью оптимизации товарных запасов и повышения уровня качества торговых услуг, также уделяют значительное внимание логистическим системам, направленным на формирование условий для бесперебойности поставок и организации своевременного пополнения товарных запасов.

Цель работы: раскрыть сущность логистической концепции «just-in-time», проследить ее влияние на оптимизацию товарных запасов за счет организации своевременной поставки товаров в торговое предприятие, оценить влияние логистики поставок на качество реализуемой продукции.

Результаты исследований. В большинстве научных трудов логистическая концепция «just-in-time» рассматривается применительно к производственным предприятиям, выступая в качестве научного подхода к обеспечению бесперебойности движения материальных потоков. Так, ученые Мугак Т.А. и Терехин И.А. под логистической концепцией «just-in-time» понимают «...технологию построения организации логистического процесса, обеспечивающую достатком материальных ресурсов незавершенное производство, а так же готовой продукцией в требуемом количестве, точно к назначенному сроку и месту». Другие ученые Бодрикова С.В. и Поздеева Е.А. под данным термином понимают «..некую логистическую систему производства, согласно которой организация производства осуществляется не по функциональному принципу – производить столько, сколько позволяют производственные мощности, а с ориентацией на конечный результат – производить только то, что необходимо рынку». При этом, среди разнообразных подходов к определению и оценке логистической концепции «just-in-time» отсутствуют научные исследования данной концепции применительно к торговым предприятиям, эффективность

работы которых также в значительной степени зависит от организации поставки товаров, своевременного пополнения товарных запасов.

Рассматривать систему «точно в срок» применительно к торговым предприятиям необходимо с позиции закупочной логистики или организации процесса закупки и поставки товаров на склады торгового предприятия. В данном случае – цель концепции: организовать систему поставки товаров таким образом, что бы поставляемые товары завозились на склады предприятия в тот момент, когда их имеющиеся запасы на складе и в торговом зале достигли минимального запаса (страхового), а само предприятие обеспечено возможностями принятия данной партии товара, его размещения на хранение.

В отличие от производственной логистической системы «точно в срок» - основанной на таком управлении производством, при котором достигается цель - снижение количества запасов, торговая логистическая система представляет собой управление, при котором запасы не снижаются, а оптимизируются. Иначе говоря, в торговле систематическое снижение запасов может быть следствием нерационального ведения торговой деятельности, отсутствия контроля за поставками, перебоями с поставками, недостаточностью финансирования и т.п. Запасы в торговом предприятии должны пополняться по мере необходимости с учетом интенсивности их реализации, возможности длительного хранения, интервалов поставок, объемов складских площадей и т.д. В некоторых случаях, для оптимизации товарных запасов возникает необходимость прибегать к таким мерам, как их накопление, что свойственно предприятиям, реализующим сезонные товары или товары длительного хранения.

Поставки «точно в срок» предусматривают завоз товаров от поставщиков (производителей, посредников) в договоренные периоды, время, с учетом установленных графиков завоза. В данном случае возникает необходимость согласования условий поставки, формирования коммерческих отношений между звеньями логистической цепи таким образом, что бы тщательно синхронизировать объемы, интенсивность материальных потоков с существующей потребностью (сбытом). Особое значение организация данной системы логистики поставок имеет для предприятий, реализующих товары интенсивного спроса, а также скоропортящиеся продукты питания. В этом случае своевременность и бесперебойность поставок обеспечивает устойчивость реализуемого ассортимента товаров, а также предотвращение вероятности снижения качества, соблюдения сроков реализации.

В итоге, применение на практике торговыми предприятиями системы поставок «точно в срок» способствует созданию следующих условий:

- благодаря обеспечению устойчивости ассортимента, происходит его рационализация и повышается привлекательность для потребителей;
- своевременность поставок снижает простои транспорта, способствует качественному использованию производительности труда, что ведет к уменьшению объемов логистических затрат и обеспечению больших объемов прибыли;
- организованность поставки товаров влияет на работу складской системы, способствует рациональному использованию складских площадей, снижению уровня потерь, возникновения брака и потери качества товаров.

Однако необходимо отметить, что организовать такую систему поставок в торговое предприятие, которая будет работать без сбоев, достаточно сложно. Многие аспекты товароснабжения не поддаются четкому управлению торговой организацией, существует высокая зависимость от поставщиков, формируются дополнительные затраты на организацию контроля за выполнением основных условий данной концепции, в некоторых случаях возникают сложности с организацией договорных отношений между звеньями цепи. В системах «just in time» определяющее значение имеет выбор поставщика, так как от уровня его компетентности и надежности во многом зависит результативность и эффективность системы. Конечная цель - создание сбалансированной системы; способной обеспечивать плавный и быстрый поток товаров через систему с целью максимального соблюдения сроков и условий их поставки в конечное звено товародвижения.

Исходя из проведенного исследования принципов логистической концепции «just in time» применительно к торговым предприятиям, авторское видение данного определения заключается в следующем: «это научный подход к организации системы снабжения, набор технических приемов, благодаря которым обеспечиваются условия бесперебойности поставок товаров, синхронизируются уровень спроса и интенсивность завоза».

Выводы. Исходным принципом работы систем типа «just in time» в торговых предприятиях является такая организация движения материального потока, при которой партии товаров поступают в нужное место, в необходимом количестве, необходимого качества, к точно назначенному сроку. Таким образом, закупка и поставка товаров не осуществляется, пока в этом не возникнет потребность. В определенной степени «just in time» - это рыночно ориентированная концепция организации поставки товаров, на которую оказывает влияние ряд факторов, таких как интенсивность спроса, конкуренция на рынке, товарное предложение и т.п.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ БРЕНДОВ

Григоренко Т.В.¹, Ярош О.Б.²

¹ магистрант группы ТД-м-0 -171 кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

² д.э.н., профессор кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

Аннотация. В работе рассмотрена проблема развития промышленности в Республике Крым. Особое внимание уделено законодательному регулированию и финансированию ведущих отраслей промышленности. Отмечен индекс промышленного производства и выделены крупные представители промышленной сферы в регионе. В заключении представлены выводы относительно дальнейшего развития промышленности.

Введение. Промышленность является стратегически важной отраслью любого государства. В Республике Крым промышленность находится на этапе адаптации к условиям работы в правовом поле Российской Федерации. Сложность в адаптации заключается во влиянии множества макро и микро факторов экономического и политического характера. Устаревшие производственные мощности, ежегодные запреты и ограничения, низкое качество местной инфраструктуры, оказали существенное влияние на снижение показателей эффективности развития отрасли. Для оперативного решения сложившейся ситуации, правительство Республики Крым ежегодно проводит ряд стимулирующих мероприятий направленных на поддержку и развитие промышленности в регионе. Так основные функции по регулированию и контролю промышленной сферы возложены на Министерство промышленной политики Республики Крым. Разработаны и применены программы и мероприятия по стабилизации ситуации в этой сфере, а положительные результаты работы Министерства зафиксированы в отчетах министерства и Службы государственной статистики Республики Крым.

Цель и задачи исследования – сформировать комплекс теоретических знаний о состоянии промышленности в Республике Крым, произвести сравнительный анализ индекса промышленного производства по видам деятельности по состоянию на 2018 г.

Методика исследований. В работе применялись методы анализа и синтеза, изучения и сравнения для формирования комплексных знаний о Крымской промышленности.

Результаты исследований. Промышленность в Республике Крым включает в себя, металлургическую, химическую, фармацевтическую, легкую, судостроительную отрасли,

оборонно-промышленный комплекс и машиностроение. Для реализации промышленной политики в Крыму функционирует исполнительный орган государственной власти Министерство промышленной политики Республики Крым. Деятельность министерства направлена на развитие и повышение конкурентоспособности предприятий промышленности, проведение работ по брендингованию промышленных товаров, а так же улучшения инвестиционного климата в регионе.

На законодательном уровне согласно постановлению Совета министров Республики Крым от 12 декабря 2017г. №655 разработана и принята государственная программа Республики Крым «Развитие промышленного комплекса на 2018-2020 годы». Цель программы – создание в Республике Крым конкурентоспособного, устойчивого, структурно сбалансированного промышленного производства, направленного на формирование рынков высокотехнологичной и инновационной продукции. Стоит отметить, что объёмы финансирования, заложенные программой для развития промышленности, составляют 546199,9 тыс. руб. за счет бюджетных средств Республики Крым и 35389823,6 тыс. руб. за счет внебюджетных средств. Основными целями и задачами Министерства являются:

- модернизация производственных мощностей путем инвестиций и выделения средств из местного и федерального бюджетов Российской Федерации;
- создание новых промышленных производств в Республике Крым;
- содействие достижению устойчивой деятельности хозяйствующих субъектов в условиях рыночных отношений за счет внедрения эффективных систем менеджмента качества, экологичности, безопасности труда и энергоэффективности;
- повышение заинтересованности производителей в выпуске более качественных и конкурентоспособных товаров;
- широкое и достоверное информирование потребителей о высококачественных, экологичных и безопасных крымских товарах, и их производителях.

Ежегодно в Республике Крым проводятся не только поощрительные мероприятия, такие как выставки, конкурсы, деловые встречи, направленные на развитие межнационального сотрудничества, но и организовывается проверка легальности реализации различных товарных групп, осуществляется мониторинг уровня цен на социально значимые товары и выносятся решения по факту пресечения норм законодательства Российской Федерации.

Согласно данным Управления Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым и г. Севастополю индекс промышленного производства за 2017г. составил 100,1% относительно к 2016г, а за январь –август 2018г. составляет 101,5% по отношению к аналогичному периоду за январь – август 2017г. Таким образом мы можем отметить незначительный рост показателя индекса промышленного производства по Республике Крым на протяжении последних двух лет.

Согласно данным Министерства промышленной политики Республики Крым в 2018 г. количество крупных промышленных предприятий в Республике Крым в разрезе муниципальных образований составляет 49 хозяйственных единиц, из которых:

- г. Алушта – 3 (представитель: АО «Алуштинский эфиромасличный совхоз-завод»);
- г. Армянск- 2 (представитель: Армянский Филиал ООО «Титановые Инвестиции»);
- г. Евпатория- 4 (представитель: АО «Завод «Вымпел»);
- г. Керчь - 4 (представитель: ПАО «Крымский содовый завод»);
- г. Красноперекоск - 6 (представитель: ООО «Судостроительный завод «Залив»);
- г. Саки - 2 (представитель: ПАО «НПО «Йодобром»);
- г. Симферополь и Симферопольский район - 17 (представитель: АО «Завод Фиолент»);
- г. Феодосия - 9 (представитель: ФГУП «Судостроительный завод «Море»);
- г. Ялта – 1 (представитель: ООО «Ялтинский СТК»);
- г. Судак - 1 (представитель: ООО «НПФ «Царство ароматов»);

В заключение отметим, что факторами, сдерживающими развитие промышленности, являются:

- дефицит водных ресурсов в следствии перекрытия и блокирование работы Северо-Крымского канала;
- сложность доставки сырья, компонентов для производства, техники и готовой продукции из-за отсутствия сухопутной связи с материковой частью страны;
- законодательные тонкости «переходного периода», обусловленные сложностью регулирования ситуаций, требующих урегулирования на республиканском, а иногда и на федеральном уровне;
- международные санкции;

Вывод: Промышленность в Республике Крым получает существенную поддержку со стороны регионального правительства. Финансирование поступает как из местного бюджета, так и внебюджетных источников за счет государственной программы развития отрасли. Показатели деятельности демонстрируют положительную динамику ежегодного роста, что дает основание полагать о стремительном развитии отрасли в будущем. Ожидается создание новой высокотехнологической и конкурентоспособной продукции, повышения уровня условий труда, экономии энергоресурсов и сокращение загрязнения окружающей среды.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В РОССИИ

Сергеев Б.И.¹, Якушевская Е.А.²

*¹д.т.н., профессор кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела
Института экономики и управления КФУ им.В.И. Вернадского*

*²студентка 4 курса группы ТД б-о-151 Института экономики и управления КФУ им.
В.И. Вернадского*

Введение. В наши дни, инновации являются главным фактором экономического роста, поэтапного движения человеческой цивилизации, обеспечивающие больше половины прироста валового внутреннего продукта. Инновационные процессы выступают в виде первоисточника формирования инноваций, которые меняют почти все стороны экономической реальности.

Эти процессы появились из-за достаточно жесткой конкурентной борьбы предприятий на рынке сбыта, и теперь они становятся базовыми стратегиями бизнеса, в которых знания вместе с социальным капиталом формируют конкурентные преимущества некоторых стран и регионов в большей степени, чем их природные ресурсы. Сегодня, инновационные процессы – это главные источники благополучия финансово-хозяйственной деятельности предприятий, они взаимосвязаны со многими процессами, которые протекают в экономике, а также окружающей среде.

Целью работы является исследование факторов и механизмов управления инновационными процессами в России.

Результаты исследований. В настоящий момент под инновационным процессом понимают комплексный процесс создания, распространения и применения нововведений, как инвестицию средств в новую технику и технологию, новые формы организации труда и управления, которые охватывают как некоторые предприятия, так и всюотрасль в целом.

Необходимо сказать, что учеными выделено пять факторов, которые характеризуют инновационные процессы, происходящие в экономике:

- мировой порог знаний;
- инновационные финансовые ресурсы;
- индивидуальные предприниматели и государственные структуры, которые стимулируют инновационные процессы в экономике;
- поле инновационной активности;

- инновационный климат.

Понимание факторов, которые характеризуют инновационные процессы, позволяет классифицировать механизмы управления инновационными процессами.

К механизмам управления инновационными процессами относят: поиск инновационных решений, регулирование инновационной деятельности со стороны государства. Необходимо сказать, что в настоящий момент имеется достаточно большое количество механизмов, выполняющих конкретные задачи, которые помогают в управлении инновационной деятельностью.

Механизмы управления инновационными процессами в экономике занимаются формированием функционального обеспечения предпринимательских структур в зависимости от стадии их жизненного цикла, другими словами обеспечивают инновационное, финансовое, а также инвестиционное сопровождение инновационных процессов. При этом необходимо сказать, что механизмы функционального обеспечения будут иметь различия в зависимости от того, на какой стадии развития находится та или иная предпринимательская структура.

К классификации механизмов управления инновационными процессами относят:

- механизм организации, направленный на формирование и реорганизацию структур, осуществляющих инновационные процессы;

- механизм разработки и внедрения, связанный с доведением идей до итогового технического решения, способного быть новацией;

- механизм финансирования, а также стимулирования, устанавливающий способы формирования финансовых ресурсов предпринимательства и привлечения их внимания во внедрении новшеств;

- механизм технологического трансфера, помогающий реализовывать передачу технологий, разработанных в государственном секторе, в предпринимательский сектор;

- механизмы защиты интеллектуальной собственности.

Высокая конкуренция на российском рынке является толчком для осуществления инвестиционной деятельности. Необходимо отметить, что основным источником финансирования инвестиционной деятельности для большинства предприятий являются собственные финансовые ресурсы. Анализирую данные за 2015-2017 гг. можно отметить достаточной высокую конкуренцию, которую также подтвердили руководители 78 % российских организаций, которая сохраняется и в настоящий момент. Тоже самое можно и отметить на внешнем рынке, 61 % руководителей промышленных предприятий отметили тут очень жесткую конкуренцию, в связи с чем многие из них стали уделять больше внимания инновационной деятельности. Тут также хочется отметить, что на предприятиях очень многих отраслей промышленности правовая защита результатов НИОКР остается без должного внимания.

В связи с отсутствием достаточного количества собственных средств, предприятия не могут проводить в полной мере все необходимые инвестиционные мероприятия, которые смогут обеспечить им положительные изменения материально-технической базы, а также готовой продукции в целом.

Поэтому, две трети инновационно-активных предприятий направляют на инновации менее 6% финансовых ресурсов от общего объема реализации товаров и услуг, что недостаточно для реализации крупных инновационных проектов, до 10% предприятий направляют на эти цели до 7%, и более 9% стоимости произведенных товаров и услуг.

Необходимо сказать, что в настоящий момент доля участия государства на инновационную деятельность остается очень низкой. Тем не менее удельный вес предприятий, осуществляющих инновации за счет бюджетных средств, по сравнению с 2016 г. увеличился на 7 %. В химической и нефтехимической промышленности этот показатель достиг с 13 до 34 %.

Согласно анализу результатов исследования инновационных процессов, в отраслях промышленности, можно сделать вывод, что для инновационно-активных организаций

свойственны более высокие показатели производственно-хозяйственной деятельности, о чем свидетельствует портфель заказов промышленных предприятий, а именно, у них он “нормальный” и “выше нормального” у 57% организаций, а среди организаций, которые осуществляют инновации, - у 63% организаций.

Что касается факторов, которые тормозят развитие инновационной деятельности, то к ним можно отнести: «нехватка собственных финансовых средств» (63 % инновационно-активных организаций), «очень низкий показатель спроса на внутреннем рынке» (47%), «рост конкуренции на рынке зарубежных и отечественных производителей» - в 2017 году эти факторы были выделены руководителями 41% и 37% предприятий против соответственно 35% и 33% предприятий.

Выводы. Подводя итоги, можно сказать, что в настоящее время современные инновационные процессы в российской экономике показывают, с одной стороны, желание научного, промышленного сегмента активно развиваться в этом направлении, увеличивать свой инновационный потенциал, и с другой стороны – недостаточный уровень экономического, правового, финансового развития для того, чтобы поддерживать инициативу инновационных предприятий и мотивировать их.

ЗАКУПОЧНАЯ ЛОГИСТИКА КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ФАВОРИТ»)

Безумнова В.А.¹, Калькова Н.Н.²

¹*студентка группы ТД-м-о-171 Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

²*к.э.н., доцент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского*

Введение. Закупки являются важным элементом деятельности торгового предприятия. Эффективно организованная закупочная логистика позволяет предприятию успешно функционировать на рынке, минимизируя возможные издержки, составляя сбалансированный торговый ассортимент и выбирая поставщиков для дальнейшего сотрудничества. Закупки, являясь первоначальным этапом работы торгового предприятия, напрямую воздействуют на конечные финансовые результаты деятельности фирмы, это связано с тем, что закупочная деятельность отвечает за бесперебойность поставок, качество получаемых товаров и формирование оптимальных товарных запасов с наименьшими издержками для предприятия.

Цель исследования. Целью исследования является оценка организации закупочной логистики на торговом предприятии на примере ООО «Фаворит».

Результаты исследования. В настоящее время, в условиях жесткой конкуренции, закупочная деятельность выступает одним из важнейших показателей эффективности деятельности торгового предприятия, поскольку конкурентоспособность и устойчивость развития той или иной фирмы зависит, в первую очередь, от качества закупаемых товаров. Для успешного функционирования на рынке, предприятиям следует анализировать существующую систему закупок и осуществлять поиск новых оптимальных способов её совершенствования.

В процессе исследования проанализирована деятельность предприятия на рынке кабельно-проводниковой и электротехнической продукции, который динамично развивается в регионе. Этому способствует, в том числе, реализация Государственной программы Республики Крым «Развитие жилищного строительства в Республике Крым на 2017–2020 годы», по которой в настоящее время в стадии строительства находится 257 многоквартирных жилых домов общей площадью 1101,7 тыс. кв. м.,

Так, ООО «Фаворит» – розничная торговая организация, занимающаяся реализацией электромонтажного оборудования и кабельно-проводниковой продукции на территории Республики Крым. При закупке необходимого оборудования, предприятие сотрудничает как с поставщиками из РК, так и с поставщиками, находящимися на материковой России, это связано с отсутствием достаточного количества производителей кабельно-проводниковой продукции и электромонтажного оборудования на территории Крыма. Основными поставщиками ООО «Фаворит» выступают:

- ООО Юг-Арсенал;
- ООО Эпотос-Юг;
- ООО Охранные системы Крым;
- Контур-КСБ;
- ООО АЛПРО ГРУПП.

ООО «Фаворит» выбирает своих поставщиков по соответствию цены и качества. Все оборудование, поставляемое предприятию, должно быть сертифицировано.

Доля каждого поставщика в системе поставок представлена на рисунке 1.

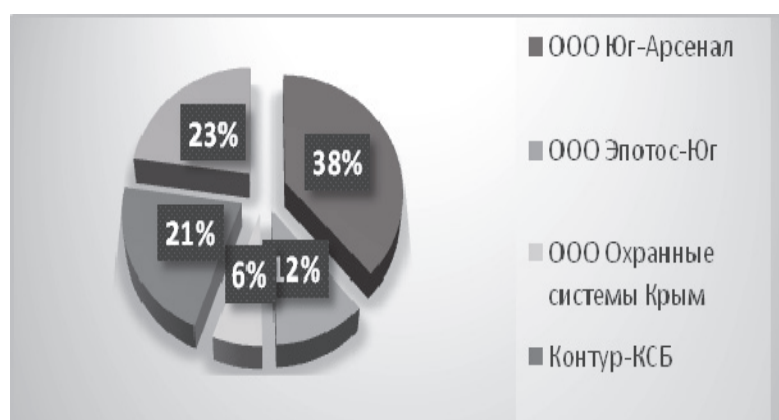


Рисунок 1 – Доля поставщиков в поставках ООО «Фаворит»

Оценка представленных поставщиков проводится посредством применения рейтингового анализа.

Рейтинг поставщика рассчитывается по следующей формуле (1):

$$R = \sum_{i=1}^n C_i * K_i, \quad (1)$$

где R – рейтинг поставщика в баллах;

C_i – оценка в баллах каждого поставщика;

K_i – значимость каждого критерия, которые определяются как наиболее важные с точки зрения предприятия характеристики, сумма которых не должна превышать 1.

Максимальная оценка в баллах составляет – 5 баллов, минимальная – 1 балл.

Таблица 1– Оценка основных поставщиков ООО «Фаворит»

Критерий	Удельный вес	Оценка в баллах				
		Юг-Арсенал	АЛПРО	Эпотос-Юг	Контур-КСБ	Охранные системы
Качество товара	0,4	5	5	5	5	4
Цена	0,3	5	4	4	5	3
Надежность поставки	0,2	5	4	5	5	3
Время поставки	0,05	5	4	3	4	3
Удаленность поставщика	0,05	4	3	3	3	5
ИТОГО	1	4,95	4,4	4,5	4,85	3,5

Проведенный анализ поставщиков позволил определить, что наименее приемлемым поставщиком для предприятия является ООО «Охранные системы», так как по таким важным критериям как цена, надежность и время поставки поставщик получил достаточно низкие баллы. В результате такой работы поставщика у предприятия часто возникают перебои в поставках, что приносит им упущенную выгоду и возможность потерять клиентов. ООО «Фаворит» необходимо либо исключить поставщика из списка своих контрагентов, либо принять меры по предотвращению нестабильности поставок.

Выводы. Электротехническая и кабельная продукция, охранное оборудование являются особой системой, полностью отвечающей всем современным требованиям безопасности. Спрос на продукцию такого рода обладает низкой эластичностью, то есть потребители практически не реагируют на изменение цены, ключевым фактором выбора электромонтажной продукции является качество товара. На рынке электротехники действует негласное правило: «чем дороже, тем качественнее», поэтому именно закупки и закупочная деятельность выступают одним из главных факторов конкурентоспособности торговых предприятий на данном рынке.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Костенко Д.В.¹, Калькова Н.Н.²

¹ магистрант группы ТД- м-о-171 Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского

² к.э.н., доцент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского

Введение. В современных условиях хозяйствования маркетинг затрагивает все сферы деятельности предприятий. В ходе его применения организация разрабатывает, и предоставляет в пользование товары и услуги, которые обеспечивают не только конкурентоспособность самого предприятия, но и определенный уровень и качество жизни в обществе.

Одной из таких значимых сфер является туристическая деятельность, которая принадлежит к сфере услуг и считается одной из развивающихся отраслей экономики. Современные туристические предприятия России требуют совершенствования маркетинговой деятельности на предприятии, поскольку потребности населения в туристических услугах постоянно меняются, а конкуренция на данном рынке возрастает.

Цель исследования. Теоретическое исследование необходимости осуществления маркетинговой деятельности на предприятиях туристической сферы.

Результаты исследования. Существует немало определений или толкований понятия «маркетинговая деятельность». По мнению Калининой И.Б.: «маркетинговая деятельность – это вид хозяйственной деятельности, который направлен на выявление и удовлетворение потребностей общества путем формирования рекомендаций по функционированию предприятия». В исследованиях ученых Агеева Н.А. и Лопаткиной Н.Ю.: «маркетинговая деятельность представлена как комплексный подход успешного функционирования предприятия, путем последовательной реализации функций маркетинговой деятельности». Учитывая, что туристская услуга является комплексной, состоящей из услуг смежных отраслей: питания, инфраструктуры, связи, транспорта и т.д., качество туруслуг напрямую зависит от эффективности предоставления услуг по всей цепочке их предоставления.

Для российских туристических фирм маркетинговая деятельность приобретает важное значение, обусловленное динамичностью изменения современного общества под влиянием социально-экономических и политических факторов, а также изменении структуры потребления и предпочтений населения, появления новых видов услуг и совершенствование уже существующих. В данной связи значительную роль приобретают такие направления и концепции маркетинга как: концепция индивидуального маркетинга, маркетинг услуг, маркетинг отношений и впечатлений.

При организации маркетинговой деятельности туристический продукт, выступает в качестве товара, который требует особого подхода при работе с ним. В связи с этим появляются особенности, которые следует учитывать. К таким особенностям турпродукта относятся:

- влияние внешних факторов;
- имеет характер сложной системы, состоящей из взаимоотношений между различными компонентами;
- невозможность транспортировать, хранить, упаковывать, т.е. потребитель не может увидеть продукт до его потребления;
- неотделимость от источника, т.е. потребление в большинстве случаев осуществляется непосредственно на месте производства туристской услуги;
- зависит от переменных факторов, таких как пространство и время, для него характерны колебания спроса;
- создается усилиями большинства видов предприятий, каждое из которых имеет собственные методы, специфические потребности и различные цели;
- имеет непостоянство качества, т.к. обслуживание туристов состоит из этих самых мелочей и мелких деталей.

Маркетинговая деятельность включает в себя ряд функций на предприятии, таких как: аналитическая (исследовательская) функция; постановка цели, планирование, организация, регулирование и контроль, а также специфические функции: маркетинговые исследования и анализ, сегментирование и позиционирование, комплекс маркетинга: товарную, ценовую, сбытовую, коммуникационную политики, разработку маркетинговой стратегии. Главная задача – это выполнение всех перечисленных функций, с целью достижения эффективной работы предприятий туристического бизнеса в долгосрочной перспективе, удержание конкурентных позиций на данном рынке.

Основными целями маркетинговой деятельности любого предприятия являются достижение максимально возможного уровня потребления и потребительской удовлетворённости, предоставление потребителям максимально широкого выбора услуг и товаров, повышение качества их жизни. Исходя из этих целей, вытекают следующие задачи:

- организация маркетинговой деятельности туристского предприятия;
- организация процесса создания конкурентоспособной продукции;
- проведение гибкой ценовой политики;
- организаций эффективной сбытовой политики;

– управление продвижением туруслуги как на внутренний, так и на внешние на рынки.

Рассмотрим основные особенности маркетинговой деятельности туристического предприятия «Пангея»:

Продвижение продукта. В качестве основных рекламосителей используют прессу и радио. Оценка эффективности рекламных мероприятий проводится путем маркетингового опроса.

Ценовая политика предприятия. В данном агентстве продукт ориентирован на клиентов с высокой платежеспособностью, поэтому данная фирма использует стратегию максимизации текущей прибыли и завоевание лидерства по показателям качества продукта.

Сбытовая политика. Агентство использует систему скидок: постоянным клиентам скидка в размере 5% по туру; новогодние и рождественские скидки; скидки детям; скидки для клиентов, которые ее рекомендовали своим знакомым. Помимо скидок, фирма использует брошюры и глянцевого журналы, что дает эффект наглядности.

Маркетинговая служба турагентства «Пангея». Поскольку данное агентство молодое, то на предприятии маркетинговой деятельностью занимается один человек, который отвечает за организацию поездки сотрудников на выставки, размещение рекламы и т.д. Безусловно, в дальнейшем будет создана полноценная служба маркетинга, которая будет представлена несколькими сотрудниками.

Выводы. Таким образом, маркетинговая деятельность – это процесс, который направлен на удовлетворение потребностей потенциальных клиентов. Организация маркетинговой деятельности должна вытекать из четко последовательных и взаимосвязанных действий служб предприятия. Знание особенностей применения комплекса маркетинга в области реализации туристического продукта по обеспечению туристической деятельности способствует во многом повышению эффективности деятельности предприятия. Поэтому целью политики руководства в структурах, производящих или обеспечивающих производство туристических продуктов, является расширение сферы услуг, завоевание рынка и, в конечном счете, – увеличение получаемой прибыли, т.к. без применения и организации маркетинговой деятельности предприятию будет сложно достичь успеха в сложившейся высококонкурентных условиях.

АНАЛИЗ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ЮВЕЛИРНОЙ СЕТИ «КРЫМ ЗОЛОТО»)

Соколова Е.С.¹, Улановская О.Н.²

¹студентка группы ТД-б-о-162 Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского

²ассистент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского

Введение. Для успешного развития бизнеса и функционирования на рынке предприятия и организации должны осуществлять анализ маркетинговой деятельности. Ведь от того, какой продукт предложит компания своим клиентам, какую цену она на него установит, какой канал сбыта выберет и какими инструментами коммуникации воспользуется, зависит ее будущее. Анализ комплекса маркетинга позволяет оценить эффективность работы предприятия и предложить более совершенный механизм функционирования отдельных его элементов.

Цель исследования. Провести анализ комплекса маркетинга ювелирной сети магазинов «КРЫМ ЗОЛОТО» с целью совершенствования их деятельности.

Результаты исследования. Ювелирная сеть «КРЫМ ЗОЛОТО» занимает лидирующую позицию на ювелирном рынке и представлена в 12 крупных городах Крыма

(Симферополь, Севастополь, Ялта, Феодосия, Алушта, Евпатория, Судак, Саки, Керчь, Красноперекоск, Джанкой, Бахчисарай), а также на материковой России (Краснодар, Сочи, Анапа).

Ассортимент ювелирных изделий постоянно пополняется, и на сегодняшний день насчитывает более 50.000 моделей. В ассортиментной линейке представлены изделия из красного, белого и лимонного золота 585 пробы, из серебра 925 пробы, с драгоценными и полудрагоценными камнями.

Позиционирование ювелирной сети направлено, прежде всего, на ценовое преимущество среди конкурентов. Предприятие широко распространяет информацию рекламного характера относительно скидочных программ, качества изделий и брендовости отдельных коллекций, а также различных способов оплаты (в том числе, в рассрочку).

Основным целевым сегментом ювелирного салона «КРЫМ ЗОЛОТО» являются потребители со средним и высоким уровнем дохода (от 10 тыс. руб. до 40 тыс. руб. в месяц), в возрасте около 30–40 лет и молодожены. Если классифицировать клиентов по половому признаку, то значительной частью потребителей ювелирных изделий являются женщины, однако велика и доля покупок, совершаемых мужчинами, особенно в высоком ценовом сегменте.

Коллекция изделий ювелирной сети «КРЫМ ЗОЛОТО» постоянно пополняется и уже насчитывает 50.000 наименований, среди которых различные виды серег, колец, цепей, браслетов, подвесок различной тематики, украшений с драгоценными и полудрагоценными камнями, женских и мужских аксессуаров (часы, ремни, зажимы для галстуков, запонки и др.).

Особой гордостью магазинов является широкий ассортимент обручальных колец, который регулярно обновляется. Поэтому различные группы потребителей с самым незаурядным вкусом найдут для себя что-нибудь новенькое.

Ассортимент ювелирной сети «КРЫМ ЗОЛОТО» формируется исходя из спроса покупателей того или иного изделия, моды, гороскопа потребителя (наличие камней, подходящих данному знаку), эксклюзивности.

За время своего существования предприятие использует нейтральную стратегию ценообразования, которая заключается в установлении цен примерно на уровне магазинов-конкурентов. В ходе опроса потребителей, было выявлено, что, по их мнению, уровень цен на продукцию соответствует высокому качеству, эксклюзивному дизайну и является приемлемым. А также в ювелирных магазинах «КРЫМ ЗОЛОТО» часто действуют скидки до 50%, проводятся специальные акции, существуют накопительные бонусные карты и сертификаты.

Коммерческая деятельность сети данных ювелирных магазинов является перспективной и динамично развивающейся. Это связано с тем, что предлагаемые продукция и услуги носят эксклюзивный характер, персонал хорошо обучен. Вежливый и индивидуальный подход к каждому клиенту стимулирует потребителей совершать повторные покупки, искать соответствующий бренд и рекомендовать его другим.

Предприятие использует косвенные каналы распределения – через фирменные магазины.

Маркетинговая политика данной фирмы, на наш взгляд, разработана достаточно грамотно, но в условиях часто меняющейся конкурентной ситуации требует постоянного совершенствования. В этой связи, мы предлагаем осуществлять следующие мероприятия:

- работать над повышением качества и эксклюзивности продукции;
- расширять клиентскую базу данных;
- вводить новые условия сотрудничества: отсрочка платежей, бонусные программы, многоуровневые скидки и многое другое;
- осуществлять поиск новых покупателей;
- демонстрировать новые изделия на выставках соответствующей тематики;

- использовать рекламу на телевидение, на радио, наружную рекламу, а также в глянцевого и специализированных журналах;
- совершенствовать производство товаров: замена оборудования, приобретение нового, улучшение технической базы предприятия, увеличение объема производства;
- проводить маркетинговые исследования с целью получения информации о новых потребностях целевого рынка, совершенствования имеющихся товаров и услуг, выявления конкурирующих компаний и т.д.
- осуществлять корректировку цен с учетом рыночной ситуации.

Вывод. Сеть «Крым золото», на сегодняшний день, является лидером на рынке ювелирных изделий Крыма. Уверенный рост продаж, прибыль, высокая доля рынка, лояльность покупателей, все это, свидетельствует о верно выбранном стратегическом направлении компании. Разработанная маркетинговая политика фирмы позволяет выделить главную стратегию «КРЫМ ЗОЛОТО» – возрождение настоящего ювелирного мастерства, производство украшений высокого качества и оригинального дизайна, стремление удовлетворить самые изысканные требования клиентов.

ПРОЗРАЧНОСТЬ БИЗНЕСА КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Царенко Н.В.¹, Дьяков М.И.², Дьякова Ю.И.³

¹ *доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ*

² *обучающийся направления 08.04.01 «Строительство»*

Академии строительства и архитектуры КФУ

³ *обучающаяся направления 08.04.01 «Строительство»*

Академии строительства и архитектуры КФУ

tsarenko@kafmen.ru

Введение. За последние два десятилетия механизм ведения бизнеса претерпел существенные изменения. Для повышения репутации и завоевания общественного доверия предприятия вынуждены «открываться», информируя общество о практике управления, своих трудовых стандартах, воздействии деятельности предприятия на окружающую среду, деловой этике, об условиях обеспечения безопасности труда и других аспектах деятельности. «Открытость» постепенно трансформируется в бизнес-стратегию, а прозрачность бизнеса становится доказательством социальной ответственности и основным конкурентным преимуществом.

Цель и задачи исследований. Целью работы является исследование фактора прозрачности как конкурентного преимущества бизнеса. Задачи исследования: раскрыть сущность понятия прозрачность; охарактеризовать проблемы обеспечения прозрачности бизнеса для современного предприятия; рассмотреть прозрачность бизнеса в контексте конкурентного преимущества.

Результаты исследований. Термин «прозрачность» является многозначным термином, в зависимости от того в какой сфере знаний он используется. В научной экономической литературе, говоря о прозрачности, подразумевают состояние полной осведомленности и раскрытия информации об определенном объекте или процессе. При этом к основным характеристикам прозрачности ученые относят: целостность; доступность информации; полнота информационного охвата; своевременность и качество предоставляемой информации.

Прозрачность может выступать в качестве скрытой рекламы бизнеса, обеспечивать авторитет предприятию и формировать чувство привязанности у потребителей. Именно эти факторы делают «прозрачность» привлекательной в сфере конкурентного бизнеса.

Обеспечение прозрачности бизнеса является непрерывным процессом, включающим ряд мероприятий, среди которых можно выделить:

- публикацию финансовой отчетности предприятия в СМИ;
- прозрачность налоговой и кадровой политик предприятия;
- информирование общественности о стратегии развития предприятия;
- установление обратной связи с покупателями;
- использование современных Интернет-технологий для распространения информации и максимального охвата целевой аудитории;
- привлечение независимых аудиторов для подтверждения достоверности предоставляемой информации и др.

Прозрачность деятельности предприятия можно рассматривать с позиции ее сфер деятельности, таких как финансовая, социальная, юридическая, технологическая и управленческая. Она во многом зависит от информационных посредников – Интернет,

телевидение, радио, периодические издания и др. Проблема обеспечения прозрачности бизнеса в значительной степени обусловлена политикой открытости отрасли и участников производственной цепочки: поставщики, посредники, сотрудники, клиенты.

Определенная степень открытости предприятия общественности гарантирована требованиями национальных нормативно-законодательных актов посредством публикации финансовой отчетности, сообщений о значительных изменениях структуры собственников предприятия, информации о крупных сделках и прочих существенных фактах.

Представляет интерес практика зарубежных компаний, использующих радикальную прозрачность в качестве маркетинговой стратегии по реализации залежавшегося товара. Компании объясняют покупателям, что иногда они перепроизводят товары из проектов, которые им нравятся, без учета спроса и поэтому предлагают покупателям самим выбрать цену из нескольких вариантов, показывая какую прибыль получит компания в каждом случае. Причем один из предлагаемых вариантов с нулевой прибылью. Такой подход вызывает у покупателей доверие к компании и формирует потребительскую лояльность.

Предприятие заинтересовано в налаживании эффективного сотрудничества и коммуникаций с потребителями, инвесторами и государством. Но для современного бизнеса не редкость, когда раскрытие информации происходит не по его инициативе. Кроме того, излишняя открытость может оказать «медвежью услугу», повышая уязвимость предприятия перед конкурентами, как в технологическом, так и в коммерческих аспектах (нарушение коммерческой тайны). Помимо коммерческой тайны, касающейся различных сфер деятельности предприятия, достоянием общественности также может стать недостоверная информация, наносящая удар по репутации компании. Поэтому для сохранения баланса между частными и общественными интересами необходима «регулируемая прозрачность бизнеса».

Для обеспечения регулируемой прозрачности бизнеса, использования ее для формирования конкурентных преимуществ, предприятию необходимо разработать стратегию «прозрачности», в которой должны быть определены, как минимум, следующие аспекты:

- установлена граница между коммерческой тайной и информацией, которая подлежит разглашению и распространению;
- установлена взаимосвязь между состоянием внешней и внутренней среды с одной стороны и уровнем «прозрачности» бизнеса предприятия;
- определены способы и средства доведения информации, подлежащей раскрытию, до потребителей, общественности и других заинтересованных лиц с минимальными потерями и искажениями;
- определены средства и методы, направленные на устранение искажений и фальсификации информации.

Полезность прозрачности в качестве конкурентного преимущества должна рассматриваться как в текущей ситуации, так и в долгосрочной перспективе. На предприятии должна быть создана система мониторинга, четко реагирующая на обратную связь политики прозрачности и развития бизнеса и своевременно принимающая те или иные управленческие решения для предотвращения отрицательного эффекта.

Выводы. На сегодняшний день прозрачность бизнеса может выступать в качестве актива, создающего ценность бизнеса для владельцев и является одним из способов привлечения инвесторов. Вместе с тем, без четкой стратегии прозрачности, мониторинга ситуации на рынке, оценки влияния «прозрачности» на развитие бизнеса, прозрачность может привести к отрицательным последствиям для предприятия. Политика прозрачности может способствовать повышению конкурентоспособности предприятия лишь в случае ее взвешенности, сбалансированности и соответствия текущей ситуации на рынке.

ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ИТ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Чернецова Г.М.

доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ
chernetsova@kafmen.ru

Введение. Информационные технологии все шире входят в практику управления коммерческими организациями. Данные технологии представляют собой сложные и довольно часто не в полной мере адаптированные под потребности системы управления конкретной организации продукты. Это требует повышенного к ним внимания со стороны специалистов организации. От качества сопровождения ИТ зависит эффективность деятельности всей компании, и это серьезно повышает требования к кадровой политике относительно ИТ подразделений.

Цель и задачи исследований. Целью работы является определение подходов к повышению кадрового потенциала ИТ подразделений коммерческих организаций.

Результаты исследований. Использование новых технологий и подходов к организации менеджмента предъявляет высокие требования к развитию компетенций, обеспечивающих конкурентоспособность предприятия. Под компетенциями понимаются знания, умения, навыки, мотиваторы, модели поведения и индивидуально-личностные характеристики. От персонала ожидаются такие компетенции, как способность к быстрой адаптации к изменяющимся условиям, высокий общеобразовательный уровень и широкопрофильная подготовка, инновационное мышление и поведение.

Формирование кадрового потенциала предполагает планирование использования персонала, организацию профессионального отбора, создание условий для обеспечения стабильности персонала, повышение квалификации, расширение общеобразовательного и экономического уровня.

В кадровой политике предприятий существует ряд проблем, препятствующих успешной оптимизации кадрового потенциала ИТ подразделений:

- наличие «открытых» продолжительное время вакансий в отделе;
- ограниченность методов оценки и отбора специалистов по информационным технологиям;
- разработка стандартных систем мотивации для всех подразделений организации;
- недостаточное внимание переподготовке и повышению квалификации сотрудников.

Основная масса сотрудников ИТ подразделений являются высококвалифицированными специалистами разных ИТ специализаций. Необходимо учитывать, что в настоящее время на рынке труда существует дефицит ИТ специалистов по отдельным специализациям или с профильным опытом работы в коммерческих организациях. Однако руководители организаций рассчитывают на то, что на рынке труда достаточное количество универсальных специалистов по всем технологиям. При подборе и расстановке кадров они не принимают во внимание специализацию работника, из-за чего на сотрудника ИТ подразделений возлагается широкий спектр обязанностей, которые он не может выполнить эффективно. Это приводит к необходимости проводить обучение и повышение компетенции уже существующих сотрудников под те задачи, в решении которых нуждается конкретная организация.

Потери от текучести кадров специалистов ИТ подразделений достаточно высокие. ИТ специалисты с большим стажем работы в данной организации, владеют вопросами, выходящими за рамки их непосредственных обязанностей. Они часто становятся носителями не только информационной технологии работы предприятия, но и общей технологии бизнес-процессов.

Особенностью сферы информационных технологий является динамичный характер изменений. В этой связи, той методической базы, которая закладывается у специалиста в

ВУЗе, недостаточно, она требует постоянной актуализации. В процессе трудовой деятельности специалист должен непрерывно пополнять свой багаж знаний. Процесс совершенствования специалистов должен стать неотъемлемой частью рабочего процесса, он должен быть внесен в обязанности ИТ персонала. Это должно подкрепляться в программах развития кадрового потенциала соответствующим планированием и финансированием.

Важным условием, обеспечивающим эффективность программ самообучения, является заинтересованность персонала в их реализации. При разработке системы мотивации необходимо учитывать и этот аспект. Система мотивации должна ориентировать сотрудников не только на результат, но и на повышение квалификации, обмен знаниями в рамках подразделения. Сочетание экономических (материальных) и неэкономических (нематериальных) способов мотивации должно формировать у работников уверенность в том, что их усилия по накоплению и обмену знаниями в рамках организации будут признаны руководством и вознаграждены. При построении системы мотивации, необходимо переходить от мотивирования путем внешних воздействий к формированию мотивационной структуры работников. При этом требуется взвешенный подход к сочетанию внешних и внутренних стимулов. Перегруженная система внешних стимулов ведет к разрушению внутренней мотивации, а гипертрофия внутренних стимулов делает сам процесс деятельности более значимым, чем получаемые от него результаты.

Сотрудники ИТ подразделения в совокупности должны обладать достаточным объемом знаний для обеспечения информационного сопровождения бизнес-процессов. Они объединяют разных специалистов с взаимодополняющими знаниями, работают на основе групповой самоорганизации и солидарной ответственности. Здесь должен происходить постоянный и интенсивный обмен знаниями между сотрудниками. Особенностью специалистов ИТ сферы является их приверженность свободному графику, индивидуальной работе и ответственности. Перед руководством стоит задача формирование условий для командной работы. Создание в подразделении творческой обстановки, обеспечивающей свободный обмен информацией между сотрудниками, является необходимым, но недостаточным условием для реализации принципа единой команды. В план работы с персоналом ИТ подразделения необходимо включать мероприятия по отработке навыков командной работы, а также гармонизировать личные цели сотрудников с целями подразделения.

Выводы. Использование новых технологий и подходов к организации менеджмента предъявляет высокие требования к квалификации персонала, к развитию компетенций, обеспечивающих информационное сопровождение бизнес-процессов. Тщательно сформированная кадровая политика позволит коммерческим организациям привлечь высококвалифицированных работников, заинтересованных в достижении целей организации. К каждому сотруднику ИТ подразделения нужен индивидуальный подход, следует знать сильные стороны каждого сотрудника, способы его мотивации к лучшей работе.

Программы развития кадрового потенциала ИТ подразделений должны включать следующие направления: сохранение кадрового потенциала подразделения; эффективное стимулирование персонала; формирование и развитие системы непрерывного обучения специалистов; формирование внутреннего и внешнего кадрового резерва. Руководству необходимо ввести эту программу в общий план организации в виде отдельного проекта, обозначив реальные сроки мероприятий и обеспечив их необходимыми финансовыми ресурсами.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ В КОНКУРЕНТНОМ СТАНОВЛЕНИИ РЕГИОНА

Дышловой И.Н.

профессор кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ
dintur@mail.ru

Введение. В статье определены десять авторских концептуальных направлений для окончания затянувшейся адаптации и трансформации экономики Республики Крым в экономическое поле России, определения миссии и повышения конкурентоспособности экономики региона в течение 1–2 лет.

Цель и задачи исследований. Цель работы – проанализировать социально-экономическое состояние экономики Республики Крым на современном этапе, изучить специфические особенности становления и развития отраслей, обосновать системность в принятии управленческих решений, и обозначить пути совершенствования управленческих систем.

Результаты исследований. Сформулировано десять подходов в конкурентном становлении и дальнейшем развитии экономики Республики Крым.

1. Определение статуса курортных и туристских территорий. Вопрос определения статуса территорий в дальнейшем будет влиять на развитие всей экономики полуострова. Приказом Министерством курортов и туризма Республики Крым от 17 июля 2018 г. № 66 сформирован Курортный совет, являющийся экспертным органом при министерстве, создан для принятия решений по вопросам признания территорий Республики Крым лечебно-оздоровительными местностями и курортами федерального, регионального и местного значения, а также для изучения и содействия реализации санаторно-курортных возможностей республики.

2. Инновационный подход к реорганизации и формированию инфраструктуры микрорегионов Крыма. В Стратегии социально-экономического развития Республики Крым на период до 2030 года рассмотрено три сценария: консервативный, модернизационный и инновационный. Конечно же, наиболее приемлемый – инновационный сценарий подразумевающий: «достижение высоких темпов роста экономики и социального развития». Ставится задача привлечения частных инвестиций на модернизацию отраслей республики, а также на создание новых. В стратегии в качестве базового сценария принимается комбинация модернизационного сценария (в период 2017–2020 гг.) и инновационного сценария (в период 2021–2030 гг.). Базой роста должны стать существующие и перспективные направления экономики в микрорегионах.

3. Инвестиционный климат. Сегодня наблюдается неэффективная работа свободной экономической зоны в Крыму. Необходимы более прозрачные и понятные «правила игры» для инвесторов и государственные гарантии для инвестиций. Ликвидация налогов для инвестпроектов в процессе их осуществления. И только после ввода в эксплуатацию или завершения проекта вводить налогообложение на льготных условиях до 3-х лет, предоставляя возможность бизнесу «встать на ноги». Особое внимание необходимо уделить государственно-частному партнерству. Открытое взаимодействие бизнеса и власти, с важным включением в этот дуэт и науки.

4. Межрегиональная диверсификация. Крым – многопрофильный экономический регион с вариантами моно определения микрорегионов. Симферополь и Севастополь – центры разнопланового и высокого кадрового потенциала, предполагающие развитие этих дестинаций с наукоемким производством и услугами. Необходимо также создание промышленных кластеров по отраслям.

5. Важным направлением в становлении является достаточное обеспечение собственного населения и гостей полуострова продукцией сельского хозяйства. Необходимо

стимулирование инновационной деятельности и инновационного развития агропромышленного комплекса. При этом необходимо просчитать множество рисков, обеспечив продовольственную безопасность.

6. Концептуальный подход федеральных органов власти в решении проблем полуострова явно виден в новом строительстве и ремонте автомобильных дорог, финансировании других, значимых для республики программ. Неполное освоение ФЦП говорит о недостаточных профессиональных подходах к решению поставленных задач Президентом РФ и Правительством, отсутствием системного, масштабного и незакомплексованного подхода к реализации программ. Министерства и ведомства не формируют свои структуры под осуществление конкретных проектов. В связи с чем, система управления и принятие управленческих решений не соответствует требованиям проектного руководства: как в выполнении тактических, так и оперативных задач.

7. Гостеприимство. Подготовка и переподготовка кадров. Работа должна осуществляться по всем отраслям. Систему переподготовки и повышения квалификации кадров необходимо вести по всем направлениям деятельности, особенно в сфере услуг учебные программы по гостеприимству, психологии коммуникативного общения и др. Развитие человеческого капитала – одно из важнейших условий будущего развития экономики, которое характеризуется, прежде всего, ростом численности экономически активного населения и ростом численности обучающихся ВУЗов. В рамках Стратегии социально-экономического развития Республики Крым на период до 2030 года ставится масштабная задача: «Рост показателей развития человеческого капитала в перспективе приведет к созданию равных возможностей для реализации способностей каждого индивида, росту числа научных патентов и брендов в Республике Крым, повышению престижности образования в вузах, расположенных в Республике Крым, и притоку в них обучающихся из других субъектов Российской Федерации и мира, общей комфортности проживания в развитой социальной и рекреационной инфраструктуре в соответствии с принципами концепции «Все включено: живи, учись, работай, отдыхай в Крыму», которая является основным вектором развития Республики Крым до 2030 года».

8. Безопасность. Для жителей и гостей полуострова, для предпринимателей и их бизнеса, для предприятий. Особое внимание необходимо уделить экологической безопасности – обеспечение экологически ориентированного роста экономики. Снижение антропогенного воздействия промышленности, агропромышленного, строительного, жилищно-коммунального, транспортно-логистического, санаторно-курортного и туристического комплексов на окружающую среду Республики Крым.

9. Качество предоставляемых услуг. Проблема заключается, прежде всего, в подготовке и переподготовке кадров, внедрении новых технологий и инноваций. Воспитание специалистов в новом формате мышления. Позиция непосредственно связана с п. 7. Стратегии социально-экономического развития Республики Крым на период до 2030 года.

10. Стандартизация и сертификация товаров и услуг. Необходима полная и масштабная стандартизация, и сертификация товаров и услуг по современным отечественным и международным требованиям.

Выводы. Проведен анализ социально-экономического состояния Республики Крым, изучена система управления в государственных учреждениях, показана необходимость применения в деятельности государственных учреждений, в работе по ФЦП, региональным программам системного подхода, оперативной реорганизации структуры под стратегию развития и соответствующие проекты. Создание эффективной целостной сбалансированной модели управления развитием республики, нацеленной на инновационное развитие экономики.

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ ПОСРЕДСТВОМ СОЦИАЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ БАНКОВ

Овчинникова А.Е.

обучающаяся направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент»

Института экономики и управления КФУ

arina.ovchinnikova.1997@mail.ru

Научный руководитель: Подсолонко Е.А.

профессор кафедры менеджмента Институт экономики и управления КФУ

Введение. Рассматривая качество жизни населения как показатель эффективности государственного управления, следует уделить внимание вопросам, выходящим за пределы материального обеспечения, но, тем не менее, решаемым посредством участия банковских учреждений в решении проблем населения. В настоящее время социальная деятельность банков является не только вкладом в социально-экономическое развитие общества, но и средством вовлечения недостающих финансовых ресурсов в глобальные, локальные или индивидуальные проблемы различных слоев населения. Оказание необходимой помощи населению, решение государственных или частных проблем является дополнительным преимуществом результативности деятельности банка. Социальная деятельность банков отражается в специализированных отчетах и рейтингах. Отечественные банки активно интегрируют мировой опыт социальной работы финансовых учреждений в свою деятельность, что стимулирует развитие банковской системы в целом. Взаимодействие банков с потребителями в решении их проблем повышает не только результативность, но и уровень доверия к банкам, способствуя росту качества жизни населения.

Цель и задачи исследований. Целью работы является выявление зависимости качества жизни населения от повышения социальной активности банковских учреждений.

Результаты исследований. В рейтинге ста лучших банков мира по версии S&P Global Intelligence присутствует и российский банк – Сбербанк, который находится на 64 позиции. Ведущие банки мира – банки Китая. Китайский банк развития (КБР), созданный в 1994 г., демонстрирует растущий успех. В начале он был ориентирован на государственные проекты. Эффективность работы с государственными проектами была минимальная, поэтому было принято решение о трансформации КБР. В результате смены команды и стратегии развития (ее суть заключалась в поиске успешных проектов) к 2006 г. КБР избавился от плохой репутации и долгов. Банк поддерживал такие проекты как Huawei (предоставил кредит в 30 млрд. долл.), которые направлены на развитие телекоммуникаций, рост репутации страны, предоставление рабочих мест, развитие научных технологий, улучшение качества жизни населения и решение социальных проблем.

В рейтинге российских банков по размерам активов первое место занимает Сбербанк. Формула успеха банка в уверенности в выбранной стратегии развития, активной работе и уважении к коллегам. Сбербанк активно развивает новые проекты, особое внимание которых преимущественно направлено на поддержку детских и социальных учреждений, поддержку социальных, экологических проектов, участие в культурных, научных, образовательных проектах, проведение бизнес-форумов, спортивных мероприятий (выступил в статусе «Генеральный партнер» в подготовке XXII Олимпийских зимних игр 2014 г. в г. Сочи).

Укрепление социальной политики общества, государства и бизнеса формирует ежегодная премия «Лучшие социальные проекты России», где в 2017 г. Сбербанк занял первое место в категории «Корпоративные проекты». В данном проекте Сбербанк реализовал новые методы работы с клиентом, где популяризируется клиентоцентрическая модель поведения сотрудников банка, которая направлена на установление эмоциональной эмпатии. Повышение доверия клиентов происходит посредством многогранной работы банка в

различных сферах жизни человека. Позиция «Всегда на виду» играет значительную роль в основной миссии работы банка.

В республике Крым наиболее активным является РНКБ, который также участвует в решении социальных проблем жителей полуострова. Одним из основных векторов развития банка является направление «Клиенты нам доверяют», его деятельность направлена на улучшение жизни жителей полуострова.

Опыт социальной активности Сбербанка, Альфа-банка, ВТБ может наглядно продемонстрировать, что повышение уровня доверия проходит через активную социально-экономическую политику. Между РНКБ и лидирующими банками России существует разница в объеме, ассортименте, качестве предоставляемых услуг. РНКБ работает только в Крыму и г. Севастополь, но уже занимает 46 место в РФ.

Активное участие в повышении качества жизни населения посредством участия в программах здравоохранения, образовательных, культурных, спортивных и других должно стать одной из главных направленностей развития банка. Например, в Европе и США практически нет бюджетной формы обучения, но государство и компании предоставляют стипендии, которые позволяют частично или полностью покрыть расходы на обучение. Так происходит подготовка квалифицированных специалистов, которые после завершения обучения проходят стажировку, а в последующем занимают вакантные рабочие места. В г. Симферополь Институт «Консоль» готовит специалистов для предприятий природоохранного и курортного строительства, а также предоставляет программы дополнительного образования (преимущественно для приобретения практических навыков работы в строительстве, экономике и управлении). Деятельность банков России направлена на поиск квалифицированных специалистов для собственных филиалов через предоставление стипендий обучающимся в учебных заведениях и др. РНКБ постепенно внедряет лучшие практики в свою деятельность, «...принимает активное участие в общественной жизни региона, реализует значимые для развития региона проекты и оказывает благотворительную помощь. Совместно с крупными всероссийскими благотворительными фондами, РНКБ Банк оказывает материальную помощь и активную информационную поддержку, предоставляя бесплатные каналы для сбора средств нуждающимся...».

Выводы. Современные банковские учреждения принимают активное участие в социальной, культурной, спортивной, экологической и других сферах жизни общества, оказывая финансовую помощь или поддержку, участвуя в обучении и подготовке специалистов, помогая в решении значимых для страны или отдельных граждан проблем. Результаты и опыт социальной работы отечественных и зарубежных финансовых учреждений представлены в специализированных отчетах. Изучение передового опыта и его интеграция в социально-экономические процессы развития страны позволяют повысить качество жизни населения, поднять уровень доверия к банковским учреждениям, принимающим активное участие в жизни страны.

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА И ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ: ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ

Ячменева В.М.

заведующий кафедрой менеджмента Института экономики и управления КФУ
v_lev@kafmen.ru

Введение. Мировая экономика переживает стадию глубокой трансформации, которая связана с новыми экономическими вызовами XXI века и призвана сыграть важную роль в формировании нового уклада. На фоне глобальных процессов трансформации, затрагивающих мирохозяйственные связи, происходит процесс становления качественно новых явлений, получивших название цифровая экономика, экономика знаний, информационная экономика, виртуальная экономика.

Если учесть, что основой всего являются знания, то, по мнению директора Департамента науки и технологий Министерства образования и науки РФ Матвеева С., жизненный цикл знаний сжался в точку, все процессы в мире ускорились, а цена ошибки неправильно выбранного вектора развития возросла. Высокие темпы развития не позволяют нам вернуться на шаг назад, чтобы исправить ошибку, но при этом чаще открывают перед нами новые окна возможностей. В недавнем прошлом объект интереса порождал знание, сейчас, в эпоху экономики знаний, знание порождает знание, а научная коммуникация стала точкой роста современной науки. Постепенно появляются инструменты, с помощью которых большие данные можно использовать для принятия правильных стратегических решений.

На панельной дискуссии «Бизнес и государство: модели партнерства в цифровую эпоху» речь шла о том, что цифровые технологии давно переросли сферу собственно технологий и стали основой для глубокой трансформации всех сторон жизни общества: социальных отношений, экономической системы, государственной политики. Мировое сообщество вынуждено осваивать новую реальность, осмысливать ее проявления и вызовы, адаптировать к ней общественные институты.

Цель и задачи исследований. Целью исследования является анализ трансформационных процессов, вызванных внедрением цифровой экономики и экономики знаний, оценка проблем.

Результаты исследований. Проблема с постоянным процессом трансформации в том, что за неуловимостью перемен и непрерывностью движения мы не видим собственно самого процесса. Его мы осознаем только в ретроспективе. Очень часто изобретения опережают время, и общество на момент его создания не готово его принять, понятно, что любое многообещающее изобретение критикуется скептиками. Так, в свое время, было с изобретениями Ломоносова М.В., так было в недавнем прошлом и с интернетом. В 1994 году журнал Time объяснял, почему интернету никогда не завоевать массовой популярности: во-первых, он не приспособлен для коммерции; во-вторых, стать его новым пользователем весьма непросто. Сегодня интернет стал одним из источников знаний мирового масштаба.

Сегодня бессмысленно отслеживать все изменения, мы все равно за ними не успеваем, поэтому, в первую очередь, для ведения успешного бизнеса необходимо:

- определиться с приоритетами, а именно, научиться грамотно расставлять их, так как компании не под силу в короткий срок адаптировать свою деятельность к каждому тренду;
- активнее внедрять платформенные решения в различных сферах, так как их использование в электронной торговле и логистике может сократить время доставки товара; в сфере здравоохранения – повысить качество медицинских услуг и т. д.;
- использовать в своей деятельности искусственный интеллект, это позволит быстрее осваивать новые возможности и выстраивать взаимоотношения с коллегами на разных уровнях.

Проблемы также возникают с оценкой процесса трансформации и его направленностью. Можно выделить четыре критерия анализа цифровой экономики и экономики знаний, в той или иной степени, рассматриваемые различными исследователями: критерий, связанный со сферой занятости; пространственный критерий; технологический; и, собственно, экономический.

Развитие новых технологий приведет к тому, что семь из десяти работающих россиян будут вынуждены сменить профессию. Причем, такая трансформация циклична, такие же изменения происходили с рабочей силой во времена промышленной революции в начале XIX века. Проникновение роботов во все сферы жизни человека неизбежно, и замена ими работников – это только вопрос времени. Теперь уровень нашей заработной платы будет зависеть от того, насколько эффективно мы сможем использовать робота в своей деятельности.

Новое веяние времени – жизнь в режиме реального времени. Мы перешли в новый формат ежедневного режима. Если мы отправляем кому-то сообщение, то ждем немедленного ответа. Если тратим деньги, то ожидаем изменения в балансе банковского счета. Когда мы смотрим новости, то хотим знать, что происходит прямо сейчас. Если что-то не происходит в режиме реального времени, этого не существует. Следовательно, чтобы действовать в режиме реального времени, все должно находиться в состоянии потока. В рамках пространственного критерия, мы отмечаем отсутствие ограничений в таможенных границах, языковых барьерах и т. д.

Все что нас окружает, благодаря технологиям копирования стало бесплатным, поэтому ценностные ориентиры изменились, и цена выросла на то, что нельзя скопировать скачать, сохранить в базе данных. Не поддающиеся копированию ценности, в условиях цифровой экономики – это оперативность, персонификация, интерпретация (методическое обеспечение), спокойствие, доступность, материализация, благотворительность, рекомендации.

О новой экономике без активов уже много написано. Бизнес без собственных транспортных средств, собственного контента, товарных запасов, собственной недвижимости становится все более распространенным. Факт владения, в эпоху цифровой экономики, уже не имеет такого значения, как прежде. Удобство доступа приобретает сегодня наибольшую важность.

Выводы. Анализ трансформационных процессов, вызванных внедрением цифровой экономики и экономики знаний, позволил сформулировать три ключевые задачи бизнеса: определиться с приоритетами; внедрять платформенные решения; использовать в своей деятельности искусственный интеллект. Проблемы и перспективы цифровой экономики и экономики знаний неразрывно связаны друг с другом, формируются в процессе трансформации и определяются её направленностью, а именно, занятостью, пространственной реальностью, технологиями и экономикой.

ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

Тарасюк В.Д.

ассистент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ
ugleva@yandex.ru

Введение. В настоящее время условия функционирования учреждений сферы услуг характеризуются высокой степенью конкуренции. Это, в свою очередь, обуславливает пристальное внимание к организационной культуре со стороны руководства учреждений сферы услуг, поскольку высокий уровень организационной культуры является одним из факторов их успешного развития. Для привлечения и удержания потребителя сейчас уже недостаточно только лишь совершенствования качества услуги. Что касается непосредственно учреждений гостиничного хозяйства, то потребительские предпочтения клиентов находят свое выражение в таких характеристиках организационной культуры как уважение человеческого достоинства при реализации услуги, достоверность информации о предоставляемой услуге, конструктивная и своевременная реакция на просьбы и рекламации клиентов, традициях гостиничного предприятия и пр. Все это в своей совокупности способствует созданию уникальной гостиничной услуги, а организационная культура становится своеобразной «визитной карточкой» гостиничного учреждения. Таким образом, актуальность оценки состояния организационной культуры учреждений сферы услуг не вызывает сомнения.

Цель и задачи исследований. В связи с этим целью исследования является изучение форм проявления организационной культуры учреждений сферы услуг, в то время как задача исследования состоит в формировании системы показателей оценки уровня организационной культуры учреждений сферы услуг.

Результаты исследований. Любую организационную культуру можно идентифицировать по формам ее проявления, таким как: 1) реакция руководства на отклонения от принятых норм; 2) устойчивая система ценностей; 3) стандарты поведения работников; 4) клиентоориентированность; 5) имидж учреждения.

Представления ключевых лиц учреждения о его предназначении в долгосрочной перспективе являются основой для формирования системы ценностей. Однако одной только формулировки ценностей недостаточно. Так, в частности, Тихонов С. в своей работе «Корпоративные ценности – система координат для бизнеса» утверждает, что «Руководство и собственники компаний являются основным звеном, которое отвечает за проведение ценностей в жизнь. При этом крайне важны регулярность, последовательность и каждодневная демонстрация ценностноориентированного поведения...». Т. е. руководители на личном примере демонстрируют, как работают ценности. Таким образом, реакция руководства на отклонения от принятых норм как форма проявления организационной культуры, является основой идеологии управления учреждением и, обеспечивает трансляцию организационных ценностей, их правильное восприятие работниками. Данная форма проявления организационной культуры оценивается по таким характеристикам как: стандарты поведения руководителя; мотивация работников; качество трудовой жизни.

Устойчивая система ценностей как форма проявления организационной культуры, находит свое выражение в идеологии управления учреждением и оказывает существенное влияние на все остальные ее формы проявления. Система ценностей объединяет в себе интересы всех лиц, причастных к деятельности учреждения, что, в свою очередь, влияет на формулировку его миссии и целей. Именно миссия определяет направления деятельности учреждения сферы услуг, рыночные сегменты и типы заказчиков. Кроме этого, формулировка миссии предполагает постановку задач и выработку стратегических и

тактических целей. Здесь объединяются интересы всех заинтересованных лиц в деятельности учреждения: собственников, руководства, работников и потребителей, которые интегрируются в устойчивую систему ценностей, показывая, таким образом, взаимосвязь между ценностями учреждения и личным благосостоянием работников. Данная форма проявления организационной культуры диагностируется по следующим характеристикам: ценности учреждения; миссия; согласованность ценностей и целей учреждения.

Организационная культура предопределяет нормы профессионального и социального поведения работников учреждения. В данном случае стандарты поведения работников как форма проявления организационной культуры отражают ценности, заложенные в основу функционирования учреждения сферы услуг, обеспечивают порядок и предсказуемость поведения работников в процессе труда, применение стандартов поведения наиболее соответствующих целям учреждения. Данная форма проявления организационной культуры оценивается посредством следующих характеристик: документы, регламентирующие полномочия, ответственность и выполнение должностных обязанностей; нормы и правила поведения работников; человеческий капитал; традиции.

Основой эффективного функционирования учреждений сферы услуг является их клиентоориентированность, что подразумевает добросовестное выполнение своих обязанностей работниками на протяжении всего технологического цикла обслуживания и внимательное отношение к просьбам и рекламациям клиентов. Это, в свою очередь, позволяет учреждению устранять ошибки в обслуживании, предоставляет информацию о потребностях клиента, демонстрирует соотношение заявленного и реального качества предоставляемых услуг. Таким образом, клиентоориентированность как форма проявления организационной культуры, отражает подходы к организации технологических процессов, требования к компетенциям работников и информационному обмену. Данная форма проявления организационной культуры оценивается по таким характеристикам как: технология производства услуги; регламенты поведения работников с клиентами; отбор работников на вакантные должности; внешний и внутренний PR; обратную связь.

Имидж учреждения сферы услуг можно расценивать как интегральную характеристику организационной культуры. Имидж учреждения как форма проявления организационной культуры формирует стереотипное восприятие учреждения и его услуг, как у работников, так и у контактных аудиторий и направлен, таким образом, на идентификацию учреждения потребителями. Данная форма проявления организационной культуры диагностируется по следующим характеристикам: корпоративный стиль; документационное обеспечение организационной культуры; социальная ответственность; благотворительность.

Выводы. Проведенное исследование позволило определить формы проявления организационной культуры, которые являются основой формирования системы показателей оценки уровня организационной культуры учреждений сферы услуг. Выделены следующие формы проявления организационной культуры, которые оцениваются по ряду показателей:

- реакция руководства на отклонения от принятых норм: стандарты поведения руководителя; стиль управления; мотивация работников; качество трудовой жизни;
- устойчивая система ценностей: ценности учреждения; миссия; согласованность ценностей и целей учреждения;
- стандарты поведения работников: документы, регламентирующие полномочия, ответственность и выполнение должностных обязанностей; нормы и правила поведения работников; человеческий капитал; традиции;
- клиентоориентированность: технология оказания услуги; регламенты поведения работников с клиентами; отбор работников на вакантные должности; внешний и внутренний PR; обратная связь;
- имидж учреждения: корпоративный стиль; документационное обеспечение организационной культуры; социальная ответственность.

ИНТЕГРИРОВАННАЯ БИЗНЕС-СТРУКТУРА: ПОНЯТИЯ И ПРАВИЛА ПОСТРОЕНИЯ

Ячменев Е.Ф.

доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ
evg@kafmen.ru

Введение. В условиях неопределенности внешней среды и неустойчивости рыночных отношений, интегрированные бизнес-структуры имеют определенные преимущества перед обособленными субъектами рыночной экономики. Интеграция субъектов рыночной экономики позволяет повысить эффективность деятельности группы предприятий и решить ряд первоочередных задач в области:

- целесообразности создания и функционирования;
- выбора направлений деятельности и выявления точек роста;
- совершенствования процессов управления;
- государственной поддержки.

Цель и задачи исследований. Целью исследования является определение идентичности понятий «интегрированное бизнес-образование», «интегрированная корпоративная структура», «интегрированная бизнес-группа», «интегрированная промышленная структура» и «интегрированная бизнес-структура». Для получения объективного результата при анализе понятийного аппарата применим монографический метод, а для анализа правил и процедур построения интегрированных структур – методы сравнения и аналогий.

Результаты исследований. Устойчивое понятие «интегрированная бизнес-структура» (ИБС) пока еще не сформировано. Существует разная интерпретация этого понятия, одни ученые и практики называют ИБС «интегрированным бизнес-образованием» (ИБО), другие «интегрированной корпоративной структурой» (ИКС), третьи – «интегрированной бизнес-группой» (ИБГ), четвертые – «интегрированной промышленной структурой» (ИПС).

Так, в одних источниках, Винслав Ю., Дементьев В., Мелентьев А., Якутии Ю. определяют понятие «интегрированная корпоративная структура» как организационно-хозяйственную форму, основу которой составляют: крупные компании, имеющие дивизиональную структуру; холдинговые компании; финансово-промышленные группы; консорциумы; контрактные группы; транснациональные корпорации, в других источниках эти же авторы раскрывают понятие «интегрированные бизнес-группы» тем же определением.

Евневич М.А. считает, что «интегрированная бизнес-группа» – это цельное бизнес-образование, управляемое из единого центра. «Интегрированная бизнес-группа», в ее понимании, является единой структурой и, подобно любой компании, нуждается в организованной и скоординированной структуре управления.

Паппэ Я.Ш., Авдашева С.Б., Дементьев В.Е., Львов Д.С., Чернова Е.Г. и др. считают, что «интегрированная бизнес-структура» – это объединение юридически самостоятельных, но зависящих друг от друга в хозяйственном отношении предприятий, которые имеют единый центр управления, основанный на связях разного типа (имущественных, технологических и персональных) и обеспечивают устойчивость структуры.

Анализируя выше приведенные понятия, можно сделать вывод, что, по ключевым словам (организационно-хозяйственная форма, цельное бизнес-образование, объединение юридически самостоятельных предприятий), содержание этих понятий идентично. Причиной многообразия ключевых слов является появление в российской экономике новых разноуровневых хозяйствующих субъектов, функционирующих на корпоративной основе, которые находятся в стадии активного становления и развития.

На понятийном уровне существенных отличий не установлено, следовательно, проанализируем правила и процедуры построения интегрированных бизнес-структур.

Правила построения интегрированных бизнес-структур имеют два коренных отличия от правил формирования отдельных субъектов рыночной экономики, во-первых, масштабами функционирования, во-вторых, различием типов внутренних связей.

Существующие закономерности формирования организационных структур отдельных предприятий трансформируются при разработке организационной структуры ИБС. Отличия будут формироваться по основным ключевым показателям, таким как: норма управляемости, единоначалие, иерархичность, эффект пирамиды, норма централизации и т. д.

Норма управляемости – это то количество подчиненных, которым в состоянии руководить среднестатистический управляющий. Норма управляемости ИБС всегда будет выше, чем у обособленного предприятия. Это обусловлено следующим: участники ИБС обладают значительно большей самостоятельностью, чем части предприятия; предприятия, входящие в ИБС, заинтересованы в продолжении своей деятельности и не нуждаются в таких управленческих мероприятиях, как постоянная мотивация, контроль исполнения поручений и т. д.; наличие финансовых связей усиливает управленческую инициативу и снижает количество усилий, необходимых для ее внедрения.

Единоначалие – дает возможность установить пересечение целей участников ИБС и не допустить взаимного наложения указаний их подчиненным.

Иерархичность – структура внутренних связей в ИБС имеет сложный характер. ИБС, созданная одним лицом, как правило, построена на последовательных финансовых связях, если группой лиц, образуется последовательная иерархическая цепочка. Количество управленческих связей на одном уровне иерархии имеет обратную зависимость от числа этих уровней иерархии.

Эффект пирамиды – его суть заключается в том, что для управления всей ИБС требуется контрольный пакет акций, стоимость которого поразительно мала по сравнению с общей суммой активов ИБС.

Норма централизации – уровень централизации ИБС на порядок выше, чем в договорных объединениях, и менее, чем в независимых предприятиях. На предприятии, и в ИБС есть единый центр управления, а в договорном объединении он отсутствует.

Сравнение ключевых показателей подтверждает, то что существуют значительные отличия ИБС от договорных объединений и независимых предприятий. В отличие от них в ИБС обязательна централизация контроля, управления и владения фактической собственностью, а также существуют следующие требования к структуре собственности и управления: возможность трансформации и перераспределения имущественных связей за короткий срок; гибкость; непрозрачность для внешнего наблюдателя (с точки зрения безопасности).

Выводы. Установлено, что понятия «интегрированное бизнес-образование», «интегрированная корпоративная структура», «интегрированная бизнес-группа», «интегрированная промышленная структура» и «интегрированная бизнес-структура» идентичны и, по сути, являются объединением юридически самостоятельных, но зависящих друг от друга в хозяйственном отношении предприятий, которые имеют единый центр управления, основанный на связях разного типа и обеспечивают устойчивость структуры. Анализ правил и процедур построения интегрированных бизнес-структур, позволил выделить ключевые показатели (норма управляемости, единоначалие, иерархичность, эффект пирамиды, норма централизации и т. д.), которые подтвердили существенные отличия интегрированных бизнес-структур от договорных объединений и независимых предприятий.

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИЗМЕРЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОЦЕССА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Высочина М.В.

доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ
vysochina.marina@yandex.ru

Введение. Управленческие процессы в системе менеджмента качества обладают своей спецификой, что затрудняет их измерение. Чтобы измерить качество управленческого процесса, должна быть сформирована соответствующая процессу система показателей. Одним из управленческих процессов, которому свойственны сложность, неоднородность и неопределенность, является процесс стратегического планирования. Измерение показателей этого процесса позволит выявить основные недостатки, которые приводят к проблемам уже на выходе процесса.

Цель и задачи исследований. Цель работы – сформировать систему показателей измерения качества процесса стратегического планирования на предприятии.

Результаты исследований. Система показателей измерения качества процессов в системе менеджмента качества формируется исходя из объектов и целей мониторинга и измерения процесса. Большинство авторов подразделяют показатели измерения качества процессов на качественные и количественные. Система показателей мониторинга и измерения процессов системы менеджмента качества может быть сформирована на основе различных подходов. Так, например, некоторые исследователи считают целесообразным структурировать показатели качества процесса по трем группам: показатели результативности выполнения процесса; показатели результативности управления процессом; показатели эффективности процесса.

На практике существуют три основных подхода к оценке объектов, которые можно применить к измерению показателей качества процессов: подход, основанный на использовании системы показателей, позволяющих отразить многосторонность и специфику процессов; подход, основанный на использовании одного показателя в качестве самого главного; подход, основанный на использовании интегрального показателя качества процессов. В рамках данного исследования возьмем за основу идею первого подхода.

Состав системы показателей не является универсальным, а зависит от выбранного процесса, так как управленческие процессы отличаются друг от друга сложностью и нестандартностью. Рассмотрим процесс «Осуществлять стратегическое планирование деятельности предприятия». Исследуемый процесс протекает в три этапа: принять решение о начале стратегического планирования; провести системную диагностику предприятия; осуществить стратегическое планирование. Предполагается, что на основе данных подпроцесса «осуществить стратегическое планирование» должен разрабатываться бюджет стратегии, где просчитываются плановые показатели эффективности стратегии, которые затем сравниваются с фактическими показателями после реализации стратегии. Наличие отклонений будет свидетельствовать о том, что на каком-либо из этапов процесса была допущена ошибка. После проведения мониторинга и измерения эти ошибки должны быть выявлены и учтены, в результате чего на основе этих данных проводятся мероприятия по улучшению процесса.

В систему показателей измерения выбранного процесса будут входить и количественные, и качественные показатели. При этом большая часть показателей будет носить качественный характер. Соответственно для них нужна определенная метрика. Анализ этапов выбранного процесса позволил выделить 4 блока показателей:

Блок 1. Оценка способности руководителя принимать управленческие решения:

– исследовательско-аналитические способности – способности к планированию и проведению эмпирических исследований, а также анализу их результатов;

- рефлексивные способности – способности к осмыслению и анализу, реконструкции и моделированию собственного опыта и опыта других;
- прогностические способности – позволяют с высокой достоверностью предвидеть последующие события (изменение среды, поведение человека и др.);
- способности к диалоговому общению – умение строить свое поведение согласно социальным нормам, взаимодействовать и сотрудничать со всеми участниками процесса.

Блок 2. Информационное обеспечение процесса:

- достоверность и точность информации – принятие решения с помощью информации, которая может не полностью соответствовать действительности, как правило, приводит к негативным последствиям;
- своевременность получения информации – информация по процессу и для осуществления процесса должна предоставляться и обрабатываться вовремя;
- полнота информации – информация должна поступать лицу, принимающему решения в полном объеме, обеспечивающем эффективное решение всех задач. Неполная информация способна снизить эффективность процесса или даже привести к ошибкам;
- полезность информации – для различных управленческих процессов информация должна быть конкретной и не образовывать информационный шум, который создает помехи для управленческого труда. Для каждого управленческого процесса должно быть определено необходимое и достаточное количество и качество информации, при этом, не перегружая систему.

Задача данного блока состоит в измерении качества информационного потока в процесс. Управленческая деятельность в большей степени носит информационный характер, поэтому качество информации является важным инструментом в достижении поставленных целей.

Блок 3. Ресурсное обеспечение стратегического планирования:

- наличие и достаточность ресурсов – способствует выполнению поставленных целей, посредством их производительного взаимодействия для получения доходов, превышающих затраты на ресурсы. Доступность ресурсов – легкость получения необходимых ресурсов для стратегического планирования деятельности предприятия. Достаточность ресурсов – возможность привлечения необходимого количества ресурсов для стратегического планирования деятельности предприятия;
- качество ресурсов – использование ресурсов, которые обеспечивали бы качественный результат процесса.

В качестве ресурсов для процесса используются: кадры, программное обеспечение, техника и оборудование, различные методы и методики, и другие ресурсы, которые способствуют достижению целей процесса и компании. Ресурсы обеспечивают процесс всем необходимым для получения желаемого результата. Помимо этого, правильно подобранные ресурсы могут обеспечить результативность и эффективность процесса. Стратегическое планирование предусматривает ресурсы для обеспечения основных функций разработанной стратегии (маркетинг, разработка, организация и управление и т.д.).

Блок 4. Сравнение ключевых показателей эффективности стратегии (факт/план). Результатом исследуемого процесса является «Бизнес-план реализации стратегии», в котором рассчитываются плановые ключевые показатели эффективности стратегии. В блок входят количественные и качественные показатели. Такими показателями могут быть: чистый дисконтированный поток, прибыльность, рентабельность, степень достижения стратегических целей и другие. После реализации стратегии рассчитываются уже фактические ключевые показатели эффективности. Таким образом, в результате сравнения этих показателей, если между ними образовалось отклонение – это значит, что на каком-либо из этапов процесса была допущена ошибка.

Выводы. Сформированная система показателей измерения качества процесса стратегического планирования на предприятии позволит выявить причины отклонений в запланированных показателях реализации стратегии развития предприятия.

ПРОБЛЕМЫ ТУРИСТИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Серета И.А.,
аспирант кафедры экономической теории Института экономики и управления (СП)
КФУ
semkey06@yandex.ru

Введение. В современных условиях развития туристической отрасли в регионах Российской Федерации наблюдается ряд нерешенных проблем. Особенно это касается новых образований, таких как туристические кластеры. Это объясняется новизной применения данных образований, а также особенностями регионального развития.

Целью работы является анализ теоретических подходов к сущности понятия «туристический кластер», выделение основных преимуществ формирования туристических кластеров на уровне регионов, а также выявление видов туристических кластеров.

Результаты исследований. Теоретические подходы к сущности понятия «туристический кластер» в работах отечественных ученых представлены на рис. 1.



Рис. 1. Теоретические подходы к сущности понятия «туристический кластер» в работах отечественных ученых
Источник: составлено автором по изученной литературе

Основные особенности кластеров на современном этапе:

- 1) расположение на одной территории;
- 2) функционирование в одной отрасли;
- 3) группа взаимозависимых и взаимодополняемых предприятий, организаций, компаний и учреждений;
- 4) вертикальная или горизонтальная функциональная связь между взаимозависимыми и взаимодополняемыми предприятиями, организациями, компаниями и учреждениями;
- 5) составляющие кластера являются не только коммерческими предприятиями, но и некоммерческими, а также общественными организациями.

Целесообразно выделить основные проблемы развития туристических кластеров в Российской Федерации:

- 1) отсутствие специалистов по созданию туристических кластеров в Российской Федерации;
- 2) слабая возможность использования инноваций на предприятиях, входящих в туристический кластер;
- 3) проблемы с транспортной инфраструктурой, которая позволяет добираться до курортных комплексов и перемещаться по туристическим территориям;
- 4) отсутствие форм сотрудничества предприятий и государства на уровне Российской Федерации;
- 5) достаточно длительный период создания кластеров;
- 6) коррупция.

Тем не менее, несмотря на наличие существенных проблем в развитии туристических кластеров, если их хотя бы частично решить, то это даст возможность новому развитию туристической отрасли в Российской Федерации.

Выводы. Таким образом, на основе вышеизложенного можно сделать вывод, что формирование туристических кластеров имеет первоочередное значение для развития регионов, в которых приоритетной отраслью является туризм. Это позволит повысить получаемые регионами от туристической деятельности доходы, увеличить количество рабочих мест для населения регионов. Формирование туристических кластеров различных видов позволит развивать как внутренний туризм, так и международный, выводя туристические регионы государства на международный уровень узнаваемости и привлекательности для потребителей.

СОВРЕМЕННЫЕ УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Челпанов А.В.,

*аспирант кафедры экономической теории Института экономики и управления КФУ
tchelpanoval@yandex.ru*

Введение. На современном этапе развития экономики проблема экономической безопасности является очень актуальной, что объясняется тем, что с развитием внешнеэкономических отношений и желанием мирового господства со стороны ряда государств появляются новые внешние и внутренние угрозы, которые могут повлиять на экономическую безопасность государства.

Целью работы является выявление внешних и внутренних угроз экономической безопасности Российской Федерации на современном этапе развития государства.

Результаты исследований. Теоретическая основа экономической безопасности государства исследовалась в трудах многих отечественных и зарубежных ученых-экономистов. Так, С. Афанасьев [1] рассматривает экономическую безопасность как совокупность внешних и внутренних факторов, которые благоприятно влияют на развитие

национальной экономики, ее способности удовлетворять потребности государства и всех экономических субъектов, а также способствуют снижению внешних и внутренних угроз на уровне государства. В.К. Сенчагов [2] определяет экономическую безопасность как достижение национальных интересов, а также экономическое развитие государства при самых неблагоприятных условиях функционирования государства. В.И. Срибный утверждает, что «основной проблемой в обеспечении безопасности государства на современном этапе развития экономики является сложность в выявлении внешних и внутренних угроз на ранней стадии или их предупреждение, а также четкая классификация данных угроз экономической безопасности» [3, с.409].

Основная часть внешних и внутренних угроз экономической безопасности Российской Федерации выявляется на границе государства, поэтому целесообразно уделять повышенное внимание разработке механизмов противодействия данным угрозам на границе Российской Федерации и взаимоотношениям Российской Федерации с другими государствами. Экономические угрозы напрямую влияют на экономическую безопасность Российской Федерации, поэтому целесообразно дать трактовку данного понятия. Экономические угрозы представляют собой внешние и внутренние негативные факторы, которые оказывают влияние на сегодняшний день и могут оказать влияние в будущем, что принесет ущерб и приведет к дестабилизации ситуации в различных сферах государства.

Экономическая безопасность представляет собой обеспечение защиты различных сфер государства от внешних и внутренних угроз. При этом экономическая безопасность достигается при снижении негативного влияния внешних и внутренних факторов, минимизации рисков и внешних и внутренних угроз на уровне государства.

Стоит отметить, что при возникновении внешних и внутренних угроз экономической безопасности Российской Федерации изменяется поведение экономических субъектов, а также изменяется основная стратегия развития экономики страны, что проявляется в:

1) при возникновении угроз изменяются экономические интересы экономических субъектов в государстве, что требует изменения стратегии развития экономики государства и обеспечения дополнительного финансирования на компенсацию финансовых потерь экономических субъектов;

2) при первоначальном возникновении угроз можно судить о наиболее стабильных и устойчивых секторах экономической жизни государства и менее стабильных и устойчивых;

3) при возникновении угроз экономические субъекты с целью защитить свои финансовые выгоды пытаются минимизировать воздействие внешних и внутренних негативных факторов и минимизировать внешние и внутренние риски, что может привести к дестабилизации на уровне экономического развития государства.

Угрозы экономической безопасности Российской Федерации можно подразделить на внутренние и внешние. Внешние угрозы представляют собой макроэкономические, геополитические и экологические факторы. Внутренние угрозы связаны с экономическими и политическими факторами. Внутренние угрозы экономической безопасности Российской Федерации возникают не только в экономической, но и в социальной сферах, сфере управления и отношений между экономическими субъектами, а также в сфере экологии и окружающей среды.

К внешним угрозам экономической безопасности Российской Федерации на современном этапе развития экономики целесообразно отнести:

1) ориентацию экономики Российской Федерации в большинстве своем на сырьевые рынки, высокая доля сырьевого экспорта в общей структуре экспорта государства;

2) санкционную политику стран Европейского Союза и США, направленную на сдерживание экспортной деятельности Российской Федерации, и ограничение доступа финансовым институтам России к европейским и международным рынкам заимствований;

3) высокую долю вынужденного импорта в общей структуре импорта государства;

4) недостаточный контроль за экспортной деятельностью в Российской Федерации;

- 5) недостаточное развитие поддержки конкурентоспособности отечественной продукции на внешних товарных рынках, рынках технологий и инноваций и т.д.;
- 6) слабое развитие транспортной инфраструктуры, которая обеспечивает импортную и экспортную деятельность в Российской Федерации.

К внутренним угрозам экономической безопасности Российской Федерации на современном этапе развития экономики целесообразно отнести:

- 1) деформацию экономики Российской Федерации;
- 2) низкий уровень конкурентоспособности отечественных товаров на внутреннем рынке Российской Федерации, что влияет на высокий объем импортной продукции;
- 3) монопольное развитие во многих основных сферах экономики государства;
- 4) инфляционные процессы в экономике Российской Федерации, что мешает активному развитию производственной и экономической деятельности в государстве;
- 5) слабую устойчивость экономики Российской Федерации к различным изменениям внутри государства.

Выводы. Стоит отметить, что внешние и внутренние угрозы экономической безопасности Российской Федерации растут с каждым днем. И на сегодняшний день они дополняются еще и военно-политическими угрозами, что требует от Российской Федерации дополнительных мер по обеспечению безопасности государства. С целью обеспечения экономической безопасности Российской Федерации необходимы грамотные, своевременные и эффективные меры и действия органов государственного управления на всех уровнях государственной власти, а также разработка мероприятий по профилактике и снижению воздействия внешних и внутренних угроз экономической безопасности государства в будущем.

ПРИНЦИПЫ И ПРИЁМЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Чемеричко А.В.¹, Ефремова А.А.²

¹студент 3 курса кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского

*²к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления, научный руководитель
chemerichko99@mail.ru*

Введение. Труд американского исследователя Фредерика Тейлора «Принципы научного менеджмента» положил начало науке менеджмента как науке об управлении и научной организации управления.

Менеджмент по сути своей кардинально преобразовал стандартную систему отношений на предприятии таким образом, что между руководящей инстанцией и подчинёнными отсутствовали разногласия, и их интересы и воззрения были схожи.

Работа Тейлора предопределила появление “неформальной” организации, а также сопутствующее появление современной теории целеполагания, процессуальной теории мотивации, способствовали коренному преобразованию всей теории управления.

Цель работы заключается в определении принципов управления, применение которых предусматривает повышение эффективности функционирования и развития организации как субъекта хозяйствования.

Фредерик указывал на неизбежность достижения успеха в результате грамотного системного применения такой совокупности элементов, характеризующих сущность научной организации управления. Практически было доказано: в 1.5 – 2 раза увеличилась производительность на одного рабочего в тех компаниях, перешедших от обычного к научному типу организации производства. К числу таких элементов относятся следующие принципы управления:

- Определение научной базы функционирования как основа построения деятельности, регламентирования правил персоналу, применения разработок, инноваций и инструментов в хозяйственной деятельности.

- Система строгого и точного производственного учёта.

- Детальный отбор персонала, его обучение, оказание внимания, помощи, содействия в ходе работы от лица руководящей стороны.

- Система планирования.

- Оплата труда рабочему исходя из объёмов проделанной работы, и в ещё большей степени в зависимости от качества выполнения поставленных задач.

- Практически тождественное разделение обязанностей и ответственности между руководством и персоналом.

Результаты исследований. Достижение эффективности деятельности предприятия и высоких экономических показателей обусловлено: формированием доверительной системы отношений «руководитель-работник»; ведением деятельности на основе поставленных целей; беспрестанным контролем и регулированием основных производственных процессов; построением и документальным оформлением системы стратегического управления.

Выводы. Применение принципов организации, управления, производственных отношений, нацеленных на постановку и реализацию достижимых целей, позволит добиться максимальной эффективности функционирования хозяйствующего субъекта.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Алядинова М.А.¹, Фокина Н.А.²

¹ обучающаяся направления подготовки 38.04.02 «Менеджмент»
Института экономики и управления КФУ

² доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ
fokina@kafmen.ru

Введение. Современная экономика ориентирована на развитие наукоемких и высокотехнологичных производств, интенсификацию инноваций и высокопроизводительного труда. При таком подходе возможности человека играют решающую роль, а задачи формирования эффективных систем мотивации персонала приобретают первостепенное значение. Несмотря на осознание большинством руководителей важности человеческого фактора в эффективном функционировании предприятий, уровень мотивированности сотрудников остается достаточно низким.

Цель и результаты исследований. Целью работы является анализ проблем, препятствующих формированию эффективных систем мотивации персонала отечественных предприятиях.

Результаты исследований. Формирование эффективных систем мотивации направлено на решение ряда задач:

- обеспечение лояльности персонала и сокращение текучести кадров;
- стимулирование профессионального развития и повышение квалификации сотрудников;
- повышение производительности труда;
- привлечение на предприятие лучших специалистов;
- оптимизацию расходов на оплату труда персонала;
- создание атмосферы, способствующей раскрытию потенциала работников и активизации инновационной деятельности.

Формирование систем мотивации проходит ряд этапов. Обобщение литературных источников позволило выделить основные из них:

- определение целей мотивации в соответствии со стратегией развития предприятия;
- выявление мотивационных потребностей сотрудников;
- разработка системы материального стимулирования;
- разработка системы нематериального стимулирования;
- разработка внутренних документов, фиксирующих систему мотивации.

Несмотря на большое количество разработанных методик формирования системы мотивации, руководители многих предприятий отмечают проблемы в управлении персоналом, связанные с низким уровнем его мотивированности. Основными препятствиями на пути формирования эффективных систем мотивации являются:

- непонимание руководителями необходимости формирования системы мотивации;
- отсутствие на предприятии действующей системы выявления мотивационных потребностей сотрудников;
- высокий процент преобладания материальных благ в мотивационных ожиданиях сотрудников при одновременном отсутствии свободных денежных средств у большинства предприятий;
- неспособность руководителей сформировать эффективную систему нематериального стимулирования, основанную на таких методах, как ротация кадров внутри предприятия, командное взаимодействие, создание атмосферы равенства и доверия, заботы о сотрудниках, благоприятного климата и т. д.

Между тем, руководители западных компаний давно осознали, что коллектив является основным ресурсом предприятия. Поэтому в практику западных специалистов по управлению персоналом прочно вошли методики формирования систем мотивации на основе выявленных мотивационных ожиданий сотрудников. Каплан Р.С. и Нортон Д.П. – авторы популярной методологии BSC (Система сбалансированных показателей) выделили три ключевых показателя оценки кадровой ситуации на предприятии:

- удовлетворенность работника;
- сохранение кадровой базы;
- эффективность работника.

При этом, как отмечают авторы, удовлетворенность работника является фактором, обеспечивающим сохранение кадровой базы и эффективность персонала.

Также отличительной особенностью мотивационного ожидания персонала многих иностранных предприятий является постепенное снижение доли материальных вознаграждений и увеличение доли нематериальных стимулов, а также возрастание важности участия сотрудника в результатах функционирования предприятия. Анна Малкахи, являющаяся председателем совета директоров корпорации Ксерокс, следующими словами выразила свое отношение к персоналу: «Сотрудники, которые ощущают, что руководство заботится о них не только как о подчиненных, а и как о личности, более продуктивны, довольны и лучше реализуют себя. Довольный сотрудник – довольный клиент и большая прибыль».

Таким образом, построение эффективной системы мотивации является важным моментом в управлении деятельностью современного предприятия. Способы достижения эффективной мотивации чрезвычайно многообразны и зависят от потребностей, норм и ценностей сотрудников. Поэтому руководству необходимо иметь четкое представление о структуре мотивационных потребностей на предприятии, прилагать усилия в направлении их удовлетворения. Специалистам по управлению персоналом российских предприятий следует изучать опыт зарубежных коллег, особенно в разрезе формирования нематериальной системы мотивации персонала. Особое внимание необходимо уделять инструментам, направленным на создание благоприятного климата на предприятии, признание сотрудника как личности, на формирование условий, помогающих максимально раскрывать потенциал сотрудников.

Выводы. Установлено, что сформированная на предприятии эффективная система мотивации персонала способствует решению ряда проблем, в том числе: обеспечению лояльности сотрудников и сокращению текучести кадров; повышению производительности труда; оптимизации расходов на оплату труда персонала; созданию атмосферы, способствующей раскрытию потенциала работников и активизации инновационной деятельности. Выявлены проблемы формирования эффективных систем мотивации персонала отечественных предприятий. Установлено, что основными из них являются высокий процент преобладания материальных благ в мотивационных ожиданиях сотрудников при одновременном отсутствии свободных денежных средств у большинства предприятий, а также неспособность руководителей сформировать эффективную систему нематериального стимулирования. Для преодоления этих трудностей необходимо изучать опыт зарубежных коллег, особенно в разрезе формирования нематериальной системы мотивации персонала.

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ АГРАРНОГО РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА В ОБЩЕЙ КЛАССИФИКАЦИИ ВИДОВ ПОТЕНЦИАЛА

Антонова А.А.

*старший преподаватель кафедры менеджмента
Института экономики и управления КФУ
antonova@kafmen.ru*

Введение. Объективная необходимость оценки существующего уровня развития сельскохозяйственного производства, определение основных проблем и перспективных направлений повышения его эффективности обуславливает актуальность разработки ряда комплексных показателей. В частности, многие отечественные и зарубежные учёные-экономисты в целях анализа и планирования в аграрной сфере зачастую используют категорию «аграрный ресурсный потенциал», рассчитывая соответствующую величину интегрального показателя. При этом в современной научной литературе до сих пор не существует единого, чётко обозначенного теоретического представления о содержании данного понятия, так же, как и общепринятого подхода к методам его количественной оценки.

Цель и задачи исследований. Рассмотреть различные теоретические подходы к трактовке понятия «ресурсный потенциал», определить характерные черты и отличительные особенности аграрного ресурсного потенциала в общей классификации.

Результаты исследований. Понятие потенциала, широко применяющееся в физике, химии, биологии и экономике в наиболее общем виде представляет собой совокупность всех имеющихся возможностей (средств) в определённой сфере. В литературных источниках ресурсный потенциал рассматривается как в чрезвычайно узком понимании в качестве совокупности ресурсов, так и в обобщённом виде как сложная социально-экономическая система. Недостаточная обоснованность теоретических положений проявляется в подмене данного понятия определениями «возможности», «резервы», «источники» и т.д. «Толковый словарь рыночной экономики» Тарасова В.П. и Крутикова Ф.А. в принципе не содержит данного экономического термина.

Одна из наиболее распространённых трактовок сводится к рассмотрению ресурсного потенциала в качестве совокупности природных условий и ресурсов, а также запасов и ценностей, являющихся основой экономического развития территорий. При этом данное обобщённое определение включает различные по смыслу понятия, не формируя чёткого

представления о характерных особенностях данной экономической категории. Более конкретизированная формулировка предоставлена в затратном подходе, согласно которому ресурсный потенциал рассматривается как совокупность природных, трудовых и материальных затрат, которые определяются количеством, качеством и внутренней структурой каждого ресурса. Однако в данном случае не учтена многоаспектность данного понятия, не находит отражение целевая направленность реализации ресурсного потенциала.

Помимо прочего имеет место отождествление смыслового содержания различных видов потенциала: ресурсного, производственного, экономического. Так, ряд авторов идентифицируют ресурсный потенциал в качестве совокупной способности имеющихся в наличии экономических ресурсов обеспечивать максимально возможное производство материальных благ и предоставление услуг в целях удовлетворения потребностей населения, что также по смыслу аналогично определению экономического потенциала.

В свою очередь, основной отличительной особенностью экономического и ресурсного потенциала является соответствующая сфера применения: либо на уровне отдельно взятого региона, страны, либо на уровне отдельного предприятия соответственно. Следует отметить, что экономический потенциал объединяет не только производственную, но и, как правило, непроизводственную составляющую. Если ресурсный потенциал служит основой формирования других видов, то производственный является частью экономического потенциала. Также, исходя из содержания данных экономических категорий, ресурсный потенциал отражает затратную сторону производственного процесса, а экономический и производственный потенциалы характеризуют завершающий этап производства, его результативную сторону.

В процессе комплексного исследования категории «аграрный ресурсный потенциал» необходимо учитывать специфические особенности сельскохозяйственного производства как разновидности хозяйственной деятельности. В частности, главная характерная черта связана с использованием в данной отрасли земельных ресурсов в качестве основного средства производства, тогда как в других отраслях они выступают лишь как пространственный базис. К специфическим средствам и предметам труда также можно отнести выращиваемые сельскохозяйственные культуры и животные. Таким образом, процесс производства в отрасли сельского хозяйства тесно переплетается с процессами природного происхождения, подвержен влиянию всеобщих законов природы. Так, в процессе формирования и использования аграрного ресурсного потенциала ключевую роль имеют почвенно-климатические условия, а также территориально-пространственная зона размещения. Не менее важное значение имеют технико-технологические факторы, в частности неравномерный и прерывистый характер использования техники, связанный в свою очередь с сезонным характером сельскохозяйственного производства. Зависимость отрасли от природных условий обуславливает и ряд особенностей организационного характера, влияющих на формирование аграрного ресурсного потенциала. Необходимость развития в масштабах отдельного предприятия нескольких взаимосвязанных товарных отраслей, существенно отличающихся по технологии производства, предполагает усложнение процессов оценки, планирования и прогнозирования изменений ресурсного потенциала в отрасли сельскохозяйственного производства.

В современных условиях всё большее число авторов исследует экологическую сторону использования аграрного ресурсного потенциала. В частности учитывается необходимость сохранения плодородия почв сельскохозяйственных угодий (соблюдения технологии внесения удобрений, а также обработки грунта), охраны водных ресурсов (предупреждение вымывания внесённых доз удобрений и ядохимикатов) и атмосферного воздуха (соблюдение санитарно-гигиенических требований при выращивании сельскохозяйственных животных и т.д.). При этом все факторы, оказывающие как прямое, так и косвенное воздействие на процессы формирования и использования аграрного ресурсного потенциала следует рассматривать как единую систему, во взаимосвязи и взаимообусловленности её элементов. Так, наличие фактора сезонности производства обуславливает как неравномерное

использование трудовых ресурсов и техники (социальный и технико-технологический аспект), так и нестабильность в получении доходов на протяжении года (экономический аспект). Поскольку экономический процесс воспроизводства тесно переплетается с природным, то и характер использования аграрного ресурсного потенциала будет оказывать воздействие на экологическое состояние почв, водных ресурсов и атмосферы.

Выводы. Аграрный ресурсный потенциал является одним из элементов в общей структуре классификации видов потенциала. Данное понятие может быть охарактеризовано как совокупность органично взаимосвязанных ресурсов сельскохозяйственного производства, учитывая перспективу их использования, в процессе взаимодействия которых достигается как экономический, так и социально-экологический эффект. В данном случае на процесс формирования и использования аграрного ресурсного потенциала оказывают влияние комплекс экономических, природно-биологических, социальных, технико-экономических и экологических факторов в их взаимосвязи и единстве.

МАТРИЧНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ

Подсолонко Е.А.¹, Подсолонко В.А.²

¹ профессор кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

² профессор кафедры государственного и муниципального управления

Института экономики и управления КФУ

epodsolonko@gmail.com

Введение. Эффективность функционирующих видов экономической деятельности в России ниже, чем во многих странах мира, что порождает неэффективную структуру всей ее экономики, и отставание по валовому внутреннему продукту (ВВП) по паритету покупательной способности (ППС) на душу населения от ряда передовых стран мира в 1,5–2,5 раза. В большинстве отраслей хозяйствования преобладают устаревшие технологии и организация производства и труда, изношенная техника и низкий уровень квалификации руководителей и исполнителей производственных процессов.

Цель и задачи исследований. Цель исследования: обоснование основных направлений устранения отставания в развитии экономики РФ от передовых стран мира, форм и методов их реализации. Задачи исследования:

– выявление факторов низкой эффективности социально-экономического развития страны, отраслей хозяйствования по видам экономической деятельности, федеральных округов (ФО) и их субъектов, предприятий и организаций (неэффективная структура экономики страны: в РФ в сельском и лесном хозяйстве занято 6,5 % населения, в США – 1,6 %, в добыче полезных ископаемых 2,2 % и 0,6 %, в обрабатывающих производствах 14,4 % и 10,3 % соответственно);

– обоснование организационных форм взаимодействия предприятий и организаций всех видов деятельности на основе обеспечения использования факторов производства на мировом уровне (вклад в ВВП: Центральный ФО 35,3 %, Сибирский 10,4 %, Дальневосточный 5,5 %; территории: 3,8 %, 30,1 % и 36,1 %);

– обоснование форм и методов мотивации персонала всех звеньев развития экономики на поэтапное достижение в результатах деятельности уровня, приближающегося к мировым стандартам (сравнение величин среднемесячной заработной платы, ВВП на душу населения и сальдированной прибыли в % к ВВП: Центральный ФО: 41848 руб., 532442 руб., 16,2 %; Уральский ФО: 39257 руб., 650125 руб., 19,7 %).

Результаты исследований. Выявлена матричная структура проявления воздействия степени использования факторов производства в виде первичных ресурсов на эффективность

социально-экономического развития предприятий и организаций, отраслей хозяйствования по видам экономической деятельности, ФО и их субъектов.

Центром матричной структуры является для всех ФО страны соизмерение их вклада в ВРП, в округах – вклад каждого вида ресурсов в создание ВРП, по видам экономической деятельности – в ВДС. К числу важнейших факторов производства относятся основные фонды, одновременно характеризующие современность техники и технологий производственных процессов, занятое население – человеческий капитал. В Центральном ФО эти величины составили 32 % и 28 % от всей страны, что позволило сформировать 35,3 % ВРП и показало коэффициенты результативности этих факторов 1,1 (35,3:32) и 1,26 (35,3:28). При этом в Москве эти коэффициенты составили 1,007 и 1,72, в Московской области 1,016 и 0,81, а в Калужской, лучшей области округа, в 1,02 и 0,6. Большая величина формируемого в Центральном ФО ВРП обеспечена заработной платой занятого в Москве населения.

Аналогично по видам экономической деятельности наибольший вклад в ВДС внесли виды, в которых заработная плата была наивысшей. В добыче полезных ископаемых коэффициент отдачи персонала составил 6,1; а основных фондов 0,9; в финансовой деятельности 2,3 и 2,4; в обрабатывающих производствах 1 и 1,5; на транспорте 0,9 и 0,27; в сфере коммунальных и пр. услуг 0,43 и 0,84.

Обоснована возможность обеспечения максимальной эффективности производства и рациональной занятости населения в регионах на основе кластерных и сетевых форм организации взаимодействия предприятий и территорий, базирующихся на методах опережающего маркетинга. Два ФО, Сибирский и Дальневосточный, занимают 30,1 и 36,1 % территории страны соответственно. В них сельским хозяйством, лесопереработкой и рыболовством охвачены 12,4 % и 3,1 % (эти 2 ФО опережают все остальные регионы страны по лесным, речным и морским ресурсам). Что мешает в Южном ФО увеличить ВРП в Республике Калмыкия (в 40 раз меньше, чем в Краснодарском крае при равных площадях территории)?

Установлена безальтернативность зависимости сроков пребывания и заработной платы персонала на руководящих должностях всех звеньев управления от результативности показателей приближения к мировым стандартам социально-экономического развития управляемых ими объектов. В основе решения задачи должно быть сравнение в каждом субъекте ФО величин средних зарплат и ВРП на душу населения с лучшими показателями в других соизмеримых субъектах РФ. Так, в Республике Дагестан самая низкая заработная плата среди всех субъектов ФО России на фоне превышающих единицу коэффициентов отдачи первичных ресурсов – территории, населения, основных фондов (1,15; 1,16; 1,006). В сопоставимом Краснодарском крае величина заработной платы выше в 1,4 раза при большей ВРП на душу населения в 1,82 раза, при соответствующих коэффициентах отдачи исходных ресурсов 2,6; 1,4; 1,1 соответственно.

Эти данные вполне могут лежать в основе оценки результативности управленческих решений региональных руководителей для дальнейшего повышения эффективности социально-экономического развития возглавляемых ими субъектов РФ.

Выводы. Матричная структура исследования экономики страны позволяет для всех объектов и субъектов выявить уровень воздействия на эффективность их деятельности степени использования первичных ресурсов производства и порождающего их уровня совершенства применяемых технологий и техники в сравнении с мировыми стандартами.

Применение методов опережающего маркетинга вызывает необходимость расширения вовлечения кластерных и сетевых форм организации взаимодействия в регионах предприятий и организаций разных видов экономической деятельности и разных форм собственности. Это позволяет повысить занятость населения производительным трудом, а также улучшить использование материальных ресурсов и основных средств.

Отражение в функциональных обязанностях руководителей всех звеньев экономики зависимости пребывания в должности и в размерах оплаты труда от степени приближения результатов развития возглавляемых ими объектов к мировым стандартам служит главным фактором эффективного развития экономики, а также устранения ее отставания от стран мира.

ПРОБЛЕМА ТЕКУЧЕСТИ КАДРОВ В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ

Дивеева А.В.¹ Ваховская М.Ю.²

¹ обучающаяся направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент»
Института экономики и управления КФУ

² доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ
margo_vah@mail.ru

Введение. Текучесть кадров – движение рабочей силы, которое обусловлено инициативой работников, неудовлетворенных своим рабочим местом, или инициативой руководства организации, неудовлетворенного конкретным работником. Если коэффициент текучести кадров на предприятии в сфере гостиничного бизнеса превышает пятипроцентный барьер, явление приобретает отрицательные черты – предприятие несет значительные затраты, связанные с увольнением, подбором, обучением и адаптацией нового персонала. Соответственно снижается качество обслуживания, а значит и удовлетворенность гостя. Кроме того, избыточная текучесть кадров может отрицательно сказываться на психологическом климате в коллективе и негативно повлиять на мотивацию работников. Из-за того, что сотрудники увольняются (или их увольняют) с предприятия, разрушаются сложившиеся связи в трудовом коллективе, что может привести к массовой текучести кадров.

Цель и задачи исследований. Целью работы является выявление основных причин текучести кадров на предприятиях гостиничного бизнеса и методов её предотвращения.

Результаты исследований. Статистика показывает, что на многих предприятиях в индустрии туризма не уделяется должного внимания управлению персоналом, поскольку персонал считается вспомогательным компонентом. Однако это неверный подход, так как персонал в индустрии туризма является ведущей производительной силой и важной составляющей самого туристского продукта, реализация которого и приносит предприятию свой основной доход.

Важной особенностью гостиничных услуг, отличающей их, прежде всего, от услуг промышленности, где в большей степени используются машины и автоматы, является широкое участие людей в производственном процессе. Вовлечение человеческого фактора оказывает сильное влияние на неоднородность, изменчивость качества и связанный с ними недостаток стандартизации, что представляет одну из важнейших проблем в сфере развития гостиничных услуг. Для решения этой проблемы на многих гостиничных предприятиях введены стандарты обслуживания – комплекс обязательных для исполнения правил обслуживания клиентов, которые призваны гарантировать установленный уровень качества всех производимых операций.

По мнению Лыскова А.Ф. наиболее распространёнными причинами текучести кадров на предприятиях гостиничного бизнеса являются следующие:

- низкий уровень заработной платы;
- отсутствие возможности карьерного роста;
- негибкий график работы;
- неравноправие сотрудников;
- проблемы, связанные с общением в коллективе или гостями.

Гостиничный бизнес не отличается от других видов бизнеса в вопросах создания профессиональной команды. Одним из элементов профессиональной команды является совместимость команды, когда все члены задействованы в цепочке обслуживания гостей, понимают друг друга. В случае текучести кадров на предприятии в гостиничном бизнесе необходимо время для того, чтобы сотрудники освоились, лучше узнали друг друга, и пока это не произойдет, между сотрудниками может возникать недопонимание, что напрямую отражается на гостях.

По мнению Лыскова А.Ф. основными правилами для предотвращения текучести кадров в сфере гостиничного бизнеса, а также на предприятиях других отраслей, можно считать такие:

1. Эффективная коммуникация – самая важная часть в работе с персоналом. Руководителям всех уровней, а особенно тем, чьи функции связаны с непосредственным контактом с работниками, необходимо постоянно иметь обратную связь с собственными сотрудниками. Эта информация может касаться повышения зарплаты или отпуска, качества рабочего места или напряженных отношений с коллегами, занимаемой низкой должности с перспективой на будущее, в то время как сотрудник уже давно готов попробовать что-то новое и чувствует себя недооцененным и пр. Если руководитель не наладил отношения и общение с подчиненными, то, скорее всего, он не сможет понять их. Регулярное общение менеджеров с их подчиненными относительно перспектив роста и ежедневной работы – недорогой и эффективный способ снизить возможность принятия решения в период неустойчивого эмоционального состояния.

2. Доброжелательный климат – залог успешного формирования команды. В успешной команде все должны доверять и помогать друг другу, а это зачастую невозможно без симпатии, близкого знакомства и дружбы. Менеджер, как лидер коллектива, призван улучшать отношения между сотрудниками.

3. Периодическое поощрение лучших способно вызывать заинтересованность и здоровую конкуренцию, сплотить коллектив и показать успешным сотрудникам их важность для предприятия. Мотивация должна быть не только материальной – все способы мотивации хороши. Если у предприятия есть возможность, то можно предоставить дополнительный отдых или повышение квалификации ценным сотрудникам. Кроме того, предоставление комфортных условий для работы всегда будет положительно сказываться на работе коллектива.

4. Продуктивному труду очень вредит недоверие – руководители не должны скрывать планы развития предприятия и планы, касающиеся будущего сотрудника. Возможно, руководство высоко ценит сотрудника, но не считает, что он готов к чему-то большему или временно не может позволить его продвижение. Руководителю лучше поставить работника в известность и не вызывать разочарование и неоправданных надежд.

5. Искусство менеджера – быть лидером и заряжать своим энтузиазмом подчиненных. Руководство должно устанавливать контакт со своими подчиненными, стараться быть в курсе их интересов и планов на будущее, после этого можно вместе продумать роль каждого в коллективе. Умение руководителя стать наставником, постепенно помогать росту сотрудников, ставить перед ними проблемы, выслушивать их идеи и не бояться поручать им новые и сложные задания во многом определяет стабильность коллектива.

6. Способность руководства прислушиваться к молодым сотрудникам, давать возможность им проявить себя в различных отраслях, поощрять менеджеров, которые достаточно времени уделяют наставничеству и работе с молодыми и перспективными сотрудниками, благодаря этим менеджерам на предприятии возможно выстроить культуру образования, которая позволяет минимизировать ущерб от текучести кадров.

6. И самое главное – если руководство обещает, то должно выполнять свои обещания.

В перспективе в индустрии туризма будет происходить переориентация управления по пути повышения эффективности использования персонала, что вызвано рядом причин, в частности предприятие, не имеющее сильных кадров, в условиях рынка не выдержит конкуренцию, а ведение бизнеса в условиях жесткой конкурентной борьбы заставляет предприятия повышать требования к сотрудникам, между предприятиями уже сейчас существует конкуренция за «лучших» работников.

Выводы. Все вышеперечисленные рекомендации являются общими для организаций гостиничного бизнеса. Каждая организация должна провести анализ, на основании которого должны выявиться все возможные причины текучести, характерные для определенной гостиницы и отталкиваясь от полученных результатов применить возможные решения.

МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СПРОСА НА ТУРИСТИЧЕСКИЙ ПРОДУКТ

Фокина Н.А.

доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ
fokina@kafmen.ru

Введение. Анализ основных тенденций в области ценообразования на рынке туристических услуг Республики Крым показал, что текущая ценовая политика большинства предприятий, занимающихся формированием туристических услуг на территории полуострова, находится в отрыве от ценовой политики ближайших конкурентов, не соответствует качеству предоставляемых услуг, а значит, не отвечает ожиданиям потребителя. Таким образом, совершенствование ценовой политики должно достигаться за счет совершенствования механизма разработки и реализации конкретных мероприятий по оптимизации цен. Важной составляющей этого механизма является изучение объемов спроса на туристический продукт.

Цель и задачи исследований. Цель исследования – анализ методов прогнозирования спроса на туристический продукт. Задачи исследования: сгруппировать методы прогнозирования спроса на туристический продукт, рассмотреть их достоинства и недостатки, выбрать и обосновать наиболее приемлемый метод для прогнозирования спроса на туристический продукт.

Результаты исследований. Методы оценки потребности (объемов спроса, емкости рынка) основываются на следующих группах методов прогнозирования:

- нормативные методы;
- экономико-математические методы;
- логико-экономические методы.

Нормативные методы основаны на статистике прибытий и наборах услуг, входящих в состав туристического продукта. При этом делается допущение, что спрос стабилен (выступает в качестве нормы). Данное допущение является недостатком метода, поскольку не учитывает динамичность внешней среды, приводящей к изменению спроса не только в долгосрочной, но и среднесрочной перспективе.

Группа экономико-математических методов также основывается на статистической теории. С помощью методов математической статистики осуществляется моделирование условий потребления с учетом многообразия факторов. Наиболее распространенными методами этой группы являются: методы прогнозирования на основе одномерных (однофакторных) моделей; методы корреляционно-регрессионного анализа на основе многомерных (многофакторных) моделей.

На потребление туристических услуг влияют трудно учитываемые и не измеряемые факторы, к основным из которых относят: природно-географические; историко-культурные; социальные; экономические; политико-правовые; демографические; экологические; технологические; информационные и кадровые факторы. Вследствие неопределенности факторов внешней среды и сложности их количественного выражения, методы многофакторного анализа не всегда могут объяснить сложившуюся тенденцию потребления.

Универсальной для прогнозирования является третья группа методов, оперирующая как качественными, так и количественными показателями – группа логико-экономических методов. Данная группа основана на прогнозировании с помощью экспертных оценок. Суть метода заключается в получении, обработке, анализе и обобщении аргументированных мнений специалистов. Обобщенное мнение, за которое, чаще всего, принимается усредненное значение оценок, и есть оценка спроса.

Методы данной группы можно разделить на: условно-индивидуальные и коллективные. Название «условно-индивидуальные» показывает, что данные методы чаще всего используются для получения оценок одного эксперта, однако также могут быть использованы и для получения оценок нескольких экспертов. К ним относятся: метод

интервьюирования, аналитический метод, сценарный метод. К коллективным методам экспертного прогнозирования относят: метод «мозговой атаки»; поэтапный метод коллективной генерации идей; метод 635; метод «Дельфи», метод комиссий; метод морфологического анализа; метод коллективного сценарного планирования. Дадим краткую характеристику этих методов.

Метод Дельфи направлен на выявление согласованной оценки экспертной группы путем независимого экстерриториального анонимного опроса экспертов, осуществляемого в несколько туров и предусматривающего «обратную связь» – сообщение экспертам результатов предыдущего тура с целью возможной корректировки своих первоначальных оценок.

Аналитический метод состоит в оценке привлеченным экспертом объекта прогнозирования с учетом анализа тенденций; оценки существующего спроса на туристический продукт; анализа направлений развития событий.

Метод интервью – это метод индивидуальной экспертной оценки, основанный на беседе члена рабочей группы с экспертом в рамках схемы «вопрос-ответ».

Группа методов коллективной генерации идей (метод «мозговой атаки»; поэтапный метод коллективной генерации идей; метод 635) базируется на стимулировании творческой активности экспертов путем совместной дискуссии по конкретной проблеме, регламентированной правилами: критика выдвигаемых идей на первоначальном этапе запрещена; время выступления участника ограничено, однако допускаются повторные выступления; обязательна фиксация и оценка всех выдвинутых идей.

Матричный метод состоит в интерпретации экспертных оценок на основе заранее сформированных матриц связей отдельных аспектов изучаемой проблемы. Матрицы формируются с использованием любого из рассматриваемых логико-экономических методов.

Морфологический анализ связан с выявлением факторной структуры прогнозируемого объекта. Оценка осуществляется на основе анализа возможных значений элементов факторной структуры и оценки вариантов их сочетаний.

Метод сценариев базируется на логическом выстраивании изучаемого процесса во времени при различных условиях. При этом определяется последовательность вероятных событий от их настоящего к будущему состоянию.

Методы эвристического прогнозирования основаны на построении дерева поиска экспертной оценки с использованием логико-эвристического анализа прогнозной модели.

Метод экспертных комиссий представляет собой объединение в сводный документ разработанных соответствующими экспертными группами оценок прогнозов по отдельным аспектам изучаемого объекта.

Анализ вышеперечисленных методов позволил установить, что метод Дельфи является наиболее приемлемым в оценке спроса на туристический продукт. Он позволяет учитывать вариабельность внешней среды через мнение экспертной группы, добиваться согласованности мнений экспертов благодаря процедурным итерациям и получать объективную оценку будущих тенденций.

Выводы. Установлено, что методы прогнозирования спроса на туристический продукт можно разделить на три группы: нормативные методы; экономико-математические методы; логико-экономические методы. Наиболее приемлемым в оценке спроса на туристический продукт представляется метод Дельфи, поскольку позволяет учитывать вариабельность внешней среды, добиваться согласованности мнений экспертов, а также получать однозначную и объективную оценку будущих тенденций.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА МЕТАЛЛОПРОКАТА

Хмеленко П.С.¹, Антонова А.А.²

¹ обучающийся направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент»
Института экономики и управления КФУ

² старший преподаватель кафедры менеджмента Института экономики и
управления КФУ
antonova@kafmen.ru

Введение. Исторически сложилось, что металлургическая промышленность является одной из отраслей специализации России в современном международном разделении труда. Металлургия – вторая по значимости отрасль российской промышленности после нефтегазовой, выступающая в роли фундамента развития прочих отраслей промышленности – оборонной, строительной, судостроительной, машиностроительной, энергетической, химической, нефтегазовой и многих других. В свою очередь, металлопрокат представляет собой неотъемлемую часть многих современных технологических процессов. Так, металлоконструкции из черного металлопроката нашли широкое применение в таких современных областях, как возобновляемая энергетика, роботостроение, промышленное 3D строительство, строительство быстровозводимых зданий, лазерное, электрохимическое станкостроение, электротранспорт, нефтехимия, жилищно-коммунальное хозяйство.

Цель и задачи исследований. Проанализировать существующие тенденции развития отечественного и мирового рынка металлопроката, а также выделить ключевые особенности в данной сфере в масштабах Республики Крым.

Результаты исследований. Согласно статистическим данным Всемирной ассоциации производителей стали (WSA) мировое производство данного вида продукции в 2017 году возросло на 5,3 % по сравнению с уровнем 2016 года, составив 1,691 млрд. т. При этом наращивание объёмов производства стали наблюдается во всех регионах мира за исключением СНГ. В первом полугодии 2018 года мировое производство стали по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличилось на 4,6 %, до уровня 881,455 млн. т. В пятёрку ведущих мировых производителей стали за 2017 год вошли Китай, Япония, Индия, США и Россия.

В современных условиях основным источником рисков для развития рынка металлопроката является жёсткая политика протекционизма, проводимая США и рядом других стран. 19 июля 2018 года Евросоюз ввёл временные защитные пошлины на импорт стальной продукции, что, безусловно, негативно отразится на производителях металлопроката из Азии и стран СНГ. В целом для мирового рынка стали характерно медленное уменьшение общей стоимости продукции на фоне роста в странах, защищенных таможенными барьерами (США, Евросоюз). При этом доходность металлургов остается на достаточно высоком уровне (более 25 %).

На современное состояние российского рынка металлопроката всё более негативное влияние оказывают внешние факторы. В целом, исходя из прогнозов Минэкономразвития, страну ждут увеличение инфляции, минимальные темпы роста, стагнация доходов населения. Центробанк принял решение о повышении базовых ставок, что критически отразится на корпоративном кредитовании и инвестициях. Кроме того, усиление административного и фискального давления создает все более серьезные трудности российскому бизнесу, не способствуя улучшению делового климата.

Текущая ситуация на рынке стали свидетельствует о растущих дисбалансах в структуре российской экономики. В сентябре 2018 года металлургические компании анонсировали 5 % повышение котировок на арматуру, фасонный и листовой прокат, вызванное увеличением стоимости металлолома, ослаблением рубля. Производители озвучили, что уровень цен

металлопроката в текущем году не обеспечивает стабильный рост рентабельности. Однако рынок не принял это подорожание, вследствие недостаточного видимого спроса со стороны конечных потребителей (строительных компаний, малого и среднего бизнеса), нехватки бюджетных средств, выделяемых на строительные и коммунальные проекты, избытка предложения, проблем с финансовым обеспечением конечных потребителей. В условиях замедления роста экономики, и развития строительной отрасли в частности, в наиболее сложном положении находятся дистрибьюторы, их сегмент рынка становятся низко маржинальным. При этом необходимо отметить тенденцию роста привлекательности узкоспециализированных ниш с продуктами с высокой добавленной стоимостью: насосно-компрессорные, обсадные и бурильные трубы, сварная балка, мебельная труба, детали трубопроводов, арматурные каркасы, электрохимическая, лазерная резка, штамповка, полимерное и электрохимическое покрытие, лёгкие стальные тонкостенные конструкции, металлочерепица, профнастил, литье и др.

В Республике Крым, начиная с 2014 года, на рынок металлопроката произошли существенные изменения. Ряд признанных лидеров утратили свои позиции, часть дистрибьюторов ушла с рынка, оставшиеся вынуждены делить свою нишу с филиалами крупных «материковых» компаний, при этом ощутимого увеличения объема реализации в 2018 года не отмечено. На рынке металлопроката полуострова работают порядка сотни торгующих компаний, основная часть из них представлены дистрибьюторами с оборотом до 50-100 тонн в месяц. Крупные, по местным меркам, компании реализовывают от 1 до 3,5 тыс. тонн металлопроката. Наиболее сильные позиции на рынке занимают общества с ограниченной ответственностью: «Металлкомплект», «А-Групп», «Гефест», «ЮгСтройМеталл», «Интерпромконтакт», «Крымская металлургическая компания».

Аналогично общероссийским тенденциям, в условиях сохранения «рынка покупателя» компании-производители, трейдеры и дистрибьюторы крымского рынка металлопроката борются за каждого клиента, жёстко конкурируя между собой. Существенному снижению цен на продукцию в данных условиях препятствует относительно высокий уровень цен на сырьё. По сути, поставщики конкурируют по издержкам. При этом существующий спрос на металлопрокат в Республике Крым оценивается экспертами на уровне 250 000 т. Прогноз повышения спроса в будущем году не предполагает существенного подъёма. Структура потребления черного металлопроката по отраслям в масштабах республики существенно не отличается от таковой на общегосударственном уровне. В связи с отсутствием прямого железнодорожного сообщения с материковой частью Российской Федерации, большим логистическим плечом до заводов и складских площадок производителей, уровень цен на металлопрокат сопоставимого сортамента превышает «материковый» на 10-20 %.

Характерной особенностью рынка металлопроката республики является игнорирование подавляющей частью дистрибьюторов тендерных процедур государственных закупок в силу слабости собственных позиций, отсутствием необходимых квалифицированных кадров, «прописанностью» тендеров под конкретного исполнителя, необходимостью пользоваться «серыми схемами». Это предопределяет вытеснение их с рынка крупными «материковыми» компаниями, обладающими всеми необходимыми ресурсами, знаниями и опытом подобных сделок. Основная масса дистрибьюторов осуществляет работу с населением и мелким бизнесом, а, в силу падения реальных доходов населения, снижается и платёжеспособный спрос. Как следствие, дистрибьюторы Республики Крым вынуждены встраиваться в производственные и торговые цепи крупных российских производителей, часто с потерей самостоятельности.

Выводы. Безусловно, не смотря на ряд существующих проблем, имеются и перспективы развития крымского рынка металлопроката, в частности уникальная возможность вступить в свободную экономическую зону на территории Крымского полуострова с получением ряда налоговых и таможенных льгот. Расширение сортамента, а также широкий перечень предоставляемых услуг по обработке металлопроката, применение франшизы и договоров факторинга, сокращение внутренних издержек наряду с профессиональным управлением, позволит участникам рынка металлопроката планомерно развиваться, не смотря на всё возрастающее негативное внешнее воздействие.

ИНФОРМАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ В ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ

Храпко В.Н.

доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

khrapko@kafmen.ru

Введение. Туризм в последние десятилетия стал одной из быстро развивающихся отраслей, как в развитых, так и развивающихся странах. Объем туристических услуг в региональном валовом продукте Крыма составляет около 10 %. После существенного снижения туристического потока в 2014 году до 3,5 млн. туристов в 2018 году ожидается их увеличение до 5 млн. чел. В целом по России так же наблюдается стабильный рост туристической отрасли, как в натуральном, так и в денежном выражении.

Цель и задачи исследований. Цель исследования заключается в проведении анализа современных тенденций в развитии новых информационных технологий по предоставлению туристических услуг в рамках туристического продукта.

Анализ проводится с учетом таких важных моментов как общий стратегический подход при выборе путей инноваций, исследование рынков, подбор новых технологий, разработка и адаптация новых технологий к конкретным рыночным условиям, с учетом перспективы их развития, подготовка персонала к использованию новых технологий, внедрение и коммерциализация, контроль прибыльности и адаптация к изменяющимся условиям.

Результаты исследований. Инновации в информационной сфере касаются многих связанных с туризмом отраслей: логистики, отелей, общественного питания, медицинских услуг, развлечений и др. В связи с таким разнообразием поставщиков необходимых услуг, обратим внимание на связующее их в единый системный комплекс информацию, методы ее получения и обработки.

Характерные черты информационных систем, которые применяются в туристической отрасли, следующие.

Для потребителей туристических услуг:

- автономность;
- мобильные приложения;
- одновременное использование информации относительно транспорта, проживания и комплекса услуг;
- использование рекламы и объявлений;
- получение независимых оценок других потребителей о качестве услуг того или иного поставщика;
- оплата услуг;
- получение советов не только операторов – людей, но и автоматов с искусственным интеллектом.

Для поставщиков туристических услуг:

- отслеживание заказов клиентов, их выполнение, реакция на возникшие проблемы;
- построение профилей пользователей с целью адаптации набора услуг к их индивидуальным предпочтениям;
- получение информации о конкурентах;
- поддержка отношений с клиентами на постоянной основе CRM (Customer Relationship Management);
- оценка экономической эффективности.

Для эффективной реализации и выполнения всех предъявленных требований необходимо использовать подходы искусственного интеллекта, в частности генетические алгоритмы и имитационный агент-ориентированный подход, доказавший свою эффективность в других областях. Основой такого подхода является имитация принятия решений каждым агентом и моделирование взаимодействия агентов между собой.

Выводы. В работе предлагается построение интегрирующей информационной системы с элементами анализа, основанного на методах искусственного интеллекта для туристической отрасли региона с последующей реализацией прогностических имитационных алгоритмов.

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ЭКОСИСТЕМНЫХ УСЛУГ

Иванова В.А.

*старший преподаватель кафедры менеджмента Института экономики и управления
КФУ*

kuzmich@kafmen.ru

Введение. Углубление в научно-методологические аспекты изучения механизмов функционирования экосистем порождает ряд вопросов, связанных с оценкой экосистемных услуг и последующим принятием управленческих решений. Традиционные концепции экономической теории, основанные на маржинальных аналитических методах, применимы в ситуациях, когда экосистемы относительно нетронуты и функционируют в нормальных пределах далеко от любой бифуркации. Однако критические сбои могут перевести экосистему в совершенно новое состояние равновесия. Поэтому решения, принятые на основе значений «моментальных снимков» экосистем, могут давать ложные директивы для выработки экологической политики.

Экосистемные услуги в зависимости от предмета и конкретных целей исследования оценивались на базе производственной функции, затратных методов, расчета стоимости замещения блага, метода гедонистических цен, транспортно-путевых затрат, интервьюирования респондентов, метода контрольных районов, экосистемной природной ренты. Среди имеющегося на сегодняшний день арсенала методик экономической оценки экосистемных услуг наиболее целостной является методика определения общей экономической ценности, изложенная в работе Pearce D.W. «World Without End: Economics, Environment, and Sustainable Development». Данная методика базируется на расчете двух комплексных показателей: «стоимость использования» и «стоимость неиспользования».

Цель и задачи исследований. Целью работы является изучение современных методологических подходов к экономической оценке экосистемных услуг и выявление особенностей их использования, учет которых позволит избежать ошибок и существенных искажений конечных результатов.

Результаты исследований. Применение основ экономической оценки становится еще более ограниченным, когда устойчивость и социальная справедливость также включаются в качестве целей наряду с экономической эффективностью для управления экосистемами. Методология оценки экономической эффективности сравнительно хорошо развита. Однако имплементация в процедуру оценки равенства стейкхолдеров и бенефициаров экосистемных услуг требует лучшего понимания функциональных взаимосвязей между различными параметрами, характеризующими предоставление услуг с одной стороны, и социальными процессами, регулирующими механизм формирования ценности, – с другой.

С точки зрения совершенствования методологии оценки экосистемных услуг для недопущения ошибок в расчетах можно выделить ряд особенностей.

1. Необходимо включать в расчеты чистые, а не валовые выгоды. Включение затрат, связанных с использованием ресурсов (например, стоимость очистки воды или стоимость доведения водопроводной воды от ее источника до потребителя) приводит к завышенной оценке стоимости экосистемных услуг.

2. Необходимо включать в расчеты альтернативные издержки. Стоимость экосистемной услуги не ограничивается затратами на ее доведение до потребителя. Она также включает в себя альтернативные издержки (упущенная выгода), связанные с преимуществами этих действий (или бездействия). Без стоимости альтернативных издержек экосистемные услуги получают заниженную оценку.

3. Не включать в расчеты замещающие затраты, когда: замена экосистемной услуги эквивалентна по качеству и величине ее оценочной стоимости; замена является наименее затратным способом; бенефициары заинтересованы в оплате затрат по получению услуги.

4. Не включать в систему показателей взаимоисключающие характеристики, которые отражают одновременно выгоды и затраты по исследуемой экосистемной услуге. Отслеживать характер влияния изменения факторного показателя на результирующий показатель. Разновекторные направленности должны учитываться с соответствующим знаком «+» или «-».

5. Оценка экономической стоимости зависит от масштабов анализа. Оценки стоимости, основанные на небольших изменениях в доступности услуг, нельзя использовать для оценки последствия крупных изменений.

6. Исключить двойной счет. Многие показатели измеряют одно и то же по-разному. Поэтому дублирования показателей следует избегать, чтобы значение экосистемных услуг не переоценивалось.

7. Необходимо учитывать только те выгоды (или затраты), которые влияют на группу, по которой проводится анализ. В противном случае это приведет к завышению оценки экосистемных услуг.

8. Приведение денежных оценок в сопоставимый вид относительно общества в целом или отдельной группы, с позиции которых проводится анализ. Это позволит устранить искажение ценности экосистемной услуги.

9. Устранение ложной точности. Большинство оценок могут быть даны лишь приблизительно. Поэтому, когда есть существенная неопределенность, результат может быть приведен в виде диапазона. В тоже время неоспоримым остается тот факт, что стоимостные оценки выводятся из относительных весов, которые задаются экспертным мнением по различным аспектам принятия решений. Оценка экосистемных услуг в стоимостном выражении всегда будет носить отпечаток относительности и недостаточности учета всех влияющих факторов.

10. Проверка работоспособности модели с учетом полученных результатов. Необходимо оценить, на сколько они согласуются с выдвинутой ранее гипотезой. Являются ли они адекватными исследуемому контексту.

Выводы. В ходе исследования были выделены десять наиболее существенных особенностей использования методов экономической оценки экосистемных услуг, которые должны приниматься во внимание при формировании системы показателей оценки экосистемных услуг, а также при моделировании процесса оценивания, что в дальнейшем позволит избежать ошибок и существенных искажений конечных результатов.

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кади́ров А.А.¹, Воробец Т.И.²

¹ обучающийся направления подготовки 38.04.02 «Менеджмент»
Института экономики и управления КФУ

² доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ
aziz3009007@gmail.com

Введение. В управлении конкурентоспособностью предприятия одним из основных элементов является оценка ее уровня. Только при проведении количественной оценки можно определить конкурентоспособность предприятия и его продукции. Оценка уровня конкурентоспособности предприятия в современных условиях является необходимым условием для эффективного и безопасного функционирования на рынке.

Цель и задачи исследований. Целью работы является рассмотрение и анализ основных методов оценки уровня конкурентоспособности предприятия.

Результаты исследований. Проведя анализ существующих методов оценки конкурентоспособности предприятий, были выделены следующие методы: графические, матричные, расчетные и комбинационные (расчетно-графические, расчетно-матричные) методы.

Под графическим методом оценки конкурентоспособности подразумевается построение «Многоугольника конкурентоспособности» или «Радиальной диаграммы конкурентоспособности». Построение многоугольников осуществляется по следующей схеме:

- круг разделяется оценочными радиальными шкалами на одинаковые сектора, количество которых равняется количеству выбранных параметров;
- шкала на радиальной прямой градуируется так, чтобы все значения параметров не находились снаружи оценочного круга;
- значения параметров увеличиваются по мере отдаления от середины круга;
- на каждой ветке при использовании надлежащего масштаба измерения обозначаются точки, которые отвечают значениям параметров;
- по точкам соответствующим каждому из предприятий проводится ломаная линия, которая и формирует многоугольник. И соответственно можно увидеть, как предприятия отличаются друг от друга по отдельным параметрам.

Основным преимуществом в графическом методе оценки конкурентоспособности предприятия является его наглядность и легкость построения, а главным недостатком является то, что он не способствует установлению значения обобщенного комплексного критерия конкурентоспособности предприятия.

Следующими методами оценки уровня конкурентоспособности являются матричные методы. Данная группа методов основывается на оценке маркетинговых стратегий предприятия и на основе построения матрицы конкурентной стратегии. К преимуществам данного метода можно отнести: возможность исследования развития конкурентных процессов в динамике и, при наличии верной информации об объемах реализации товаров и услуг, способность обеспечить большую репрезентативность оценки. Кроме матрицы Бостонской консалтинговой группы существует достаточно большое количество матричных методов, которые можно использовать для оценки уровня конкурентоспособности предприятия:

- матрица МакКинзи «Привлекательность рынка / конкурентоспособность»;
- матрица Shell / DPM «Привлекательность отрасли / конкурентоспособность»;
- матрица Hofer / Schendel «Стадия развития рынка / конкурентная позиция»;
- матрица ADL / LC «Стадия жизненного цикла товара / конкурентная позиция» и т. п.

Табличные методы оценки уровня конкурентоспособности предприятия фактически представляют собой вариацию матричного с некоторыми характерными отличиями.

Расчетные методы оценки конкурентоспособности предприятия являются очень разнообразными. Они подразделяются на:

- специфические методы, позволяющие оценить конкурентоспособность предприятия по отдельно взятым аспектам его деятельности – финансовой, производственной, маркетинговой, инновационной и т. п.;

- комплексные методы, базирующиеся на комплексном подходе при оценке конкурентоспособности предприятия.

Среди комплексных методов оценки можно выделить:

- методы, базирующиеся на основе теории эффективной конкуренции;

- методы, использующие в качестве основного подхода оценку конкурентоспособности продукции предприятия;

- интегральные методы;

- методы самооценки (английская модель матрицы улучшения бизнеса (ВИМ), европейская модель делового совершенства);

- методы, базирующиеся на анализе конкурентных преимуществ предприятий.

К ключевым методам оценки конкурентоспособности предприятия можно отнести методы, в основе которых лежат: жизненный цикл услуги или товара; оценка конкурентоспособности единичной продукции; теория эффективной конкуренции; доля рынка; метод бенчмаркинга; конкурентные преимущества; потребительская стоимость.

Одним из главных комплексных методов является метод, основанный на теории эффективной конкуренции. Согласно данной теории наиболее конкурентоспособными являются только лишь те предприятия, которые наилучшим образом организуют работу всех служб и подразделений. На эффективность деятельности каждой из подразделений и служб влияет совокупность внешних и внутренних факторов. Комплексная оценка эффективности работы каждого из подразделений способствует оценке эффективности работы предприятия в целом. В основе метода лежит оценка групповых показателей деятельности – критериев конкурентоспособности.

Выводы. После проведения анализа существующих методов оценки уровня конкурентоспособности, были выделены основные методы и описаны их характеристики, преимущества и недостатки. Было выявлено, что для эффективной оценки уровня конкурентоспособности предприятия необходимо использовать комплексные расчетные методы, которые позволяют более точно исследовать деятельность предприятия. Одним из таких комплексных методов является метод, основанный на теории эффективной конкуренции.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РЕПУТАЦИЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Полывяный Ю.А.

обучающийся направления подготовки 38.04.02 «Менеджмент»

Института экономики и управления КФУ

v_lev@kafmen.ru

Научный руководитель: Ячменева В.М.

заведующий кафедрой менеджмента Института экономики и управления КФУ

Введение. Современные организации функционируют в условиях динамичной внешней среды, когда способность мобилизовать и использовать свои нематериальные активы приобретает особое значение. Основу нематериальных активов составляет репутация организации. Формирование, поддержание и защита репутации невозможны без анализа влияющих на нее факторов.

Цель и задачи исследований. Цель – проанализировать факторы, оказывающие влияние на репутацию организации. Для достижения цели поставлены следующие задачи: уточнить роль репутации в деловом мире; выявить, сгруппировать и проанализировать воздействующие на нее факторы.

Результаты исследований. Один из самых богатых людей в мире – американский миллиардер Уоррен Баффет выразил свое отношение к репутации компании, обратившись к своим менеджерам, следующими словами: «Если вы потеряете деньги компании, я отнесусь к этому с пониманием. Но не будет вам прощения, если вы потеряете ее репутацию». Эти слова подчеркивают неоспоримую роль репутации в деятельности современных организаций. Эта же роль обозначена в современном подходе к стратегическому управлению, основанному на использовании сбалансированной системы показателей для оценки деятельности организаций. Сбалансированная система включает в себя показатели, сгруппированные по четырем составляющим системы: финансовой, клиентской, внутренней, а также составляющей обучения и развития. Имидж и репутация создают основу оценки деятельности организации по клиентской составляющей. По мнению авторов концепции сбалансированной системы показателей Каплана Р. и Нортон Д. имидж и репутация – «это некие нематериальные факторы, привлекающие клиента именно к конкретной компании». Однако имидж и репутация – это не только инструменты обеспечения лояльности потребителей, но и факторы успешного выстраивания взаимоотношений с партнерами организации – инвесторами, поставщиками, государственными институтами власти и т.д.

Обратим внимание на то, что многие авторы отождествляют понятия «имидж» и «репутация». Однако глубокий анализ литературы позволяет заключить, что «имидж» – это созданное за сравнительно короткое время в сознании людей представление об объекте, в то время как репутация – это оценка деятельности организации, формирующаяся в течение продолжительного периода времени. Таким образом, имидж является одной из основных составляющих репутации.

Анализ научной литературы позволил установить, что на репутацию организации оказывают влияние внешние и внутренние факторы. К внешним можно отнести следующие основные группы факторов: потребительские, партнерские, информационные.

Потребительские факторы проявляют себя через лояльность потребителей к выпускаемой организацией продукции (услуг). Соответственно, усилить позитивное воздействие этой группы факторов можно посредством совершенствования (поддержания) качества выпускаемой продукции (услуг), а также посредством проведения гибкой ценовой политики.

Партнерские факторы находят свое выражение в отзывах партнеров (кредитных организаций, поставщиков, государственных институтов и т. д.) о результатах взаимодействия с организацией. Так, например, репутация в среде кредитных организаций формируется в результате строго выполнения договорных обязательств – полного и

своевременного расчета по кредитам. В среде государственных институтов – в результате строгого выполнения организацией налоговых, экологических, социальных и других обязательств.

Информационные факторы проявляют себя через публикацию в средствах массовой информации позитивных, либо, наоборот, негативных данных о деятельности организации: качестве ее продукции, соблюдении экологических и социальных норм, финансовых результатах деятельности и т. д.

Внешние факторы являются отражением воздействия внутренних факторов. К внутренним факторам относятся: корпоративная культура, кадровая политика, финансово-хозяйственная деятельность; система менеджмента качества.

Корпоративная культура представляет собой модель внутриорганизационного поведения, разделяемую всеми участниками организации. Сформированная корпоративная культура помогает создавать положительный имидж организации на рынке и среди общественности, привлекать новых клиентов и высоко профессиональных сотрудников.

Кадровая политика закладывает основы взаимоотношений работодателя с персоналом, составляющих базис имиджа организации как работодателя (HR-бренд). Формирование HR-бренда направлено, в первую очередь, на привлечение и удержание высококвалифицированных специалистов, представляющих собой главный ресурс современной организации.

Результаты финансово-хозяйственной деятельности служат визитной карточкой организации, позволяющей определить ее позицию при контактах с представителями различных партнёрских групп. Партнеры, имеющие дело с организацией, располагающей «чистой» репутацией, как правило, готовы к сотрудничеству на выгодных для нее условиях.

Управление качеством является основой конкурентоспособности современных организаций. Сформированная система менеджмента качества способствует не только повышению качества выпускаемых товаров и услуг, но и повышению операционной эффективности организации, снижению рисков собственников, а также повышению стоимости организации.

Необходимо отметить, что репутация организации, помимо выстраиваемой экономической политики, зависит также и от неконтролируемых или частично контролируемых факторов. Так, урон репутации могут нанести недобросовестные представители средств массовой информации, распространив несоответствующую действительности или искаженную информацию. К таким же методам могут прибегнуть и конкуренты, а также недовольные условиями работы в организации сотрудники.

Таким образом, формирование, поддержание и защита репутации представляет собой достаточно сложную задачу, а конечный результат зависит от большого количества факторов, которые могут оказывать как положительное, так и негативное воздействие на репутацию организации.

Выводы. Анализ научной литературы позволил установить, что на репутацию организации оказывают влияние как внешние, так и внутренние факторы. К внешним факторам можно отнести следующие основные группы факторов: потребительские, партнерские, информационные. Установлено, что внешние факторы являются отражением воздействия внутренних факторов. К внутренним факторам относятся: корпоративная культура, кадровая политика, финансово-хозяйственная деятельность; система менеджмента качества. Отмечено, что репутация организации, помимо контролируемых факторов, подвержена зависимости от неконтролируемых или частично контролируемых факторов. Это делает задачу формирования, поддержания и защиты репутации достаточно сложной и требует комплексного подхода к ее решению.

СОБСТВЕННЫЙ И ЗАЕМНЫЙ КАПИТАЛ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Прохорова О.В.

ассистент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ
ovprokhorova@mail.ru

Введение. Выбор финансовой стратегии в системе управления предприятием определяет принципиальные подходы к созданию и развитию схем и источников финансирования, которые формируют конкретные методы привлечения капитала, кредиторов, инвесторов. Правильный, обоснованный выбор, с учетом всех важных организационно-экономических факторов, гарантирует субъекту хозяйствования финансовую стабильность и независимость.

Цель и задачи исследований. Целью работы является диагностика собственного и заемного капитала и выявление их основных особенностей в системе хозяйствования предприятия, с учетом объективных и субъективных факторов, которые оказывают прямое воздействие на выбор схем и источников финансирования предприятия.

Результаты исследований. Рассматривая вопрос смешанного финансирования предприятия, выделим, что формирование капитала происходит посредством как собственных, так и заемных средств, причем в различных пропорциях. Говоря о создаваемом предприятии, отметим, что чаще всего на начальном этапе хозяйствования доля самофинансирования (т.е. доля собственного капитала) превосходит в разы долю заемного капитала (иными словами долю кредитного финансирования). Проблемы системы финансирования предприятий, в контексте собственного и заемного капитала, затрагивали в своих трудах такие ученые, как Кюрджиев С.П., Мамбетова А.А., Пешкова Е.П., Толпегина О.А. и многие другие. В ходе исследования выявлены следующие особенности собственного капитала предприятия:

- простота привлечения;
- скорость исполнения управленческих решений (отсутствие согласований с вышестоящими организациями и иными субъектами хозяйствования);
- отсутствие ссудной процентной ставки;
- снижение риска банкротства;
- ограниченность объема привлечения капитала;
- неиспользуемая возможность роста коэффициента рентабельности за счет привлечения заемных финансовых средств.

К особенностям заемного капитала можно отнести следующие:

- возможности привлечения средств заемного капитала, в условиях высокого и устойчивого кредитного рейтинга субъекта хозяйствования;
- наличие гарантии поручительства;
- финансовые риски;
- существенное расширение активов;
- при расчете налога на прибыль включение в затраты суммы по обслуживанию привлеченного заемного капитала;
- возможность генерировать прирост рентабельности;
- отсутствие стабильности в конъюнктуре финансового рынка;
- сложность процессов согласования с кредиторами и иными заинтересованными организациями.

Выводы. Из вышеизложенного следует, что все субъекты хозяйствования, выбор построения внутренней финансовой политики которых основан на привлечении исключительно собственного капитала, имеют достаточную финансовую устойчивость. При этом снижаются темпы собственного развития (так как предприятие не может обеспечить

вливание дополнительного объема кредитных ресурсов в период благоприятной конъюнктуры рынка) и предприятие не использует финансовые перспективы прироста прибыли на вложенный капитал. Относительно предприятий, которые воспользовались возможностью привлечь заемный капитал, формируют дополнительный объем активов, увеличивают возможность прироста финансовой рентабельности в системе хозяйствования. Важно также отметить, что склонность предприятия к банкротству, возрастающая по мере увеличения удельного веса заемных средств, растет в общей сумме используемого капитала. Следовательно, с учетом выбранной стратегии финансирования (привлечения собственного или заемного капитала) формируется система источников привлечения ресурсов, при этом выбор, обоснованный экономическими расчетами, с учетом прогнозирования финансовых и других рисков, будет способствовать повышению финансовой стабильности системы функционирования предприятия.

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ

Пушкарёва Е.В.¹, Боговкова М.С.²

¹ старший преподаватель кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

² обучающаяся направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент»
Института экономики и управления КФУ
dontsova.elena@mail.ru

Введение. По статистике, примерно 20 % рабочего времени менеджер тратит на разрешение различного рода конфликтных ситуаций, имеющих различные причины возникновения. В условиях кризиса неизбежно обостряются противоречия между всеми участниками кризисной ситуации, повышается эмоциональный фон общения, что служит благоприятной почвой для возникновения множества конфликтов. Вместе с тем наличие конфликта может либо спровоцировать, либо углубить кризисную ситуацию. Ошибочно полагать, что конфликты являются сугубо разрушающими и негативно влияющими на общую эффективность деятельности предприятия. Исход любых конфликтов и их влияние на производственные отношения в большей степени зависит от умения менеджера управлять ими. Грамотное антикризисное управление конфликтами позволяет выявить «болевы точки» в отношениях между членами коллектива, наладить межличностные коммуникации и способствует не только разрешению конфликта, но и устранению недостатков в организации деятельности предприятия.

Цель и задачи исследований. Целью работы является выявление особенностей антикризисного управления конфликтами, сбор и обобщение информации по данной теме.

Результаты исследований. Эффективность антикризисного управления в целом обуславливается степенью достижения целей и рационального использования кризисной ситуации в соответствии с затраченными ресурсами. Оценить эффективность антикризисного управления в точных количественных показателях достаточно трудно, но ее следует учитывать при анализе и общей оценке эффективности управления. Рассматривая антикризисное управление конфликтами, стоит отметить, что его стратегии и методы в целом не отличаются от классического управления конфликтами. Однако оно требует особого внимания с целью своевременного выявления проблемы и приведения конфликта из деструктивного вида в конструктивный. Это, несомненно, повысит эффективность деятельности предприятия и снизит уровень напряженности в коллективе в условиях кризиса. Рассмотрим понятие конфликта в двух аспектах.

Конфликт (как обстоятельство) – это острое противоречие во мнениях, целях, позициях и интересах, выражающееся в столкновении различных сил как внутри организации, так и вне ее.

Конфликт (как действие) – это способ преодоления возникших противоречий, взаимодействия людей или сложных систем через состязание (ресурсов, идей, доказательств и т.п.).

Как уже было отмечено выше, конфликт – это неизбежный процесс, грамотное разрешение которого способно принести пользу. Случаи, когда конфликтные ситуации носят затяжной характер либо возникают слишком часто, говорят о нездоровом климате в коллективе, требующем глубокого анализа с целью нормализации рабочей обстановки. Для того чтобы избежать деструктивных и негативно влияющих конфликтов, руководству необходимо разрабатывать и внедрять антикризисные стратегии по управлению ими. Антикризисное управление конфликтами является важной составляющей социально-экономических отношений для любого предприятия.

Для эффективной реализации на практике системы антикризисного управления менеджерам необходимо соблюдать следующие условия:

- анализировать и осознавать факторы, которые с наибольшей вероятностью могут способствовать возникновению конфликтов;
- полностью осознавать процесс развития конфликтов;
- использовать в практике управления различные методы решения конфликтных ситуаций.

Менеджер в ситуации сложившегося конфликта может оказаться как прямым участником конфликта, так и посредником, которому необходимо примирить конфликтующие стороны. Роль руководителя как посредника подразумевает анализ ситуации и урегулирование конфликта.

На основе существующих научных наработок и практической деятельности, в управлении конфликтами можно выделить следующие стратегии: предупредить конфликтную ситуацию; разрешить конфликт.

Согласно первой стратегии, руководству необходимо создавать такие условия и эмоционально-психологический климат для подчиненных, которые максимально будут способствовать снятию социального напряжения и предупреждению конфликтных ситуаций.

Используя вторую стратегию – разрешения конфликтов, менеджеру необходимо выявить и проанализировать уже существующие конфликты в организации, определить их предмет, субъекты, причины возникновения и на основе этого применять эффективные методы для их разрешения. Подробнее рассмотрим последние, условно разбив их на три группы:

1. Организационно-структурные: формулирование и разъяснение сотрудникам задач, прав и полномочий; использование координирующих механизмов; установление общеорганизационных целей; разработка системы поощрений.

2. Административные: «разведение» участников конфликта по ресурсам, целям или средствам; разрешение конфликта на основе приказа руководителя организации или решения суда.

3. Межличностные: уклонение, противоборство, приспособление, компромисс, сотрудничество.

Также стоит отметить, что в условиях кризиса действенным способом решения обострившихся социально-экономических проблем и регулирования противоречий между наемным трудом, работодателем и государством является социальное партнерство, что подразумевает переход от «конфликтного соперничества» к «конфликтному сотрудничеству».

Выводы. Таким образом, стратегии и методы антикризисного управления конфликтами в целом не отличаются от классического управления конфликтами. Особенностью антикризисного управления конфликтами является своевременное обнаружение признаков приближения конфликта с целью выбора правильной тактики его перевода из деструктивного в конструктивный вид. В условиях кризиса переход от «конфликтного соперничества» к «конфликтному сотрудничеству» является действенным способом решения обострившихся социально-экономических проблем.

МЕХАНИЗМ ПЛАНИРОВАНИЯ И УСТРАНЕНИЯ СТРУКТУРНО-ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ДИСПРОПОРЦИЙ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Сиволап А.В.

*старший преподаватель кафедры менеджмента Института экономики и управления
КФУ*

raketnaya@yandex.ru

Введение. Механизм планирования и регулирования персонала является составным элементом концепции стратегического развития человеческих ресурсов в организации. Задача устранения диспропорций в кадровом составе является одной из наиболее важных составляющих планирования процесса производства и формирования стратегии развития всего предприятия.

Цель и задачи исследований. Целью работы является обоснование использования на предприятиях механизма планирования и устранения структурно-профессиональной диспропорции персонала.

Результаты исследований. Несбалансированность кадрового состава особенно остро проявляется на производственных предприятиях, что, прежде всего, обусловлено несовершенством структуры высшего и среднего специального образования в последние десятилетия. Начиная с 80-х гг. прошлого столетия происходит неоправданный рост доли высшего образования, не обеспеченного рабочими местами для специалистов. Наблюдается отсутствие привязки вузовских программ к потребностям предприятий. При этом профессионально-технические учебные заведения испытывают настоящий кризис, вчерашние выпускники не стремятся овладеть рабочими профессиями. Все это послужило причиной существенного старения кадров и наличия диспропорций в кадровом составе в отраслях материального производства.

Устранить структурно-профессиональные диспропорции на предприятии возможно, разработав специальный механизм. Данный механизм включает в себя два основных направления: планирование рациональной численности персонала предприятия и нейтрализация диспропорций. Цели и задачи планирования персонала на предприятии заключаются в том, чтобы разработать комплекс действий, с помощью которых можно в будущем:

- обеспечить наличие необходимого персонала;
- урегулировать взаимное соответствие заданий и работников, выполняющих определенные функции;
- гарантировать определенный уровень квалификации персонала в связи с производственной необходимостью;
- обеспечить активное мотивированное участие персонала в комплексной деятельности предприятия.

Функции планирования человеческих ресурсов включают разные виды деятельности, которые можно объединить в две группы: прогнозирование, связанное с определением будущего организации, перспектив развития человеческих ресурсов, и принятие решений, что предусматривает разработку сетевых планов.

Устранение структурно-профессиональных диспропорций предполагает приведение в соответствие численности персонала с реальной потребностью предприятия в работниках определенной квалификации и численности. Диспропорция при этом может быть как отрицательная (превышение фактической численности), так и положительная (превышение рациональной численности). Проявление любой диспропорции может послужить источником ухудшения финансового состояния, недополучения прибыли, снижения эффективности проводимой кадровой политики, в частности, системы мотивации персонала.

Действия руководства предприятия по устранению диспропорций должны находиться в прямой зависимости от ее вида и уровня. Так, если диспропорция оценивается, как слабая,

можно обойтись внутренними резервами (повышение квалификации работников, ротация, формирование кадрового резерва, модернизация рабочих мест). Если же уровень диспропорции достаточно серьезный, необходимо задействование внешних источников, что повлечет за собой дополнительные расходы (переобучение работников, наем новых специалистов, привлечение коучеров и бизнес-тренеров).

Одним из наиболее эффективных методов устранения диспропорций в персонале является рационализация кадрового состава, которая заключается в устранении излишков персонала, чья трудовая деятельность не оказывает прямого положительного влияния на результаты функционирования предприятия. Основными направлениями рационализации являются: прекращение найма новых работников на высвобождаемые по различным причинам места; повышение квалификации с отрывом от производства; предоставление неоплачиваемых отпусков; применение технологий аутплейсмента; служебная аннигиляция и метод «золотого рукопожатия».

Однако необходимо учитывать, что неграмотно проведенная политика сокращения может привести к обратному эффекту – снижению мотивации оставшихся работников и производительности труда, увеличению брака, абсентеизму и текучести кадров.

Выводы. Механизм планирования и устранения структурно-профессиональных диспропорций персонала предприятий предполагает разработку комплекса теоретических положений, методологического и экономического инструментария. Реализация механизма способна принести ощутимую выгоду предприятию посредством снижения кадровых рисков.

КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Сулыма А.И.¹, Аблякимова Л.Р.²

¹ *доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ*

² *обучающаяся направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент»*

Института экономики и управления КФУ

aleksandrasulyma@ya.ru

Введение. В современных условиях хозяйствования для обеспечения выживания и развития предприятия основной задачей становится формирование способности выдерживать условия конкуренции. Неотъемлемой частью успеха деятельности предприятия является его информационное обеспечение. Для формирования и достижения конкурентных преимуществ, предприятие должно в полной мере владеть информацией о конкурентах и деловой конкурентной среде, что позволит принимать обоснованные и качественные решения. Законным способом сбора и анализа информации, позволяющей судить о возможностях, намерениях, уязвимости конкурентов является конкурентная разведка – необходимая составляющая информационно-аналитического обеспечения коммерческой деятельности предприятия.

Цель и задачи исследований. Цель исследования – выявить особенности конкурентной разведки предприятия как инструмента формирования конкурентных преимуществ. Задачи исследования: определить роль конкурентной разведки в формировании конкурентных преимуществ предприятия; выявить отличительные особенности конкурентной разведки; обозначить преимущества организации конкурентной разведки на постоянной основе.

Результаты исследований. Под конкурентной разведкой необходимо понимать целенаправленную, постоянную систему сбора, обработки, анализа и использования объективных конкурентных сведений о деловой среде, ресурсах, уязвимых элементах, намерениях конкурентов. Отметим, что конкурентная разведка осуществляется в рамках

действующего законодательства и этических норм, направлена на минимизацию рисков и получение предприятием преимуществ и дополнительной прибыли. Следовательно, целью конкурентной разведки является информационно-аналитическая поддержка принятия оптимальных управленческих решений, которая обеспечивает конкурентное преимущество над остальными участниками рынка. Отличительной особенностью является, то, что при конкурентной разведке всегда используют открытые и общедоступные источники информации и современные информационные технологии. Результаты достигаются благодаря анализу большого количества различных информационных материалов.

Конкурентная разведка позволяет получать углублённое знание о конкурентном окружении предприятия, о деловой среде – обо всём, что влияет на способность бизнеса успешно конкурировать, экономически выживать. Следовательно, в рамках конкурентной разведки проводится информационно-аналитическая работа не только по исследованию конкурентов, но и других объектов. Объектами конкурентной разведки являются: бизнес-группа: поставщики, клиенты, потребители (в том числе факторы, определяющие потребительское поведение, структуру потребления); конкуренты: настоящие и потенциальные (в том числе и отдельные структурные подразделения фирмы-конкурента, особенности организации производства, кадровая политика, перспективы), возможности и пути их выбора, слабые и сильные стороны конкурентов. Задачей такого исследования является формирование характеристики каждого конкурента с точки зрения изменений стратегии, которые он может предпринять, и его вероятных успехов, его возможных ответных шагов на любые стратегические действия других фирм и любые изменения, возникающие в отрасли и за ее пределами; рынок: изучаются тенденции и процессы конкуренции (барьеры, возможности и риски); внутренняя среда (в результате исследования производится сопоставление факторов внешней и внутренней среды с целью определения уровня конкурентоспособности предприятия); политическая группа: административные органы, исполнительные и законодательные органы власти муниципального, регионального, федерального уровней, владеющие официальной информацией о состоянии коммерческой деятельности; медиагруппа: СМИ, журналисты муниципального, регионального, федерального уровней; социум: население в целом, демографическая обстановка; другое: новые технологии и вопросы интеллектуальной и промышленной собственности, патенты, ресурсы, тендеры, гранты. Следовательно, конкурентная разведка предполагает сопоставление собственной деятельности предприятия с деятельностью конкурента на основе выявленных потребностей и способностей к изменениям самого предприятия. Она сфокусирована на выявлении и предотвращении конкурентных угроз.

Организованная на постоянной основе конкурентная разведка дает возможность: прогнозировать и давать оценку изменениям на рынке, таким образом, помогает выявлять перспективные для предприятия рыночные ниши; изучать и оценивать конкурентов, а также колебания их экономического положения вследствие побед или поражений; прогнозировать действия конкурентов и партнеров; обнаруживать новых или потенциальных конкурентов на национальном и глобальном уровнях; находить и оценивать подходящие предприятия для их приобретения в целях диверсификации бизнеса и укрепления своих позиций на рынке; оценивать возникновение новых технологий, которые могут повлиять на состояние отрасли экономики и политическое положение страны; оценивать появление новых изделий, услуг и их потенциальное воздействие на сегменты рынка; осуществлять мониторинг рисков предприятий и отраслей, связанных с изменениями в политической и законодательной сферах деятельности правительства; выбирать претендентов на ответственные должности в компании; способствовать расширению эрудиции руководителей относительно перспективных способов управления, которые могут повышать экономическую эффективность организации.

Выводы. В ходе исследования было определено, что какой бы спецификой ни обладала конкурентная разведка, ее основной целью, методом и средством является информация. Главным критерием разведывательной информации является ее полнота. Конкурентная

разведка является инструментом формирования конкурентных преимуществ предприятия, а как же позволяет учитывать социальные, экономические, политические процессы и инвестиционный климат, что способствует снижению степени неопределенности внешней среды и грамотному выстраиванию стратегии поведения предприятия, основываясь на полном анализе бизнес-среды.

СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ТЕЗАВРАЦИОННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Святохо Н.В.

доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ
svyatokho@yandex.ru

Введение. Инвестиции являются важнейшей экономической категорией, характеризующейся сложностью и многоаспектностью, что подтверждается отсутствием единого подхода к определению их сущности и классификации. Большинство ученых и научных школ, исследующих проблемы инвестирования, выделяют множество критериев классификации инвестиций, однако их внимание преимущественно сконцентрировано на изучении инвестиционного капитала – вложений в сферу производства товаров и услуг. Очень часто вне зоны научных интересов остается значительный объем средств, не попадающий в сферу материального производства, однако являющийся привлекательным объектом вложений капитала как для физических, так и для юридических лиц, а именно тезаврационные инвестиции. Такой подход сужает экономический смысл инвестиций, поэтому для комплексного понимания сущности данной экономической категории необходимо изучить все ее составляющие, в том числе тезаврационные инвестиции.

Цель и задачи исследований. Целью работы является исследование сущности и особенностей тезаврационных инвестиций как специфической экономической категории и одного из наиболее привлекательных направлений вложения средств инвесторов.

Для достижения указанной цели необходимо решить ряд задач, а именно:

- изучить сущность тезаврационных инвестиций;
- определить основные объекты тезаврационного инвестирования;
- охарактеризовать особенности тезаврационных инвестиций.

Результаты исследований. Согласно общему пониманию, инвестиции представляют собой вложение свободных средств в разнообразные формы материального и финансового богатства с целью их сбережения и дальнейшего увеличения. Свободные средства есть как у населения (физических лиц), так и у организаций всех форм собственности (юридических лиц), которые действуют в организационно-правовой форме, предусмотренной юрисдикцией (законодательством) определенного государства. Основным источником инвестиций являются сбережения населения: при превышении доходов над расходами образуется излишек, который может быть потрачен на различные цели (приобретение товаров длительного пользования, приобретение страховых полисов и твердой валюты, открытие счета в банке, вложение в производство и т.д.). Если инвестор вкладывает средства в приобретение недвижимости, твердой валюты, драгоценных металлов и камней (так называемых «твердых активов»), ювелирных изделий, произведений искусства, раритетов, антиквариата, то такое инвестирование называется тезаврационным (от лат. *thesaurus* – сокровище). Следует четко разграничивать приобретение вышеуказанных предметов как самоцель и как инвестирование. В первом случае владелец приобретает их с целью удовлетворения собственных потребностей; продажа не предполагается, и она возможна только в случае существенного ухудшения финансового положения собственника. Во втором случае упомянутые предметы приобретаются с учетом возможности их продажи при определенных обстоятельствах, например, связанных со значительными затратами средств.

Критериями инвестирования являются сбережение, прирост капитала, ликвидность и получение текущей доходности, однако ни один из объектов тезаврационных инвестиций не отвечает всем четырем критериям инвестирования одновременно.

Особенности тезаврационных инвестиций состоят в том, что:

1. Их ликвидность обеспечивается при определенных условиях. Например, покупка твердой валюты стала возможной только после распада СССР. В Советском Союзе приобретение валюты иностранных государств законным путем было невозможным и запрещалось законодательно. Ликвидность недвижимости зависит от многих факторов (социально-экономического положения в стране, соотношения спроса и предложения на рынке недвижимости и т.д.). Если недвижимость вследствие действия неблагоприятных факторов невозможно реализовать, то такое инвестирование не имеет смысла, т.к. не обеспечивает ликвидности вложений. Ликвидность предметов коллекционирования, раритетов, произведений искусства возможна в том случае, когда имеется покупатель, реально желающий и, что самое главное, способный заплатить требуемую сумму.

Таким образом, ликвидность большинства объектов тезаврационного инвестирования имеет условный характер, то есть, возможна при определенных условиях. При их отсутствии ликвидность объектов тезаврационного инвестирования либо затруднена, либо вовсе невозможна. Сложность состоит в том, что очень часто собственник таких объектов при продаже получает только часть их стоимости.

2. Тезаврационные инвестиции очень часто связаны с дополнительными расходами – текущими или единовременными. Например, антиквариат, драгоценности, произведения искусства для подтверждения подлинности требуют проведения дорогой экспертизы. Кроме того, их сбережение также требует средств (установка и обслуживание сигнализации, приборов для поддержания определенного температурного режима и влажности, аренда банковского сейфа или ячейки и т.д.).

3. Ни один из объектов тезаврационного инвестирования не обеспечивает инвестору текущей прибыльности в связи с отсутствием источника этой прибыльности.

Следует отметить, что такому критерию, как сбережение, тезаврационные инвестиции отвечают всегда, однако соответствие данному критерию нецелесообразно рассматривать в отрыве от критерия ликвидности.

Что же касается прироста капитала, то он возможен только в случае удачного выбора объекта тезаврационных инвестиций.

Выводы. Тезаврационные инвестиции представляют собой специфическую категорию, которая, несмотря на ряд особенностей, остается весьма привлекательной для различных инвесторов, поэтому ее изучение необходимо как для всестороннего понимания сущности инвестиций, так и для правильного выбора объектов тезаврационного инвестирования. Несоответствие тезаврационных инвестиций всем четырем критериям инвестирования одновременно побуждает инвесторов вкладывать средства не только в объекты тезаврационного инвестирования, но и в сферу производства, которая способна приносить текущую прибыльность.

РЕИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК ОДИН ИЗ МЕТОДОВ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Тимаев Р.А.¹, Межмедина Н.А.²

¹ ассистент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ

² обучающаяся направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент»

Института экономики и управления КФУ

timaev@kafmen.ru

Введение. На текущий момент существует множество различных методов совершенствования деятельности предприятия. Однако большинство из них носят локальный характер и направлены на решение проблем, возникающих только в одной или нескольких подсистемах предприятия (управленческой, производственной, маркетинговой, кадровой, финансовой). Для того чтобы избежать кризисной ситуации или даже кризисного состояния бизнеса к реализации профилактических антикризисных мероприятий необходимо подходить комплексно. Именно с этой целью применяется реинжиниринг. Согласно определению, которое было введено Хаммером М. и Чампи Дж. в работе «Реинжиниринг корпорации» реинжиниринг – это «фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения существенных улучшений в ключевых для современного бизнеса показателях результативности».

Актуальность данного исследования заключается в том, что правильно, а самое главное своевременно проведенный реинжиниринг бизнес-процессов, позволяет существенно улучшить деятельность предприятия за счет оптимизации функционирования всех подсистем предприятия, что, несомненно, влечет за собой повышение качества принимаемых управленческих решений и снижение себестоимости производимой продукции или оказываемых услуг.

Цель и задачи исследований. Цель исследования заключается в определении специфики реализации реинжиниринга бизнес-процессов, как одного из методов совершенствования деятельности предприятия. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть этапы проведения реинжиниринга бизнес-процессов;
- определить основные направления минимизации рисков, связанных с реинжинирингом бизнес-процессов.

Результаты исследований. Реинжиниринг – это упорядоченная последовательность этапов реконструкции бизнеса, которая носит строго индивидуальный характер с учетом всех внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на функционирование предприятия. Для каждого этапа определен свой состав работ, используемых методов и инструментов. Процедура реинжиниринга бизнес-процессов предполагает три основных этапа: построение модели «Как есть», модели «Как будет» и внедрение.

Модель «Как есть» создается на основе анализа фактически существующих бизнес-процессов. В качестве информационной базы для построения данной модели используются внутренние нормативные документы, должностные инструкции, приказы, распоряжения, отчеты, а также результаты анкетирования и опроса персонала. Модель «Как есть» позволяет выявить узкие места в организации бизнес-процессов, в частности к ним можно отнести: неэффективное использование ресурсов; неэффективную обработку информации, в связи с чем важная информация не доходит, или доходит с искажением до соответствующего рабочего места; отсутствие обратных связей по важным бизнес-функциям и т. д.

Найденные при построении модели «Как есть» проблемы исправляются путем создания модели «Как будет», то есть модели с новой организацией бизнес-процессов. Реинжиниринг приводит к изменению структуры и условий выполнения отдельных операций и процессов, в связи с этим возникает необходимость изменения системы правил, используемых на

предприятия, например, модификации должностных инструкций сотрудников. Модель «Как будет» создается для анализа альтернативных (лучших) путей функционирования бизнес-процессов в будущем.

Внедрение начинается с «наложения» моделей. С одной стороны, определяются бизнес-процессы, которые необходимо создать с нуля, с другой – определяются процессы существующей системы, которые требуют совершенствования, упрощения, объединения или ликвидации. Процедура «наложения» моделей, по сути, определяет план перехода от текущего состояния бизнеса к усовершенствованному. Мероприятия при этом выстраиваются исходя из трех главных критериев:

- простоты реализации;
- актуальности или необходимости для дальнейшей реформы;
- сложности психологического восприятия отдельных мероприятий персоналом предприятия.

Реинжиниринг бизнес-процессов всегда предполагает нововведения, следовательно, существует острая необходимость в параллельной разработке программы адаптации для персонала предприятия, которая должна включать в себя:

- мероприятия, направленные на изменение отношения людей к происходящим процессам на психологическом уровне;
- план действий, цель которых сделать отношение людей к переменам положительным за счет подробного объяснения ожидаемых результатов.

Следует также отметить, что после завершения всех работ по реализации реинжиниринга бизнес-процессов все результаты фиксируются документально в виде внутренних регламентов и стандартов взаимодействия.

Учитывая все положительные стороны применения реинжиниринга на предприятиях, далеко не все из них достигают желаемого успеха, так как реинжиниринг всегда связан с определенным риском. Для его минимизации и успешного перепроектирования бизнес-процессов, необходимо особое внимание уделять следующим направлениям:

- концентрация усилий должна быть направлена на все без исключения бизнес-процессы;
- нельзя ограничиваться малым успехом, нужно добиваться как можно большего;
- нельзя преждевременно завершать процесс реинжиниринга;
- необходимо изменить существующую корпоративную культуру и принципы организации в соответствии с новыми целями;
- реинжиниринг должен идти сверху-вниз.

Выводы. В современных социально-экономических условиях ведения бизнеса, многие предприятия продолжают функционировать по инерции и держаться за старые управленческие идеи, которые уже не способны дать прежнего экономического эффекта. Поэтому необходимо переосмыслить способы организации бизнеса и использовать принципиально новый подход, который позволит в полной мере реализовать преимущества новых технологий и человеческих ресурсов. Этот подход – реинжиниринг бизнес-процессов, который при соблюдении всех правил и правильном отношении к делу, может не просто спасти предприятие от кризиса или банкротства, но и вывести его на новый уровень развития.

РЕАЛИЗАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ ПЕРСОНАЛ-МАРКЕТИНГА В БИЗНЕСЕ

Цветкова И.И.

доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ
isandra@rambler.ru

Введение. Использование персонал-маркетинга становится одним из важнейших факторов выживания предприятий в условиях рыночной конкуренции, поскольку минимальные вложения и оптимальное использование человеческих ресурсов позволяют предприятию выиграть в конкурентной борьбе. Концепция маркетинга в сфере персонала зародилась в зарубежном сервисном маркетинге в 70-е годы прошлого века, когда развитые страны уже начали переход к постиндустриальному, информационному обществу. В Российской Федерации, в силу объективных причин появление персонал-маркетинга произошло значительно позже, что объясняется господствовавшей долгое время административно-командной экономикой, при которой спрос и предложение на рынке труда регулировались государственными структурами. В таких условиях в организациях отсутствовала конкуренция за квалифицированный персонал, что связано со спецификой экономики страны.

Цель и задачи исследований. Целью работы является обоснование эффективности реализации концепции персонал-маркетинга в бизнесе.

Результаты исследований. Персонал-маркетинг – вид управленческой деятельности, направленный на долгосрочное обеспечение организации человеческими ресурсами. В современных условиях внедрение персонал-маркетинга в практику российского предпринимательства испытывает большие затруднения. Среди основных причин такой ситуации можно выделить:

- слабую теоретическую подготовку специалистов по кадровому менеджменту в области персонал-маркетинга;
- необходимость иметь в штате организации не просто HR-менеджера, а специалиста по маркетингу в сфере персонала;
- необходимость проведения масштабных исследований на рынке труда, что влечет за собой серьезные финансовые вложения, к которым руководители не готовы.

На различных уровнях экономической системы значение персонал-маркетинга будет разным. Так, на макроуровне основной целью является снижение безработицы и повышение уровня жизни населения, для чего необходима ранняя диагностика структурных изменений на рынке труда и прогнозирование дисбалансов в сфере занятости.

На мезоуровне основная роль маркетинга в сфере персонала будет касаться обеспечения равновесия спроса и предложения в разрезе профессий на конкретной территории. Основная цель – обеспечение занятости населения.

Использование персонал-маркетинга на микроуровне ставит своей целью обеспечение организации высококвалифицированными работниками для создания конкурентоспособной продукции или услуг.

Ориентированный на персонал маркетинговый подход предполагает следующее:

- все целевые установки, действия, организационные структуры рассматриваются, в первую очередь, с точки зрения их влияния на имидж организации на рынке труда и в глазах настоящих и потенциальных работников;
- организация использует самые разнообразные инструменты и методы для создания благоприятного имиджа на рынке труда;
- прилагаются комплексные меры для создания конкурентоспособных рабочих мест;
- организация стремится привлечь наиболее квалифицированных и конкурентоспособных работников.

Следует также отметить, что повысить эффективность реализации персонал-маркетинга в организации возможно посредством использования персонализированного подхода в управлении. Ориентируясь на такой подход, необходимо выявлять способности и потребности каждого работника, возможности их карьерного роста, и, на основе полученной информации разрабатывать инновационные технологии управления персоналом.

Кроме того, для повышения эффективности персонал-маркетинга в организации целесообразно использовать его виды в комплексе:

- внешний (реализуется на внешнем рынке рабочей силы и направлен на создание привлекательного имиджа организации в глазах потенциальных работников);
- внутренний (ориентирован на работающий в организации персонал и ставит своей целью создание конкурентоспособных рабочих мест посредством оптимизации системы мотивации и условий труда);
- маркетинг-микс (совокупность средств воздействия на всех существующих и потенциальных работников организации через комплекс 4P);
- целевой маркетинг (ориентирован на определенный целевой сегмент работников и предполагает использование таких форм, как частичная или временная занятость, профессиональное обучение и повышение квалификации, организация развития и карьерного роста).

Нужно отметить, что реализация различных видов персонал-маркетинга принесет большой эффект, если будет использоваться на двух уровнях: оперативном и стратегическом. Стратегической целью маркетингового подхода в управлении персоналом является развитие высокомотивированных, лояльных к организации и клиентоориентированных работников

Выводы. Основной задачей персонал-маркетинга является создание положительного образа организации как работодателя посредством обеспечения конкурентных рабочих мест и привлечение наиболее квалифицированных человеческих ресурсов в необходимом для достижения поставленных целей количестве. Маркетинг персонала должен быть направлен на создание долгосрочных партнерских отношений между работодателем и его работниками.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ КЛАСТЕРНЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ

Воробец Т.И.

доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ
vorobets@kafmen.ru

Введение. Кластерный подход к реализации экономических связей субъектов хозяйствования позволяет в большей мере использовать имеющийся производственный потенциал каждого предприятия и региона в целом для решения неотложных проблем, связанных с повышением конкурентоспособности экономики. Основу экономических исследований становления и развития кластерных образований составляют региональные статистические данные результатов производственной деятельности субъектов хозяйствования, результаты анализа финансово экономического состояния новых производственных сетевых структур, изучение схемы взаимосвязей и характера отношений между предприятиями, охваченных интеграционными процессами на региональном уровне.

Цель и задачи исследований. Целью работы является развитие теоретических и практических основ формирования и развития кластерных образований, обоснование методологических принципов и предпосылок их возникновения в регионах.

Важной задачей для исследователей является анализ кластерных объединений с адаптацией международного опыта.

Результаты исследований. В Северной Америке практически все штаты США, большинство провинций Канады и Мексики подхватили инициативу развития кластеров.

Уже к середине 90-х годов около 380 крупнейших кластеров США, включавшие широкий спектр отраслей промышленности и услуг, обеспечивали работникам 57 % всего рынка труда страны и выпускали 61 % всей продукции в стране.

Обязанностью каждой страны-члена ЕС является реализация национальной программы кластеризации экономики. Уже полностью охвачены кластеризацией хозяйственный комплекс Дании, Финляндии, Норвегии, Швеции, экономики которых считаются наиболее конкурентоспособными в мире. Эффективность кластеризации экономики подтверждена большим количеством примеров. Так, в экономике Швеции уровень производительности труда в кластерах выше на 44 %, а зарплата – на 29 %, чем за пределами кластеров.

В странах Восточной Европы также идут процессы кластеризации промышленности. Наиболее приспособленной к кластеризации экономики среди стран Восточной Европы оказалась Венгрия. Сейчас там работают 150 промышленных кластеров, объединяющих более 2000 компаний. Промышленные парки имеют некоторые привилегии: инфраструктуру, снижен налог. Кластеры Венгрии в 2009 году обеспечили 57 % рабочих мест, 40 % ВВП и 18 % экспорта страны (по данным Министерства национального развития и экономики Венгрии). Кластеризация промышленности в странах Восточной Европы поддерживается специальной программой ЕС, главные принципы которой – открытость, прозрачность, инновационность.

Развивающиеся страны, за последние 20 лет перешли от политики протекционизма элементов, социалистического централизованного планирование к трансформации своих экономик на основе кластеров.

Особого внимания заслуживает опыт Индии, Китая в подъеме научно-технического прогресса. На сегодня успехами в кластеризации могут гордиться Индия, Бразилия и Чили. Все более активными в этом плане становятся Словакия, Румыния, Болгария. Не будет преувеличением констатация успешного развития государственной, региональной, местной экономики, базирующейся на внедрение кластерной модели, правительстве стран Азии (Малайзия, Сингапур, Южная Корея, Индия), а также Латинской Америки. Также Палестина реализует программу повышения конкурентоспособности своей экономики с помощью кластеров.

Опыт социально-экономических трансформаций в странах Центральной и Восточной Европы, а также в некоторых республиках бывшего СССР, практика реализации ими кластерных инициатив вызывают естественный интерес. На этапе изучения и начала внедрения кластерной модели пришлось преодолевать специфические трудности не только экономического, но и психологического порядка.

Процесс изучения, понимания и внедрения мирового опыта сотрудничества предпринимательских структур, органов власти, научных, образовательных и общественных организаций ради возрождения экономики за счет объединения усилий на уровне конкретного региона был желанным и не до конца понятным. Поэтому главной целью внедрения кластеров в отдельных отраслях была адаптация модели не столько к отечественному хозяйству или принципов его хозяйствования, сколько к изменениям в психологии отечественных предприятий и восстановления в них веры в возможность открытого, честного и взаимовыгодного сотрудничества всех участников кластерных образований ради общей экономической выгоды. Проанализировав мировой опыт, многие исследователи пришли к выводу, что кластерные модели объединения предприятий могут быть эффективными и своевременными для отечественных предпринимательских структур, поскольку внедрение данной концепции возможно на любой территории в любой области.

Выводы. Программа повышения конкурентоспособности экономики РФ на основе кластеров должна предусматривать следующие этапы:

- создание и государственная поддержка кластеров – объединений субъектов хозяйственной деятельности, которые совместно действуют в рамках единого производственного цикла;
- разработка и внедрение форм и показателей статистической отчетности о деятельности кластеров, распространение информации о результатах и последствиях кластеризации;
- предоставление разнообразной информации, консультирование, осуществление публичного мониторинга деятельности кластеров;
- содействие формированию в каждом регионе мегакластер, которые обеспечивают устойчивое развитие региональной инновационной инфраструктуры;
- содействие развитию межрегионального и международного сотрудничества кластеров и мегакластер РФ с кластерными объединениями стран ЕС, СНГ;
- введение в высших учебных заведениях программ подготовки и переподготовки специалистов в области создания и функционирования кластеров и других форм инновационных сетевых структур;
- создание в составе экономических подразделений местных органов исполнительной власти аналитических служб для осуществления в каждом регионе анализа конкурентоспособности производимой продукции предприятиями региона и выявления на этой основе ключевых мероприятий роста экономики на долгосрочную перспективу, которые является базой для развития кластеров.

Все это ускорит ожидаемый результат увеличения количества кластерных объединений и продемонстрирует их положительный влияние на экономический рост. А развитие кластеров в различных отраслях подтверждает, что экономическая активность в эпоху глобализации способствует тому, что региональные экономики становятся все более важными для процесса мирового развития.

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ

Ваховская М.Ю.¹, Леснецкая А.О.²

¹ *доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ*

² *обучающаяся направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент»*

Института экономики и управления КФУ

margo_vah@mail.ru

Введение. Транспортно-логистическая инфраструктура – сложная система, которая играет активную роль в экономических отношениях, как внутри региона, между отдельными регионами одной страны, так и между странами и целыми континентами. По важности выполняемых функций ее можно сравнить с кровеносной системой в человеческом организме – она обеспечивает движение элементов, необходимых для общественного воспроизводства, и их наличие там, где в них существует насущная потребность.

Цель и задачи исследований. Цель исследования состоит в идентификации основных проблем инвестирования в транспортно-логистическую инфраструктуру в России в настоящее время.

Результаты исследований. Большинство исследований, проводимых во всем мире, подтверждают, что успешная реализация инфраструктурных проектов в состоянии стабилизировать и оживить экономику любой страны. Наиболее яркими примерами за последнее столетие можно считать строительство сети автодорог в США (система Эйзенхауэр-шоссе), бесшовных транспортных сетей в Гонконге и проект по повороту

китайских рек, который заключался в переброске 1,3 млрд. м³ воды из реки Янцзы в реки Хуанхэ и Хай в северные, более сухие регионы страны.

Известно, что инвестирование в создание или модернизацию транспортно-логистической инфраструктуры и реализация других масштабных проектов в сфере логистики, требует привлечения значительных ресурсов, часто одновременно из различных источников, а также применения современных инвестиционных механизмов, среди которых:

- бюджетные инвестиции на основе государственно-частного партнерства (земельные ресурсы, внешние инженерные сети и транспортные коммуникации);
- прямые инвестиции (вклад в уставный капитал проектных компаний);
- заемное финансирование;
- проектное финансирование;
- девелопмент;
- частные инвестиции;
- параллельное формирование инженерной инфраструктуры, АЗС и АГНКС, предприятий общественного питания, торговли, технического обслуживания и ремонта автомобилей, терминально-складской деятельности, коммерческой недвижимости;
- комплексные схемы финансирования;
- свободное размещение акций (ИПО) на стадиях дальнейшего развития компаний.

Представители большинства бизнес-сообществ в России на настоящий момент времени не готовы самостоятельно инициировать инвестиционные проекты в сфере инфраструктуры. Вследствие этого повышается роль исполнительной власти в регионах, поскольку именно в ведении региональных органов власти находятся полномочия по разработке стратегии развития транспортной и иной инфраструктуры территорий, определению приоритетов и конкретных проектов, для которых необходимо привлечение частных инвестиций.

Весомым этапом для разрешения большого количества проблем по реализации проектов и регулирования развития инфраструктуры в России могло бы быть принятие конкретных мер по организации совместной работы государственных органов регулирования, естественных монополий и негосударственного сектора. Однако до начала работы следует определиться с тем, какую роль будет играть инфраструктура в развитии страны. Мировая практика показывает, что инфраструктура может по-разному участвовать в развитии экономики, при этом функции государства и частного сектора будут отличаться:

1. Опережающее развитие инфраструктуры предполагает роль инфраструктуры как локомотива в определении сфер роста и формирования бизнеса. Государство выделяет приоритетные направления строительства и модернизации объектов инфраструктуры и предоставляет большой объем финансирования для создания этих объектов.

2. Синхронное развитие инфраструктуры можно определить, как балансирующий вариант догоняющего и опережающего развития. С одной стороны, государство принимает активное участие в управлении определенными видами инфраструктуры, с другой стороны – барьеры для частного капитала довольно малы или отсутствуют.

3. При догоняющем развитии инфраструктуры приоритетом служит моментальное реагирование на то, в чем нуждается бизнес с помощью устранения инфраструктурных ограничений, которые сдерживают его развитие и дальнейший рост.

Сегодня в России ощущается спад в сфере строительства и модернизации инфраструктурных объектов, что в свою очередь сдерживает развитие экономики. Это описание характерно для ситуации с «догоняющей» ролью инфраструктуры. Достижение «опережающего» уровня в ближайшем будущем не представляется возможным – у государственных компаний и правительства недостаточно ресурсов для того, чтобы удовлетворить текущие и будущие потребности в инфраструктурных объектах, в то же время общая ситуация в экономике не способствует вложению средств в эту сферу со стороны частных инвесторов, как отечественных, так и зарубежных. При этом для «догоняющего» или «синхронного» уровня не хватает сформированной базы инфраструктуры и развитого

предпринимательства, которое могло бы брать на себя ведущую роль в планировании и финансировании.

По этим причинам в ближайшее время в России необходимо выработать альтернативный, смешанный подход, который позволил бы, несмотря на существующие ограничения, выйти из инфраструктурного тупика.

Эффективность инвестиций в инфраструктурные проекты определяется таким же образом, как и для других инвестиционных проектов – необходима оценка реализуемости проекта, абсолютной эффективности проекта и его сравнительной эффективности. При этом оценить эффективность инвестиционных вложений в инфраструктурный проект достаточно сложно, так как не все переменные известны до начала его реализации и даже после завершения строительства. Необходимо учитывать, что значительную роль могут играть косвенные эффекты. По данным майского доклада 2018 г. «Интегрированная транспортная система» Центра стратегических разработок косвенные эффекты могут включать эффекты инвестиционного спроса на продукцию и услуги, необходимые для строительства и эксплуатации объектов инфраструктуры, агломерационные эффекты, эффекты от реализации проектов комплексного инфраструктурного освоения территории, эффекты от улучшения транспортной доступности территорий и сокращения времени в пути до ключевых центров концентрации потребителей и поставщиков продукции, эффекты, связанные с экономией бюджетных средств будущих периодов.

Одновременно инвестирование в транспортно-логистическую инфраструктуру является привлекательным инструментом в сложных финансовых и экономических условиях, так как ему свойственны относительно низкие показатели изменчивости цен будущих доходов и защиты от инфляции, стабильного денежного потока на протяжении всего периода времени, а также весомой, значимой поддержки инвестиционных проектов со стороны государства.

Выводы. Крупнейшие мировые организации-инвесторы убеждены, что в современных условиях экономический рост возможен только при оживленном и масштабном инвестировании в инфраструктуру. При этом эффекты от реализации инфраструктурных проектов могут быть как прямыми, так и косвенными, а в большинстве случаев для успешной реализации инфраструктурных проектов требуются совместные значительные усилия со стороны бизнеса и государства.

ИНСТРУМЕНТЫ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В СФЕРЕ ТУРИЗМА

Вершицкая Е.Р.¹, Ткаченко Е.И.²

¹ *доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ*

² *обучающаяся направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент»*

Института экономики и управления КФУ

elena.vershitskaya@gmail.com

Введение. Туризм является достаточно специфической сферой. Качественное управление в нем особенно необходимо, т.к. происходит постоянный контакт с клиентами. Конкуренция на рынке туризма достаточно высокая, поэтому ориентация на эффективную рекламу должна дать определённую стабильность организации, вне зависимости от того на какую целевую аудиторию она ориентирована.

Цель и задачи исследований. Цель работы – проанализировать существующие методы маркетинговых коммуникаций. Подобрать наиболее подходящие из представленных методов для сферы туризма.

Результаты исследований. В условиях жесткой рыночной конкуренции следует акцентировать внимание на том, что организации, относящиеся к сфере туризма, вынуждены постоянно осуществлять поиск методов и всевозможных экономических инструментов, способствующих формированию потребительской лояльности.

Маркетинговые коммуникации – это одна из основных и сложных частей комплекса маркетинга организации. Все возможные сообщения, а также СМИ, которые используются для информирования об услуге / продукте и установлении связи с потенциальным потребителем (целевым сегментом рынка), и являются маркетинговыми коммуникациями. Друкер П. в «Энциклопедии менеджмента» отмечает, что: «Цель маркетинга – сделать продажи постоянными. Цель – знать и понимать клиентов настолько хорошо, чтобы продукт или услуга подходили им и продавались сами». По сути, основными участниками маркетинговых коммуникаций являются производитель / реализатор продукта (товар/услуга) и покупатель. Соответственно, основными задачи маркетинговых коммуникаций являются:

- продвижение продукта на рынке;
- создание за счёт рекламы спроса у целевого потребителя (ориентация на определённую аудиторию);
- получение положительной ответной реакции от аудитории, на которую была направлена информация;
- поддержание необходимого образа товара/услуги.

Современный маркетинг требует, чтобы организации осуществляли коммуникационную политику, которая представляет собой совокупность способов продвижения товара на рынок. Поэтому для реализации вышеперечисленных задач необходимо применять различные виды маркетинговых инструментов:

1. Реклама – информирование потребителей о продукции и стимулирование их к её приобретению через платные медиа.

2. Директ-маркетинг – прямой маркетинг, использование которого подразумевает налаживание взаимоотношений без посредников, а также наличие обратной связи.

3. Брендинг – это процесс создания, развития и продвижения на рынке идеи или образа конкретного товара или услуги, которые в сознании людей ассоциировались бы с логотипом, слоганом, дизайном организации, которой принадлежит этот образ или идея.

4. PR-деятельность – управление образом организации в сознании аудитории через распространение определённой информации в данный период времени.

5. Паблицити – создание и / или поддержание образа «косвенными» источниками (мнение независимого источника, комментарии в социальных сетях).

6. Стимулирование сбыта – действия туристской организации, направленные на продажи продукта / услуги.

7. Программы лояльности – мероприятия, ориентированные на повторные (будущие) продажи.

8. Спонсорство – финансирование без коммерческого интереса.

9. Личные продажи – личный контакт покупателя и продавца.

10. Торговые презентации – мероприятия, проводимые с целью рекламы продукта через возможность потенциального покупателя протестировать (насколько это возможно) предлагаемый товар / услугу.

Данные виды маркетинговых коммуникаций нерационально использовать по отдельности. Но и «хвататься» сразу за все не стоит. Обычно используются одновременно до трех видов коммуникаций. Подбираются они в зависимости от ряда объективных факторов.

Целесообразно «делать акцент» на том, с какой целью приезжают туристы (оздоровление / развлечение / гастрономия / командировки) и выявлять причинно-следственные связи в их поведении. Методология исследований предпочтений и тенденций выбора туристов основана на моделировании их поведения. При этом, несмотря на то, что у туриста есть определённая цель на отдыхе, его всегда можно заинтересовать, благодаря рекламе, в иных видах отдыха. К примеру, в Крым приезжают велосипедисты для тренировок

на «серпантине» ЮБК. Их тренировки бывают крайне изнурительны и иногда приводят к травмам. Потому достаточно установить вдоль их основных трасс билборды, на которых будет реклама СПА-отелей, оздоровительных центров и т.п.

Туристический бизнес полностью направлен на потребителей и поэтому нет смысла пытаться навязать какие-либо товары (услуги) целевой аудитории. Управляющим туристической сферы необходимо быстро маневрировать на рынке услуг и, по возможности, предугадывать желания потенциальных потребителей. Маркетинговые коммуникации прекрасно работают при корректном использовании. На сегодняшний день существует разнообразие мобильных приложений, благодаря которым можно привлекать клиентов. Такие приложения гарантируют ряд преимуществ и возможность быстро реагировать на запросы потребителей:

- отслеживать отзывы о средстве размещения;
- рассылать всем пользователям информацию об изменениях в работе средства размещения без финансовых затрат на связь;
- поддерживать обратную связь с туристами вне зависимости от того, в какой точке земного шара они находятся. И это далеко не все возможности. Можно корректировать приложения, устраивать акции, викторины, создавать систему бонусов. Эти мероприятия будут способствовать положительной динамике в привлечении туристов и повышению уровня их лояльности. Отметим, что в туристическом бизнесе «сарафанное» радио так же является эффективной рекламой.

Выводы. Сфера туризма является крайне «капризной средой». Как указывалось выше, в этой сфере главное – это ориентация на потребителя. Методы маркетинговых коммуникаций могут значительно повлиять на рыночное положение и уровень конкурентоспособности организации. Однако не стоит ими злоупотреблять, т.к. вложенные средства в рекламу не всегда могут быть окуплены достаточно быстро или даже вообще окуплены в принципе. К тому же необходимо понимать, что большая часть туризма связана непосредственно с сезонностью. Данный фактор вполне рационально учитывать при выборе инструментов маркетинга.

ФАКТОРЫ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Зименкова Е.Н.

ассистент кафедры менеджмента Института экономики и управления КФУ
zimenkova@kafmen.ru

Введение. В современных условиях экономическая безопасность региона, как важнейшая составляющая национальной безопасности Российской Федерации, характеризуется высоким уровнем нестабильности. Регионам России присущ большой разрыв в уровнях экономического развития. Это обусловлено рядом факторов внешней и внутренней среды, таких как: специфические особенности хозяйственной деятельности региона, территориальные диспропорции, сложные геополитические условия, продление срока действия санкций, неустойчивая ситуация на мировых рынках, нарастание экономического кризиса и т. д. Поскольку регион является целостной социально-экономической системой, своевременная и достоверная оценка всех факторов внешней и внутренней его среды позволяет принять правильные управленческие решения, выработать меры воздействия для стабилизации экономической ситуации, предотвращения зарождающихся кризисных явлений, а также дает возможность определить основные направления повышения уровня экономической безопасности, что и обуславливает актуальность проведения настоящего исследования.

Цель и задачи исследований. Целью данной работы является исследование факторов внешней и внутренней среды в системе экономической безопасности региона.

Результаты исследований. Вопрос экономической безопасности региона на сегодняшний день является одним из наименее изученных. В Российской Федерации не существует единой законодательно принятой методики расчета показателей экономической безопасности региона. Многообразие научных взглядов на понимание сущности рассматриваемой проблемы не всегда учитывает уникальность региона. Кроме того, не выработана единая система индикаторов, отсутствуют пороговые значения, расчеты показателей трудоемки и громоздки, а полученные данные достаточно субъективны.

На региональном уровне экономическая безопасность обусловлена сочетанием различных условий и факторов, которые обеспечивают конкурентоспособность региона, сохранение региональных структур и сохранение целостности территории, высокий уровень качества жизни населения, рациональное использование природных ресурсов и обеспечение сохранности окружающей среды. В итоге в каждом регионе формируются свои экономическая, социальная, экологическая и другие политики. Именно поэтому помимо общепринятых параметров экономической безопасности, которые дают представление о состоянии экономической системы в целом, необходимо учитывать широкий круг проблем и особенностей каждого отдельно взятого региона, где возможно проявление различного рода угроз. А значит, необходим тщательный анализ влияния факторов внешней и внутренней среды на экономическую безопасность региона.

К факторам внешней среды, оказывающим влияние на уровень экономической безопасности региона, относятся:

- геополитическая обстановка;
- стабильность государственных структур власти;
- иностранная помощь;
- правительственная помощь;
- государственная промышленная политика;
- федеральные проекты и программы;
- уровень развития и государственной поддержки НИОКР;
- внешние инвестиции;
- курс национальной валюты;
- темпы инфляции;
- межбюджетные отношения;
- зависимость региона от ввоза важнейших видов продукции первой необходимости;
- особенности взаимодействия с внешними поставщиками сырья, товаров и услуг;
- состояние окружающей среды на территории регионов и стран, граничащих с рассматриваемым и прочие.

К факторам внутренней среды, оказывающим влияние на уровень экономической безопасности региона, относятся:

- обширность занимаемой территории;
- развитие путей сообщения и связи на территории региона;
- покупательная способность населения;
- инвестиционный потенциал региона;
- уровень развития промышленного производства в регионе;
- предпринимательская активность;
- емкость внутреннего рынка;
- уровень монополизации рынка региона;
- рынок труда, кадровый потенциал региона;
- демографическая ситуация в регионе, структура населения;
- уровень доходов населения по отношению к прожиточному минимуму;
- этнический состав населения (межнациональные отношения);
- естественное и миграционное движение населения;

- обеспеченность населения услугами социальной сферы (уровень развития здравоохранения, банковской системы, образование, спорт, искусство и т. д.);
- развитость объектов инфраструктуры;
- уровень безработицы в регионе;
- природно-ресурсный потенциал;
- рекреационный потенциал;
- уровень загрязнения атмосферного воздуха, водных и земельных ресурсов, уровень накопления отходов и прочие.

Учитывая особенности формирования экономической безопасности на региональном уровне и высокий уровень дифференциации регионов РФ, необходимо разработать особую систему параметров, учитывающих уникальность каждого административно-территориального образования. Учет указанных факторов позволяет оценить кризисные ситуации в социально-экономической сфере региона и угрозы их возникновения, принять превентивные меры по снижению уровня угроз, а также разработать и обосновать программно-целевые мероприятия по обеспечению экономической безопасности.

Выводы. Подводя итоги, стоит отметить, что проблема оценки уровня экономической безопасности региона является актуальной и на данный момент не имеет единого решения. Учитывая степень дифференциации регионов России, необходим индивидуальный подход к формированию методики расчета показателей экономической безопасности региона. А меры по эффективному противодействию угрозам экономической безопасности, прогнозированию предкризисных ситуаций и разработке комплекса действий, способствующих выходу из опасной зоны, должны осуществляться с учетом влияния факторов внешней и внутренней среды региона.

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Бейм С.Г.,
*аспирант кафедры экономической теории
Института экономики и управления КФУ*
beim.s@yandex.ru

Введение. Экономическая безопасность государства на современном этапе развития сталкивается с большим количеством вызовов и проблем, чем несколько лет назад. Это обусловлено глобализацией экономики мира, желанием государств выйти на передовые позиции по экономическому развитию, санкционной политикой против России, а также нестабильностью многих секторов мирового рынка. Экономическая безопасность на уровне государства должна быть достигнута путем правильных и эффективных действий Правительства и решением основных проблем экономической безопасности.

Целью работы является выявление проблем обеспечения экономической безопасности государства и предложение путей их решения на государственном уровне.

Результаты исследований. Теоретические подходы к сущности понятия «экономическая безопасность» в работах ведущих авторов представлены в таблице 1.

Теоретические подходы к сущности понятия «экономическая безопасность» в работах ведущих авторов

Автор	Трактовка понятия
1	2
О.А. Грунин [1]	«Экономическая безопасность государства представляет собой способность удовлетворить экономические потребности общества, обеспечить свою независимость, устойчивое развитие, прогресс и защищенность от внутренних и внешних угроз и непредвиденных факторов».
М.А. Бендигов [2]	«Экономическая безопасность государства представляет собой состояние экономики, обеспечивающее достаточный уровень социального, политического, оборонного существования и прогрессивного развития государства, неуязвимость и независимость ее экономических интересов по отношению к любым внутренним и внешним угрозам и влияниям».
А.В. Кендюхов [3]	«Экономическая безопасность государства представляет собой количественную и качественную характеристику экономических свойств системы с точки зрения ее способности к самовоспроизводству и развитию в условиях дестабилизирующего влияния сложно прогнозируемых факторов».

Источник: составлено автором по изученным литературным источникам

К основным проблемам экономической безопасности государства на современном этапе относятся:

1) глобализация мировой экономики и рост конкуренции на мировых рынках, что приводит к негативным явлениям экономики России:

- неподконтрольный государству, мгновенный переток капитала, в том числе и валютного, из государства в иностранные компании, другие государства, оффшорные компании;

- снижение ликвидности банковских институтов России в результате вывода из них валютных средств;

- резкое и непредсказуемое изменение котировок акций компаний России на рынке ценных бумаг России, что имеет негативные последствия для развития и функционирования данных компаний;

- резкое и непредсказуемое изменение валютного курса на валютном рынке России в результате спекулятивных операций с иностранной валютой спекулянтов;

- создание благоприятных условий для легализации доходов, полученных преступным или незаконным путем;

2) появление новых способов ухода от налоговых обязательств для компаний России;

3) расширение сети филиалов, созданных российскими компаниями в иностранных государствах;

4) перелив капитала из банковского сектора государства в инвестиционный сектор, то есть российские компании все больше отдают предпочтение не получению доходности от вложения на банковские депозиты, а получению доходности от вложения в ценные бумаги на финансовом рынке;

5) изменение цен на энергоносители на мировом рынке связаны не с удорожанием или удешевлением добычи и производства, а со спекулятивными операциями ряда игроков на мировом рынке;

6) повышение требований к конкурентоспособности продукции, поставляемой экспортерами России на мировой рынок;

7) санкционная политика иностранных государств по отношению к российским банковским институтам и экономическим субъектам, что снижает ликвидность банковской системы государства и затрудняет получение финансовых ресурсов и сбыт производимой продукции компаниями России на мировом рынке;

8) увеличение роли инноваций в производстве и экономике государства, что предъявляет к компаниям России повышенные требования, которые они не всегда могут выполнить, что, в свою очередь, обусловлено разработкой инноваций преимущественно за рубежом.

Банковская система сталкивается помимо перечисленных еще с рядом проблем, а именно:

1) преимущественно краткосрочный характер привлекаемых банковскими институтами в России ресурсов, что напрямую оказывает влияние на показатели их ликвидности;

2) большие издержки проводимых банковскими институтами в России операций на финансовом, кредитном и валютном рынках государства.

Достижение экономической безопасности государства предусматривает решение основных проблем экономического развития [4].

Выводы. Таким образом, на основе вышеизложенного, можно сделать вывод, что существуют ряд нерешенных проблем обеспечения экономической безопасности государства. Они обусловлены как внешними вызовами мировой экономики, так и внутренними экономическими процессами. От государства с целью обеспечения экономической безопасности требуется проводить гибкую, постоянно адаптирующуюся к изменению условий внешней и внутренней среды политику.

ЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ КАТЕГОРИЙ «СЕРВИС» И «УСЛУГА»

Жаворонкова О.Р.,
доцент кафедры менеджмента устойчивого развития,
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»,
olga-zhavor@mail.ru
Шевчик Дарья
студентка 2 курса магистратуры, 38.04.02 Менеджмент,

Введение. В современных условиях во многих областях знаний происходит заимствование иностранной лексики, что приводит к дублированию научных понятий и необходимости установления границ в значении отдельных категорий.

Цель работы – уточнить лингвистические особенности категорий «сервис» и «услуга».

Результаты исследования. В переводе с английского языка слово «service» означает «эксплуатация, услуга, служба», значение которых может быть разным. По этой причине в уточнении понятия «услуга» в российской литературе разрешаются и даются разнообразные трактовки, состоящие в том, что эта категория рассматривается и как вид деятельности, и как сама деятельность, то есть предоставление услуги, обслуживание. Большинство авторов представляют сервис в контексте вспомогательного обслуживания, представляющегося некоей «обвязкой» главной услуги.

В отечественной и зарубежной литературе отсутствует единое, общепринятое определение термина «сервисная деятельность», «сервис». П. Хадегаль и К. Миллер подчеркнули предпосылки проблем формирования единого понятия «сервис»:

- так как он не вещественен, его трудно описать;
- в случае если товаром выступает продажа услуг, воплощение которого сложно или невозможно показать потребителю;
- восприятие одного и того же сервиса людьми различаться, даже если они одного культурного уровня;
- в связи с разным душевным настроением в ходе получения услуги восприятие «сервиса» различаться;
- стандартизировать «сервис» почти невозможно.

Ф. Котлер в своих работах утверждает, что «услуга – любое мероприятие или выгода, которую одна сторона может предложить другой, и которая в основном неосвязаема и не приводит к завладению чем-либо. Производство услуг может быть, а может и не быть связано с товаром в его материальном виде».

Услугам присущи следующие характерные черты:

- изменение количественных и качественных характеристик при оказании услуг;
- получение услуг может дать как положительные так и отрицательные результаты для потребителя данных услуг. Результатами получения отрицательного эффекта от оказания услуг могут выступать неверная трактовка последствий от потребления услуги;
- благодаря потребностям субъектов возникает спрос на услуги;
- услуга представляет собой как процесс обмена так и взаимодействия субъектов.

Пастухов А.Л. считает, что «сфера услуг – это сводная обобщающая гиперотрасль, включающая предоставление разнообразных видов услуг, оказываемых предприятиями, организациями, а также физическими лицами для удовлетворения потребностей предприятий, организаций и физических лиц, имеющая наивысший рейтинг перспективности развития в

постглобалистском обществе». «Сервисная деятельность генерируется (то есть производится, реализуется) специализированными структурами обслуживания, выступающими ее субъектами». Евстафьев, акцентирует внимание на следующей номенклатуре сервисных предприятий (рис.1):

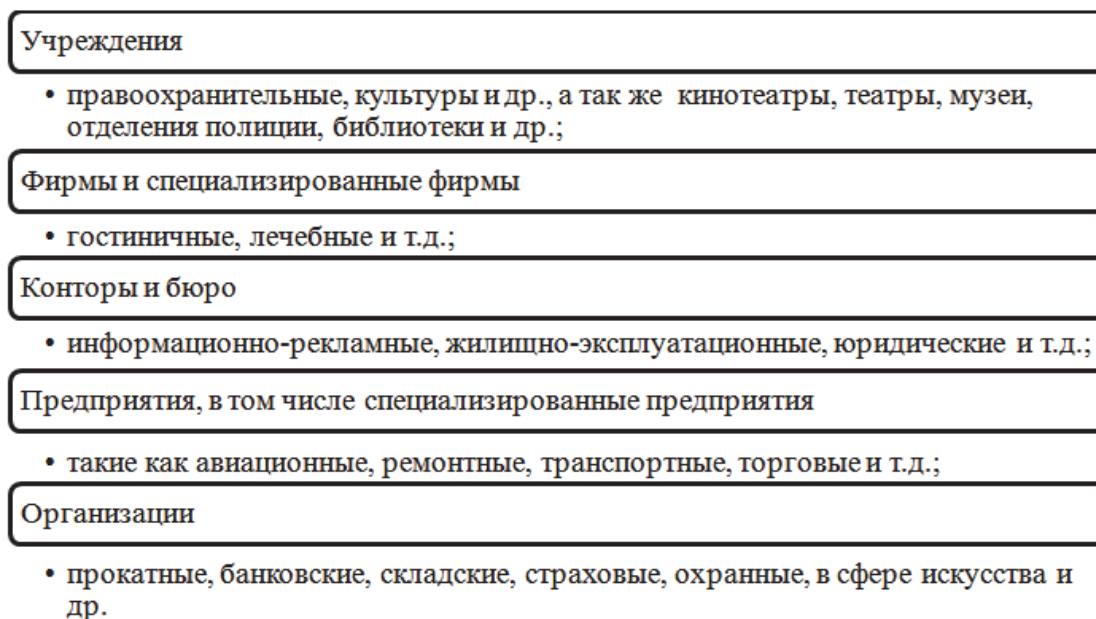


Рис. 1. Номенклатура сервисных предприятий

Сервисная деятельность трактуется как:

- сегмент экономики,
- часть экономической системы,
- широкое пространство для хозяйственной активности, выпуска услуг и товаров.

Принимая во внимание все вышеизложенное можно утверждать, что сервис – комплексный набор трудно взаимоувязанных и организованных операций, нацеленных на обеспечение услуг в порядке согласованных условий. Данную формулировку можно проиллюстрировать следующим образом (рис. 2).

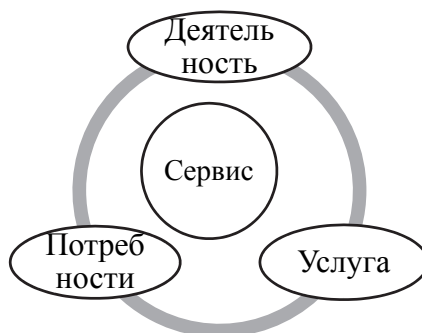


Рис. 2. Основные подходы к пониманию сервиса

Однако, анализ многочисленных определений «сервис» и «услуга» однозначно показывает, что услуга является первостепенной, вокруг которой формируется сервис. Другими словами услуга отвечает на вопрос «что делаем», в то время как сервис – «как делаем».

Вывод. Несмотря на отождествление многими авторами понятий «сервис» и «услуга» данные категории имеют свои лингвистические особенности. Сервис не существует самостоятельно, обособленно от услуг. Наличие сервиса создает дополнительные блага для потребителей в процессе реализации услуг. Резюмируя, следует отметить, что в существующих реалиях наличие сервиса является способом формирования конкурентных преимуществ организаций, усиливает положительный эффект восприятия качества услуг, влияет на покупательское поведение.

ОСОБЕННОСТИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ В ПРЕДПРИЯТИЯХ ГОСТИНИЧНОЙ ИНДУСТРИИ

Сташно Н.Д.

¹*доцент кафедры менеджмента предпринимательской деятельности Института экономики и управления (структурное подразделение) ФГУАО ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»*
snd.snd70@mail.ru

Введение. Индустрия гостеприимства, оказывает влияние на политику, социальную и духовную сферу региона. Необходимо понимание особенностей развития предприятий индустрии гостеприимства, которое невозможно без оценки тенденций и структурных изменений основных параметров, характеризующих туристский поток, коллективные средства размещения, следует учитывать изменения законодательной базы, регламентирующей деятельность предприятий гостиничной индустрии. В этих условиях особое значение приобретает выбор деловой концепции гостиничных предприятий для достижения конкурентных преимуществ.

Целью работы является изучение диверсификации гостиничных услуг в предприятиях гостиничной индустрии в условиях введения обязательной классификации всех гостиничных объектов.

Результаты исследований. Согласно закону о бюджете Крыма на 2018 год и плановый период 2019-2020 годов, в 2018 году регион поступят дотации из федерального бюджета в объеме 41,6 млрд рублей, в 2019 году - 42,4 млрд рублей, в 2020 году - 42,8 млрд рублей. Особое значение в развитии полуострова уделяется его инфраструктуре, благодаря, которой Крым может конкурировать с ведущими курортными регионами мира и привлекать туристические потоки.

Индустрия гостеприимства является весомым фактором развития экономики, количество гостиниц и аналогичных средств размещения в Республике Крым в 2017 г составило – 764. В 2017 году проведена модернизация в более чем в 50 отелях и санаториях республики; начали работу шесть новых отелей на 352 номера. В 2018 году открыто семь новых средств размещения общим номерным фондом более 400 номеров. Также проведена модернизация и реконструкция 74 санаториев и отелей.

В 2018 г сумма прямых налоговых поступлений от зарегистрированных средств размещения в бюджет республики в первом полугодии составил более миллиарда рублей, данный показатель превышает данные 2017 г почти на треть. Прогноз количества туристов в 2018 г составляет 6,5-7 миллионов человек. В 2017 году Крым посетили 5,3 миллиона туристов.

Предприятия гостиничной индустрии различаются по своему месторасположению, условиям проживания, уровню комфорта или приближенности к природным курортным источникам. Особо выделяются гостиницы в городах. Размещение предприятий о различных районах города, оказывает влияние на ценовую категорию. В стоимость номера включен определенный спектр услуг (в том числе 1, 2-3 разовое питание). Обязательно учитываются такие критерии, как площадь гостиничного номера, уровень гостиничного обслуживания и степень близости к центру города или к основным достопримечательностям. Иногда гостиничное предприятие предусматривает размещение участников симпозиумов, семинаров, фестивалей, в связи с чем в нем имеется соответствующая инфраструктура. Таким образом в России установлены строгие требования к определению уровня качества гостиниц. В них входит очень большое количество критериев, но все они строго регламентированы и соответствуют определенным стандартам.

В условиях активного развития индустрии гостеприимства в республике, важной частью управления в гостиничном предприятии является формирование и реализация

стратегии его развития. Стратегия развития гостиничного продукта (диверсификация) предполагает завоевание первенства по уровню сервиса, по качеству продукции, по технологиям обслуживания и т.п.; направлена на предоставление потребителям особых (уникальных услуг). Находясь под воздействием большого количества, чаще всего неблагоприятных, внешних факторов (экономические, политические, культурные, социальные, экологические и др.) гостиница должна подстраиваться под них, адаптировать свою продуктовую стратегию к нестабильным условиям внешней среды. При этом гостиничное предприятие должно будет определиться с видом новшеств: абсолютно новый для данной гостиницы продукт, способствующий увеличению доходной части; видоизмененный старый гостиничный продукт или это будет новый инновационный уникальный продукт. Диверсификация гостиничных услуг непосредственно связана с деятельностью предприятий общественного питания (ресторанов, баров, кафе), предоставлением транспортных услуг (трансфер, такси, прокат), индустрии красоты (SPA, салоны красоты), розничной торговли (реализация сувениров), спортивных направлений (бассейн), бытового обслуживания (прачечная, химчистка), развлечения (бильярд, детские развлечения), культурного досуга (выставки, экскурсии).

Каждое предприятие представляет собой сложную многофункциональную систему, поэтому генеральную стратегию деятельности детализируют с помощью функциональных стратегий, которые отражают конкретные пути достижения специфических целей предприятия, стоящих перед его отдельными подразделениями и службами. Так, например, стратегия удержания клиентов в большей степени реализуется посредством работы отдела маркетинга, стратегия лидерства по издержкам – финансовой службе, диверсификации – службе питания, досуга, приема и размещения и др.

Критерии диверсификации услуг гостиниц непосредственно связаны с требованиями, которые регламентированы классификацией гостиниц. От категории гостиницы зависит уровень комфорта и объем предоставляемых услуг, в России шесть категорий гостиниц: «без звезд» и по количеству звезд (от 1 до 5). В Российской Федерации до 01.01.2021 года должны быть классифицированы все гостиничные объекты. Поправки в закон «О туристской деятельности в Российской Федерации» и КоАП Российской Федерации, предусмотренные одобренным парламентом законопроектом, вступают в силу с 1 июля 2019 года.

Выводы. Процедура обязательной классификации должна повысить качество и ассортимент предоставляемых услуг, способствовать формированию системы организационно-экономических мер по достижению долгосрочных целей предприятия. Позволяет предоставить потребителю строго определенный уровень гостиничного сервиса и как следствие будет способствовать увеличению загрузки и потока туристов.

ОСОБЕННОСТИ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В СФЕРЕ ГОСТИНИЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

Киренкина Э.С.

*к.э.н., доцент кафедры менеджмента предпринимательской деятельности
Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И.Вернадского»
eleonora-kirenkina@yandex.ru*

Введение. Политическая и международная нестабильность, сезонные колебания спроса на гостиничные услуги, усиление конкуренции, ограниченность ресурсов приводит к возникновению кризисных явлений в гостиничных предприятиях и повышение сложности управления ими. В этой ситуации значительный интерес для отечественных ученых и предпринимателей области гостеприимства составляет современная маркетинговая концепция, передовые методы и формы маркетингового воздействия на формирование рыночного спроса, конкурентной позиции гостиничного предприятия и его успешного развития. При таких условиях ключевым фактором обеспечения конкурентоспособности гостиничных предприятий на отечественном рынке становится формирование эффективного комплекса маркетинговых коммуникаций. Это сложный и динамический процесс, который характеризуется широким применением всех инструментов коммуникационного воздействия. Залогом успеха гостиничного предприятия на рынке становится его способность оптимально организовать взаимодействие многочисленных элементов маркетинговой деятельности, определить наиболее действенные и эффективные составляющие комплекса маркетинговых коммуникаций.

Целью данной статьи является определение особенностей комплекса маркетинговых коммуникаций в сфере гостиничного хозяйства.

Результаты исследований. Вполне очевидным является то, что услуги относятся к нематериальной сферы производства. Согласно теории трех секторов народного хозяйства, которую ввел зарубежный ученый-экономист К. Кларк, к первичному сектору относится сельское хозяйство и добычу, к вторичному – обрабатывающая промышленность и к третичному – сфера услуг [1, С. 81]. Большинство экономистов, анализируя современные подходы, связывают дальнейшее развитие теории услуг с общим развитием теории постиндустриального общества. Утверждается качественно новая экономическая ситуация, в которой темпы развития сферы услуг становятся решающими по формированию основ нового общества и обязательным и неотъемлемым элементом общественного продукта [2].

Динамичное расширение сферы услуг и поэтапное превращение ее в весомый сектор хозяйства является одним из характерных признаков любой развитой экономики мира. Поскольку, как прогнозируется, более половины национального продукта этих стран будет производиться именно в сфере услуг, к которой и принадлежит гостиничное хозяйство [3, С. 42 - 48]. По мнению зарубежных ученых А. Гилешни и Ф. Грела, услуги играют стратегическую роль в современной экономике» [4, С. 297]. Необходимо подчеркнуть, что быстрый рост роли сферы услуг в экономике и ее активное исследование привело к усилению внимания к ней многих ведущих ученых-экономистов.

Исследование литературы ведущих отечественных и зарубежных экономистов-маркетологов свидетельствуют, что в системе маркетинга, в отличие от традиционных, применяются новейшие подходы к классификации услуг.

1. Характер производителя услуги. По этому критерию выделяются услуги, предоставленные людьми, и услуги, оказываемые с помощью машин и механизмов. Например, учреждения образования, ряд бытовых, гостинично-туристических и рекреационных предприятий почти не имеют потребности в оборудовании, а для предприятий транспорта, учреждений здравоохранения, связи, финансово-банковской и страховой сферы, конечно, нужны машины и механизмы.

2. Присутствие клиента во время оказания услуги. При этом выделяются услуги, требующие присутствия клиента во время оказания услуги, и услуги, при предоставлении которой не требуется присутствие клиента.

3. Мотивы потребителя услуг. Согласно этому критерию все услуги можно разделить на услуги, предназначенные для удовлетворения личных потребностей человека; услуги, предназначенные для удовлетворения коллективных нужд предприятий и организаций; услуги, предназначенные для удовлетворения общественных потребностей.

Маркетинг услуг – это комплексная программная деятельность на рынке услуг, интегрирующая в себе процесс создания и производства, доведение ее до потребителя на основе изучения потенциального и реального спроса и конкретных рыночных предпосылок.

Маркетинг услуг имеет двойную цель – обеспечить максимальную прибыль предприятий, которые производят и предоставляют услуги, и удовлетворить спрос потребителей. Маркетинговая деятельность в сфере услуг строится в соответствии с принципами гибкости и комплексности, что предлагается системой маркетинг-микс («4Р»): реализует всю совокупность функций, свойственных маркетингу – исследование рынка, координация проектирования и производства услуг, оптимизация ассортиментного ряда и распределение услуг, разработка ценовой и коммуникационной политики, формирования спроса и стимулирования сбыта; разработка стратегии услуг, планирование маркетинга в сфере услуг.

Под услугами в концепции маркетинга понимают большое разнообразие видов деятельности, работ и занятий. Но в любом случае услуга полезна не как вещь, а как определенная деятельность. Маркетинг как рыночная концепция управления позволяет организовать производство и сбыт услуг таким образом, чтобы обеспечить максимально возможную сбалансированность спроса и предложений в конкретных условиях рыночной конъюнктуры. Принципы маркетинга в сфере услуг аналогичны принципам традиционного маркетинга, но в их соотношениях и влиянии на характер маркетинговой деятельности есть некоторые особенности.

Наиболее общими принципами являются следующие: предлагать услугу, что вполне соответствует спросу потребителей; выводить на рынок средства решения проблем потребителей, воплощенные в конкретных услугах; ориентироваться на достижение конечного результата производственно-сбытовой деятельности – эффективную реализацию товара и овладение определенной долей рынка; использовать принципы программно-целевого метода и комплексного подхода; интегрировать стратегию коммуникаций к спросу, что меняется, с активным воздействием на него и создавать условия для воспроизводства спроса.

Выводы. На рынке гостиничных услуг усиливается действие принципа адекватности меняющегося спроса и способов производства и реализации продукта. Это обусловлено, во-первых, динамичностью спроса на услуги вследствие развития социальных потребностей и изменения платежеспособности, а во-вторых, – особой значимостью показателей удовлетворения спроса. Такие показатели выступают в качестве итоговой характеристики любой социально-экономической деятельности. Эти обстоятельства, а также невозможность хранения услуг, обуславливают необходимость более точного учета спроса.

ЗНАЧЕНИЕ И РОЛЬ СТАНДАРТОВ В ФОРМИРОВАНИИ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСТИНИЧНОЙ ИНДУСТРИИ

Долгих А.В.

старший преподаватель базовой кафедры «Гостиничное дело» Института экономики и управления (структурное подразделение) ФГУАО ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»

Введение. Для предприятия, функционирующего в сфере обслуживания, первоочередным приоритетом выступают сотрудники, ориентированные на работу с клиентами. В индустрии гостеприимства на текущий момент ощущается острая потребность в действительно квалифицированных кадрах, понимающих ответственность работы в сфере обслуживания туристов. Работа любого гостиничного предприятия находится в прямой зависимости от деятельности его персонала. Поэтому для индустрии гостеприимства особенно важным является то, чтобы каждый сотрудник разделял принципы корпоративной культуры, которые реализуются в его гостинице. При этом, для того, чтобы получить полную отдачу от персонала в обслуживании туристов, необходимо для него выстроить правильную систему ценностей и мотивации, вовлечь его в процесс работы предприятия, т.е. в корпоративную культуру.

Целью работы является изучение значения стандартов при предоставлении гостиничных услуг в условиях формирования корпоративной культуры.

Результаты исследований. Важная особенность формирования корпоративной культуры в индустрии гостеприимства – это стандарты. Гостиничный бизнес работает четко в работе и соответствующей регламентации деятельности всех подразделений. При соблюдении требований стандартов, персонал гостиничного предприятия, занимающий идентичные должности, выполняет свои должностные обязанности одинаково качественно. Постоянное внимание уделяется внешнему виду сотрудников, качеству выполнения функциональных обязанностей.

Стрессоустойчивость является обязательным качеством персонала гостиничного предприятия. Стандарты позволяют сформировать нормы поведения при возникновении конфликтов. Для решения нестандартных ситуаций применяют специальные профессиональные тренинги.

Корпоративная культура гостиниц является базовым механизмом воздействия на персонал и включает в себя формальную и неформальную системы ценностей предприятия.

Одним из мотивов формирования корпоративной культуры является предоставление услуг более высокого качества в сравнении с конкурентами. Ожидания туристов формируются на основе уже имеющегося опыта путешествий, а также из информационных источников личных или массовых каналов. Если фактическое представление о полученной услуге не соответствует ожиданиям, туристы теряют интерес к конкретной гостинице, в обратном случае – становятся постоянными гостями. Это обуславливает тот факт, что в индустрии гостеприимства важно не только произвести хорошее «первое впечатление», но и предугадать желания гостей, проявляя искренний интерес к их проблемам.

Стандартизация - это процесс подтверждения объекта стандартизации требованиям определенного стандарта.

Стандарты гостиничного обслуживания представляют собой комплекс обязательных для исполнения правил обслуживания туристов, гарантирующих установленный уровень качества всех предоставляемых гостиничных услуг.

Под качеством понимают свойства и характерные особенности услуги, вызывающие чувство удовлетворенности у потребителя, или отсутствие недостатков, усиливающее состояние удовлетворенности у клиента.



Рис. 1 - Структура корпоративной культуры организации

Выводы. В большинстве случаев, причины некачественного сервиса в гостиничной индустрии связаны не с материально-техническим оснащением, а с отсутствием соответствующих стандартов обслуживания или их несоблюдения. Указанные факты определяют важность разработки и строгого следования для каждой гостиницы собственного кодекса нормативов и стандартов, касающихся: поведения, внешнего вида, организационных процедур, реализации технологических процессов, глубина владения иностранным языком в рамках профессии, знания концепции гостиницы и ее структуры.

ПРАКСИОЛОГИЯ ИГРЫ, АНИМАЦИИ И ГЕЙМИФИКАЦИИ В ТУРИСТСКИХ УСЛУГАХ

Бузни А.Н.

*профессор кафедры менеджмента предпринимательской деятельности Института
экономики и управления КФУ
tema@crimea.com*

Введение. Анимационные услуги как искусство развлечения, возникшие с древнейших времён для привлечения туристов в тавернах, постоялых дворах и других средствах размещения, включали игру. Игра, моделируя всевозможные жизненные ситуации, развивает адаптационные способности к мировосприятию, содействует общению партнёров, взаимопониманию, является инструментом воспитания, обучения, исследования и т.п.

Игра сопровождает человека на протяжении всей его жизни, во всех её сферах и является формой развлечения, отдыха, основной составляющей анимационной деятельности. В относительно недавнее время получило распространение специфическое использование игры, получившее название «геймификация». С нашей точки зрения, этот феномен не представляет по своей сути принципиальную новизну, однако имеет всё же специфические особенности, позволяющие выделить его самостоятельной категорией.

Целью работы является рассмотрение практики применения в сфере туристских услуг игры, анимации и геймификации как частного инструмента более общей категории «туристская анимация», их взаимосвязи и функциональной специфики.

Методика исследований. С использованием дистрибутивного, дескриптивного и контент анализов, а также методов маркетинговых исследований проведены идентификация

и дифференцирование понятий «игра», «анимация», «геймификация» и их генезис от общего к частному.

Результаты исследований. Проведенный дистрибутивный анализ позволил определить ключевые функции игры – развлечение, оздоровление, отдых, воспитание, познание, обучение, тренинг, соревнование.

Согласно частотному словарю русского языка под редакцией Л.Н.Засориной (1977 г.), слово «игра» ещё до начала 80-х годов прошлого века было весьма популярным, использовалось в письменных источниках по частоте равно таким общеупотребимым словам, как: «верхний», «заставить», «изменение», «носить», «рад» и др. При этом, слово «игра» в научной лексике занимало примерно пятую часть общей частоты его использования в других жанровых группах (газетно-журнальные, драматургия, художественная проза).

Функциональное разнообразие его применения чрезвычайно широкое, а в туризме связано, главным образом, с настольными играми, играми на спортивных площадках, содействующих заполнению досуга, отдыху, развлечениям, просмотрам кинофильмов, концертно-театральных спектаклей и т.п. Доминирующей в этом ряду являлась функция - заполнение досуга.

Слово «анимация» в отечественной литературе появилось лишь в конце 90-х годов прошлого века и не получило отражения в справочной литературе советского периода. Первоначально оно относилось к искусству мультипликации в значении «одушевление», «оживление».

В туризме же в нашей стране оно стало использоваться с середины 90-х годов в контексте таких функций как: развлечения, организация досуга туристов в рамках анимационных программ, направленных не только на развлечения и заполнение досуга, но и на привлекательность места размещения.

Специфичность анимации в её программной целенаправленности, наиболее ярко реализуемой в специальных турах: культурно-познавательных и тематических (фольклорные, винные, «зелёный туризм», военно-патриотическая игра и др.); музыкальных, театральных, искусствоведческих, научных, фестивальных, карнавалов, спортивных и т.д.

В «Новом частотном словаре русского языка» О.Н.Ляшевской, С.А.Шарова, включающем 50 000 слов, рассмотрена частота употребления этого слова, указанная по индексу ipm (на миллион слов) 1,4, тогда как в этом же словаре ipm слова «игра» равно 199.

Начало распространения термина «геймификация» относят к 2010 году с первого его появления в Google Trends. Разумеется, его ещё нет в нормативной русскоязычной литературе, но он уже занял заметное место в системе Интернет. Для сравнения: например в Яндексе, в настоящее время на слово «игра» предлагается около 600 млн. результатов поиска (в Гугле – чуть более 200 млн.), на слово «анимация» - немногим более 100 млн. результатов (в Гугле – около 40 млн.), а на слово «геймификация» - только 2 млн. результатов (в Гугле – 182 тыс.).

По возникшим уже некоторым определениям, под геймификацией понимается использование элементов игрового дизайна в неигровых контекстах; использование элементов и методов игрового дизайна, игрового мышления, игровой механики и аналитики, компьютерных игровых технологий в бизнес-моделях, каркасных мероприятиях, процессах, процедурах, услугах и т.д. для поощрения и мотивации дальнейших действий.

Предыстория геймификации началась с обучающих игр для детей. Распространение получила в виде состязания среди работников предприятия. В туризме же геймификация (по сути та же игра) используется для повышения attractiveness средства размещения, лояльности к его бренду со стороны туристов путём вовлечения их в игру на сайтах предприятия в Интернете за право получения бонусов на приобретение турпакета, проживание, на еду и напитки и др., т.е. в маркетинговых целях для продвижения продукта. Стародавний приём повышения привлекательности продукта игрой использовался и применяется в настоящее время при изготовлении леденцов в форме фигурки петушка или

животного, аналогичного изготовления зоологического печенья или печенья-азбуки и т.п., а также и в других сферах торговли.

Выводы. Таким образом, принципиальные различия в употреблении в туристских услугах игры, анимации и геймификации состоят в основном в функциональной направленности, где:

- игра – наиболее общее понятие в рассмотренном континууме – заполняет досуг;
- анимация на основе специальных программ использует игровые приёмы в целях диверсификации и повышения качества туристских услуг;
- геймификация может рассматриваться как инструмент анимации, служащий для повышения лояльности клиентов к бренду фирмы, продвижения туристских услуг с активным использованием игры на основе интернет-технологий, как стимул работников к улучшению своей деятельности.

Сам по себе термин «геймификация» уже своей новизной привлекает внимание к проблеме использования игры в туризме.

ФАКТОРНЫЙ ПОДХОД В ИССЛЕДОВАНИИ РАЗВИТИЯ ЯХТЕННОГО ТУРИЗМА

Пашенцев А.И.,¹ Гармидер А.А.²

¹ профессор кафедры экономической теории
Института экономики и управления КФУ

² ассистент кафедры экономической теории
Института экономики и управления КФУ

An111net@mail.ru

Введение. Большинство российских ученых рассматривают развитие яхтенного туризма с позиции совокупности процессов, обеспечивающих создание, использование, совершенствование объектов инфраструктурного обеспечения в долгосрочном периоде времени. Сегодня любой процесс или явление, происходящее во внешней среде, анализируется через призму факторов. При этом факторы являются первопричиной, влияющей на развитие и протекание процесса. Тогда наличие достоверной информации о составе и характере факторов позволяет реально оценить складывающуюся ситуацию в развитии яхтенного туризма, установить причины, препятствующие его развитию, внедрению новых подходов экономического стимулирования и совершенствования видового разнообразия предлагаемых туристских услуг.

Целью работы является обоснование систематизации факторов, влияющих на развитие яхтенного туризма, их сущностной характеристики, состава компонент и назначения. Для достижения поставленной цели решены задачи: представлено авторское понимание понятия факторный подход и сущности принципа локального деления, дана краткая информационная характеристика концепции туристской дестинации «Черноморское побережье», проведена группировка факторов, влияющих на развитие яхтенного туризма.

Методика исследований. Для обоснования авторской точки зрения используется метод логического анализа, позволяющий провести систематизацию факторов, влияющих на развитие яхтенного туризма с выделением четырех групп факторов и раскрытием их сущностной характеристики.

Результаты исследования. Изучение групп факторов применительно к объекту исследования в региональном измерении позволит выявить преобладание позитивных или негативных факторов, что способствует на начальном этапе исследования формированию устойчивого представления о возможности развития яхтенного туризма. Это означает, что систематизация факторов должна быть проведена в соответствии с некоторым подходом, назначение которого состоит в обосновании и структурировании факторов с выделением сущностной характеристики, как групп, так и их составляющих. В этой связи, под факторным подходом в исследовании развития яхтенного туризма будем понимать совокупность приемов,

способствующих выделению в процессе синтеза знаний существенных связей между объектом исследования и внешней средой, позволяющих провести формализацию результатов.

В Российской Федерации развитию яхтенного туризма придается большое значение, особенно после воссоединения Крыма и России, что послужило своеобразным толчком для разработки концепции туристской дестинации «Черноморское побережье». Согласно данной концепции предполагается интенсифицировать развитие туристской сферы, используя туристские объекты 3 регионов-субъектов РФ (Республика Крым, Краснодарский край, Западный Кавказ), включая коллективные средства размещения позволяющие разместить 57516 тыс. чел., обеспечив 10964,9 тыс. ед. ночевоч, акцентируя внимание на развитие водного и оздоровительного туризма. Развитие водного туризма предполагает создание благоприятных условий непосредственно для яхтенного туризма, что предусматривает возведение объектов инфраструктуры, обеспечивающей предоставление нового вида туристских услуг – морские путешествия в краткосрочном периоде времени. Однако созданию современных марин для размещения маломерных судов должны предшествовать научные исследования относительно возможности и перспективности данного направления на определенной территории, где одним из начальных этапов является исследование факторов. Систематизация факторов проведена на основе принципа локального деления, состоящего в выделении определяющего аргумента для создания группы факторов и компонент, отражающих смысловую характеристику наполнения группы (таблица 1).

Таблица 1

Систематизация факторов, влияющих на развитие яхтенного туризма

Группа факторов	Составляющие группы факторов	Назначение группы факторов
Прямого влияния	Географические, природно-климатические, инфраструктурные, культурно-познавательные	Обосновать наличие первичных естественных условий для возможного развития яхтенного туризма
Косвенного влияния	Политические, экономические, экологические, эстетические, правовые	Обосновать наличие условий, способных замедлить процесс развития яхтенного туризма
Гетерогенного влияния	Образовательные, нормативно-правовые, демографические, информационные, региональные, производственные	Обосновать наличие условий, оказывающих мультипликативное влияние на развитие яхтенного туризма
Аддитивного влияния	Сезонные, социальные, трудовые	Обосновать наличие условий, оказывающих сдерживающее влияние на развитие яхтенного туризма

Группа факторов прямого влияния отражает наличие на конкретной рекреационной территории в региональном измерении естественных условий для обоснования возможности развития данного вида туризма. Она свидетельствует о полном или частичном наборе условий, которые способствуют или исключают такую возможность. При этом наличие частичных условий не означает отсутствие условий для его развития в целом, они свидетельствуют о необходимости сопоставления компонент с точки зрения значимости.

Группа факторов косвенного влияния характеризует подверженность рекреационной территории влиянию факторов, способных замедлить процесс формирования инфраструктуры яхтенного туризма и развития экономических отношений при предоставлении туристских услуг. Кроме того, влияние этой группы факторов существенно варьирует в силу происходящих

изменений в экономической системе, что может оказывать как позитивное, так и негативное воздействие на формирование условий, способствующих развитию яхтенного туризма. В данном случае особое значение имеет приверженность региональных органов исполнительной власти реализовать программы социально-экономического развития, которые охватывают сферу туризма и услуг.

Группа факторов гетерогенного влияния отражает наличие условий, обеспечивающих развитие яхтенного туризма в долгосрочном периоде времени, требуя решения определенных задач в конкретных отраслях и сферах экономики региона, в пределах которого располагается рекреационная территория, используемая для его развития. Эти факторы характеризуют общую тенденцию развития яхтенного туризма в региональном измерении, оказывая стимулирующее влияние на него в случае создания современной инфраструктуры и создания условий для развития сопутствующих отраслей экономики.

Группа факторов аддитивного влияния отражает наличие условий, сдерживающих развитие яхтенного туризма, отличающихся своеобразием, характерным для конкретной рекреационной территории ввиду различия в социально-экономическом развитии. Эти факторы отличаются по характеру проявления во времени: постоянно действующие, ограниченные природными особенностями рекреационной территории, а другие – временные, зависящие от результатов реализации региональных программ, направленных на решение социальных задач.

Выводы. Проведенная систематизация факторов, влияющих на развитие яхтенного туризма позволила выделить четыре группы факторов – прямого, косвенного, гетерогенного, аддитивного влияния с указанием составляющих компонент каждой из них. Представленная сущностная характеристика каждой группы факторов позволила обосновать их целевую установку.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИКИ ЗДОРОВЬЯ

Плугарь Е.В.,

доцент кафедры менеджмента предпринимательской деятельности Института экономики и управления КФУ

Plugar_Elena@mail.ru

Введение. Здоровье населения является одной из важных составляющих национального богатства, выступает как особый экономический ресурс, во многом определяющий эффективность социально-экономического развития страны. Современные экономические исследования доказывают, что инвестиции в здоровье приносят не только социальный, но и существенный экономический эффект.

Целью работы является исследование феномена здоровья как экономической категории, систематизация научных подходов к экономике здоровья.

Методы исследования: контент-анализ, научное обобщение и систематизация.

Результаты исследований. Согласно отечественным и зарубежным научным источникам экономика здоровья является комплексной отраслью знаний, объединяющей теории экономики, социологии, медицины, биологии, психологии. Российские ученые Л. Киселева и В. Окрепилов, считают экономику здоровья отдельной подотраслью экономической науки, которая рассматривает общественное и индивидуальное здоровье как одну из составляющих экономического роста и устойчивого развития государства, оценивает ресурсы здоровья и предлагает наиболее эффективные пути их сохранения и преумножения.

В экономической литературе здоровье рассматривается с таких позиций: один из видов потребительских благ и ресурс; важнейший элемент человеческого капитала; в аспекте экономических теорий неравенства и социальной справедливости.

В соответствии с первой - здоровье характеризуется следующим:

- это первостепенное неотчуждаемое благо индивида, принадлежащее ему от рождения, - ограниченное благо, т.е. здоровье каждого человека имеет свой предел и свойство убывать с возрастом;

- частично восполняемый ресурс, воспроизводство которого осуществляется за счет инвестиций в собственное здоровье, ведения здорового образа жизни, благоприятных экологических, социально-экономических условий;

- обладает наивысшей потребительной ценностью, состоящей в удовлетворении потребности человека в жизни, активной трудовой деятельности для производства материальных благ;

- не имеет меновой стоимости, не может быть обменено на другие товары, в том числе и на денежные эквиваленты; косвенно цена здоровья может быть определена на основе затрат здравоохранения (стоимость профилактических, лечебных, оздоровительных, реабилитационных услуг);

- обладает свойством общественного блага, которое проявляется в том, что каждый член общества выступает одновременно и производителем, и потребителем этого блага в виде расходов на здравоохранение, упущенных возможностей получения доходов вследствие болезни;

- капитальный ресурс, предполагающий инвестиции в денежной форме и свободного времени в сохранение трудоспособности, увеличение деловой активности.

Здоровье человека с позиции теории человеческого капитала определяется как одна из ценностей, благо длительного пользования, которое, как и любой другой капитал, амортизируется, требует модернизации и ремонта и может устареть (Г. Беккер). Как самостоятельную категорию «капитал здоровья» впервые выделил М. Гроссман. Он утверждал, что здоровье можно рассматривать как некоторый запас или товар длительного пользования (health stock), необходимый для производства человеческого капитала. «Запас здоровья человека определяет суммарное количество времени, которое он сможет потратить, зарабатывая деньги и производя товары. Этот запас и есть капитал здоровья». Главным недостатком данной теории И. Розмаинский обоснованно считает отсутствие в ней фактора неопределенности, четкой связи между объемом вложенных средств и ожидаемым результатом.

В аспекте теории неравенства и социальной справедливости многочисленными исследованиями доказано, что на основные характеристики здоровья населения влияют уровень социально-экономического развития, размер среднедушевого дохода, уровень образования, тип занятости, социальная среда, степень ответственности индивида и др. Неравенство в показателях здоровья всех возрастных групп, связанное с уровнем дохода, было отмечено практически во всех странах мира: в более обеспеченных группах населения наблюдались выше субъективные оценки здоровья и ниже заболеваемость, смертность, по отношению к малообеспеченным, бедным группам населения.

Ученые М. Денисенко, В. Долот в качестве экономической категории считают здоровье «выражением экономических отношений, связанных с охраной и укреплением физического, психического и социального благополучия». Н. Емельянова предлагает данную категорию рассматривать со стороны потерь валового внутреннего продукта, национального дохода от снижения производительности труда и увеличения расходов в результате производственной и бытовой заболеваемости, хронизации болезней и инвалидизации, преждевременной смертности работающих трудоспособного возраста.

Экономическая оценка здоровья человека носит дуалистический характер. С одной стороны, денежная оценка здоровья индивида, в частности его жизни, невозможна по этическим соображениям – жизнь каждого человека является бесценной. С другой, для формирования программ в сфере здравоохранения, социального обеспечения, страхования требуются знания реальной стоимости жизни среднестатистического человека. В настоящее время сформировались такие подходы к оценке стоимости среднестатистической жизни:

- на основе подсчета аккумулированных за жизнь ценностей в виде затрат, вложенных в человека (средняя заработная плата, затраты на здравоохранение и медико-социальную защиту, расходы самих граждан на поддержание жизнедеятельности, на лечение, воспитание детей), и ожидаемой от него отдачи в предстоящей жизни;

- стоимость жизни выражается суммой, которую люди согласны платить за снижение риска умереть или суммой, за которую они готовы пойти на дополнительный риск;

- выражается величиной компенсационных выплат семьям людей, профессиональная деятельность которых связана с повышенным риском для жизни.

Выводы. Здоровье – очень важная экономическая категория, изучение которой необходимо осуществлять как в теоретическом, так и в прикладном аспектах. Многоаспектность категории требует исследования ее в комплексе отраслей знаний: медицины, философии, статистики, экономики, социологии.

ПРИМЕНЕНИЕ ДИАГРАММЫ ПАРЕТО ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Микетин Л.И.

*студентка кафедры менеджмента предпринимательской деятельности
Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Научный руководитель: к.э.н., доцент Полищук Е.А.

mike1998@mail.ua

Введение. Актуальным вопросом в процессе анализа и совершенствования качества обслуживания потребителей в индустрии гостеприимства в целях его улучшения является применение наиболее оптимального инструмента качества, которым можно воспользоваться без специальной математической подготовки.

Цель и задачи исследований. Цель настоящего исследования заключается в определении факторов, имеющих наибольший вес для потребителей современных средств размещения Республики Крым; дать рекомендации по улучшению их обслуживания.

Достижение поставленной цели потребовало решения следующих задач: анализ факторов, неудовлетворяющих потребителей; построение диаграммы Парето; разработка рекомендаций, способствующих улучшению качества услуг.

Методика исследований. В рамках исследования применен метод Парето 80/20, позволяющий выявить приоритеты источников проблем и способствующий выбору направлений основных улучшений.

Результаты исследования. С помощью метода Парето был проведен анализ удовлетворенности потребителей услуг АО «Клинический санаторий «Полтава-Крым» (г. Саки) в период с 01.01.2017 по 31.08.2018 гг. Исходные данные для построения диаграммы представлены в таблице 1, в первом столбце, которой выделены рассматриваемые факторы, во втором – абсолютные данные, характеризующие число случаев обнаружения данных факторов в рассматриваемый период, в третьем – суммарное число факторов по видам, в четвертом – их процентное соотношение, в пятом – кумулятивная сумма, начиная с причин, которым соответствуют максимальные суммы потерь (общая сумма – 100 %).

Таблица 1 – Данные отзывов потребителей услуг АО «Клинический санаторий «Полтава-Крым»

Факторы	Число жалоб, ед.	Накопленная сумма числа жалоб, ед.	Процент числа жалоб по каждому признаку в общей сумме, %	Накопленный процент, %
Недостаточное оснащение номеров	70	70	28	28
Недостаточное количество лежаков на пляже	40	110	16	44
Низкое качество и ассортимент блюд в столовой	30	140	12	56
Невнимательность персонала	20	160	8	64
Проведение процедур в выходные дни	20	180	8	72
Состояние медицинского оборудования	15	195	6	78
График работы медицинского персонала	15	210	6	84
Недостаточное количество процедур, входящих в путевку	10	220	4	88
Низкое качество сна	10	230	4	92
Транспортная доступность	5	235	2	94
Недостаточное количество развлекательных мероприятий	5	240	2	96
Соответствие цены качеству услуги	5	245	2	98
Прочие	5	250	2	100
Итого	250	–	100,0	–

Учитывая данные таблицы, на рисунке 1 отображена диаграмма Парето.

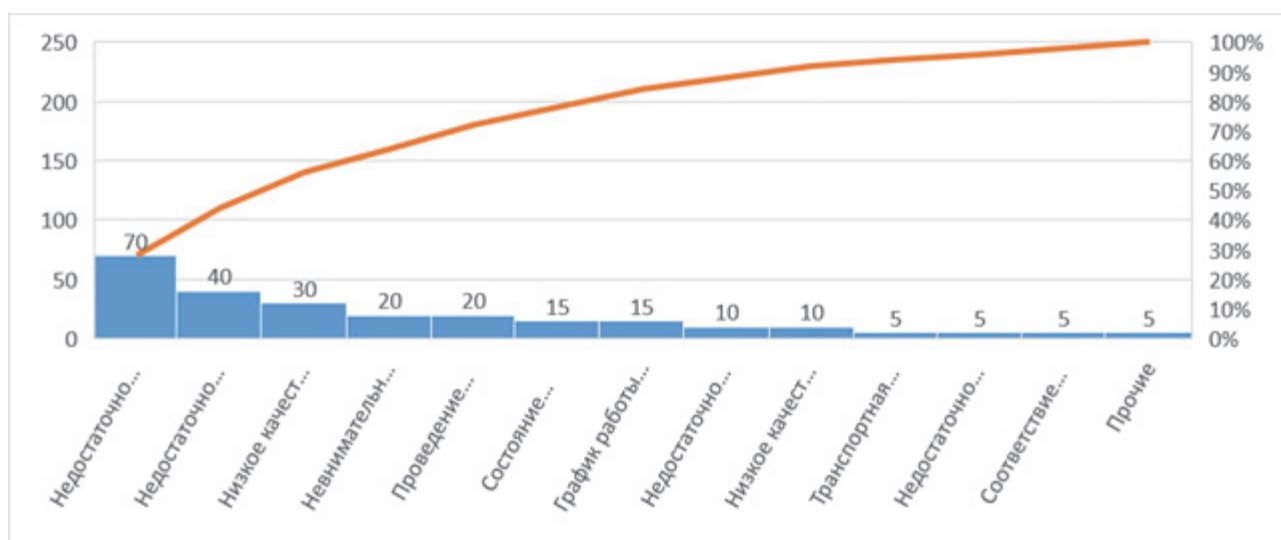


Рис. 1 – Диаграмма Парето по проблемам качества обслуживания в АО «Клинический санаторий «Полтава-Крым»

Анализ представленной диаграммы позволяет заключить, что такая проблема как недостаточное оснащение номеров составляет 28 % общего числа проблем (около 72 % суммы потерь). Следовательно, с устранения именно этого несоответствия рекомендуем начинать работу по обеспечению качества.

Выводы. По результатам проведенного исследования предложены рекомендации по улучшению качества обслуживания посетителей АО «Клинический санаторий «Полтава-Крым»: ремонт номеров категории «стандарт»; закупка достаточного количества лежаков; улучшение качества еды в столовой; увеличение ассортимента основных блюд; разработка программы мотивации для персонала и др. По результатам исследования установлено, что большинство проблем в обслуживании рассматриваемого санатория относятся к проблемам технического характера качества, устранение которых значительно повысит уровень качества обслуживания.

ОСОБЕННОСТИ СТРАТИФИКАЦИИ КАЧЕСТВ ПЕРСОНАЛА В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ

Полищук Е.А.

*доцент кафедры менеджмента предпринимательской деятельности Института
экономики и управления КФУ
pea.znu@mail.ru*

Введение. К одному из актуальных вопросов в развитии гостиничного бизнеса относится организация качественного сервиса, рассматривающаяся как важное конкурентное преимущество гостиничной организации в современных условиях развития и позволяющая установить прочные доверительные отношения с гостями. Таким образом, каждое средство размещения стремится повышать уровень сервиса, преимущества и недостатки которого можно расценить с помощью одного из методов – стратификации.

Цель и задачи исследования. Цель настоящего исследования заключается в определении положительных и отрицательных качеств персонала гостиничной организации, проявленных в процессе обслуживания гостей.

Достижение поставленной цели потребовало решения следующей задачи: составить неупорядоченный набор положительных и отрицательных качеств персонала и предложить

гостям гостиничной организации для установления конкретных качеств, проявленных персоналом при их обслуживании.

Методика исследований. В рамках исследования применен метод стратификации (расслаивание данных), позволяющий определить положительные и отрицательные качества персонала гостиничной организации, проявленные при обслуживании.

Результаты исследования. В процессе исследования был составлен неупорядоченный набор положительных и отрицательных качеств персонала, проявленных при обслуживании гостей в период с 01.06.2018 г. по 01.08.2018 г.

В таблице 1 представлены результаты опроса гостей отеля «Ялта-Интурист» (г. Ялта) о качествах персонала, проявленных при их обслуживании таким образом, что положительные качества чередуются с отрицательными.

Таблица 1 – Результаты опроса гостей о качествах персонала, проявленных при их обслуживании

№ п/п	Показатель качества обслуживания	Значимость качеств персонала в человеке	Значимость положительных качеств в человеке	Значимость отрицательных качеств в человеке
1	Вежливость персонала	100 (22)	100 (22)	
2	Грубость персонала	10 (2,2)		10 (2,2)
3	Отзывчивость персонала	10 (2,2)	10 (2,2)	
4	Безразличие персонала	5 (1,1)		5 (1,1)
5	Грамотность речи	20 (4,4)	20 (4,4)	
6	Неумение общаться	5 (1,1)		5 (1,1)
7	Компетентность персонала	100 (22)	100 (22)	
8	Непрофессионализм персонала	5 (1,1)		5 (1,1)
9	Стремление помочь	15 (3,3)	15 (3,3)	
10	Стремление только реализовать услугу	100 (22)		100 (22)
11	Жизнерадостность персонала	60 (14,2)	60 (14,2)	
12	Безэмоциональность персонала	10 (2,2)		10 (2,2)
13	Умение убеждать	5 (1,1)	5 (1,1)	
14	Неумение рекламировать средство размещение	5 (1,1)		5 (1,1)
ИТОГО:		450 (100 %)	310 (69,2 %)	140 (30,8 %)

Анализ полученных данных показал следующие результаты:

– среди положительных качеств гостями отеля «Ялта-Интурист» отмечены вежливость персонала, его компетентность, жизнерадостность; при этом на низком уровне находятся следующие положительные качества: умение убеждать, отзывчивость персонала, стремление помочь гостю, грамотность речи;

– среди отрицательных качеств, проявленных персоналом в отношении гостей отеля, отмечены грубость персонала, его безэмоциональность, безразличие, неумение общаться, непрофессионализм;

– при этом 22 % гостей восприняли действия персонала при обслуживании, главным образом, как стремление только реализовать услугу.

Выводы. На основе полученных результатов можно заключить, что к наиболее важным критериям, на которые обращает внимание потенциальный гость при выборе средства размещения, следует отнести профессиональную работу персонала: компетентность, внимание и вежливость, желание удовлетворить основные потребности гостей и др. Вследствие того, что современные туристы очень внимательны и требовательны к процессу обслуживания, администрации средств размещения следует его анализировать с помощью системы методов или конкретных инструментов контроля качества, например, стратификации, позволяющей определить положительные и отрицательные качества персонала, проявленные при обслуживании гостей.

ИНСТРУМЕНТЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЗДОРОВЬЕСБЕРЕЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

Растригина О.В.

аспирант Института экономики и управления КФУ

научный руководитель Плугарь Е.В.

кандидат экономических наук, доцент Института экономики и управления КФУ

olgarastr@rambler.ru

Введение. Приоритетным направлением государственной политики в стране является сохранение и укрепление здоровья населения на основании преимущественно формирования здорового образа жизни и повышения доступности и качества медицинской помощи, что позволит обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие Российской Федерации. Для реализации государственных программ по здоровьесбережению, увеличению продолжительности жизни и трудоспособного возраста, снижению уровня смертности и инвалидизации требуется целый ряд регулирующих и экономических мер.

Целью работы является разработка инструментов стимулирования здоровьесбережения населения, повышения ответственности пациентов за сохранение своего здоровья.

Результаты исследований. Состояние здоровья населения и факторов, оказывающих на него влияние, характеризуется на основе медико-демографической информации. По данным Росстата за последние годы в Российской Федерации наблюдается сокращение численности населения. Коэффициент естественной убыли населения растет: в 2016 году он составлял 3,4 на 1 тысячу населения, а в 2017 году уже 3,6. Согласно демографическому прогнозу Росстата, естественная убыль населения будет нарастать и с 2025 года превысит 400 тыс. человек ежегодно, замедление сокращения численности населения прогнозируется только ближе к 2030-м году. Основной причиной смертности являются неинфекционные заболевания – болезни системы кровообращения и злокачественные новообразования составляют 62,6% . Смертность населения России в возрасте 0-64 лет от онкологических заболеваний на 30% превышает показатель в странах Европейского Союза. Следует отметить, что более половины смертей от онкологических заболеваний легких, желудка наблюдается в течение первого года после установления диагноза, что свидетельствует о позднем обращении граждан за медицинской помощью и соответственно поздней выявляемости этих заболеваний.

Недостаточность финансирования системы здравоохранения, низкая мотивация пациентов к диспансеризации, профилактике болезней, ведению здорового образа жизни, лечению, не всегда доступная и качественная медицинская помощь вызывает необходимость формирования ряда мер, направленных на стимулирование здоровьесбережения населения:

1) Увеличение объема государственных расходов на оказание медицинской помощи, в том числе финансовых нормативов затрат на лечение онкологических и сердечно-сосудистых заболеваний.

2) Административное регулирование, имеющее предписывающий и ограничительный характер. Нормативными требованиями должно быть закреплено:

- обязательная диспансеризация детей, взрослого населения при поступлении в учебные заведения, трудоустройстве, проведение профилактических осмотров;

- обеспечение работодателем реализации мероприятий, направленных на развитие физической культуры и спорта в трудовых коллективах путем организации и проведения физкультурно-оздоровительных и спортивных мероприятий, создания и развития физкультурно-спортивных клубов, компенсации работникам оплаты занятий спортом в клубах и секциях;

- внедрение института страховых представителей;

- разработка пациентоориентированной модели на рынке медицинских услуг.

3) Информирование населения о здоровом образе жизни.

4) Введение ответственности пациента о сохранности своего здоровья. В соответствии с действующим законодательством существует обязанность граждан заботиться о сохранении своего здоровья, проходить медицинские осмотры. При этом в нормативном поле отсутствует юридическая ответственность пациентов за свое здоровье. Отсутствие самоконтроля и несвоевременное обращение за медицинской помощью – остается одной из главных причин высокой смертности и инвалидизации от сердечно-сосудистых заболеваний.

5) Индивидуализация потребностей населения в сохранении здоровья:

- формирование индивидуальных особенностей поведения пациентов (эффективный контакт пациента с врачом, партнерство между врачом и пациентом);

- предоставление индивидуальных социальных льгот при условии ведения здорового образа жизни, занятиями физической культурой и спортом, отказе от табакокурения (санаторно-курортное лечение);

- улучшение условий оказания медицинской помощи, (льготные сроки оказания медицинской помощи, телемедицинские консультации участкового врача);

- формирование культуры здоровьесбережения (школы пациента по индивидуальным параметрам, с использованием информационных и мотивационных технологий обучения);

- проведение ежегодных профилактических осмотров лиц трудоспособного возраста;

- внедрение системы медицинского обслуживания здоровых граждан;

- стимулирование работодателей к участию в охране здоровья работников (установление льгот по страховым взносам на обязательное медицинское страхование).

Выводы. Реализация предложенных инструментов стимулирования здоровьесбережения населения обеспечит повышение ответственности каждого человека, приобщение его к идеологии здорового образа жизни, увеличению продолжительности активной жизни, социально-экономического благополучия.

АЛГОРИТМ СОЗДАНИЯ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

¹Поликаров Ю.Ю.

студент 2 курса магистратуры ЭиУОСУ КФУ

Научный руководитель Бузни Артемий Николаевич

профессор кафедры менеджмента предпринимательской деятельности КФУ

polikarov-yura@mail.ru

Введение. Важную роль в индустрии туризма занимает гостиничный комплекс, широкий и многообразный характер которого включает и элементы, связанные с ним секторов индустрии, к примеру питание, отдых и развлечения и др.

По определению И.П.Салмановой (диссертация «Особенности формирования и развития социальных гостиниц»), гостиница - это организация, предоставляющая людям, пребывающим за пределами дома, комплекс услуг, важнейшими из числа которых в равной степени являются услуги размещения и питания.

Размещение посетителей - главная, но не единственная задача. Следует предусмотреть всю сопутствующую инфраструктуру и процессы: место питания, анимация, уход за территорией, руководство персоналом, снабжение (закупки, транспортная и складская логистика), ремонт и усовершенствование оснащения и оборудования, маркетинг, продажи, бронирование.

Целью работы является определение и систематизация необходимых этапов и получение разрешительных документов для создания и открытия гостиницы.

Результаты исследований. Все начинается с определения бизнес-концепции. Тут важно правильно понять свою аудиторию. От нее зависят и общий стиль гостиницы, и соотношение площадей, и наличие дополнительных услуг. Для того чтобы узнать, кто и на какой период будет приезжать в отель, проводится кропотливое маркетинговое исследование спроса на услуги по размещению в данном регионе и требуемые условия, возможности по его удовлетворению, конъюнктуры рынка соответствующих услуг. В нем анализируются конкурентноспособные предложения, сегменты рынка, его динамика, выделяется целевая аудитория и др. Вследствие этого становится очевидно, как пишет А.А.Мусакин (Малый отель: С чего начать, как преуспеть: советы владельцам и управляющим), что популярно и способно «выстрелить», прогнозируемый MPI (market penetration index) проекта, какой будет загрузка при различном количестве номеров.

В случае, когда все без исключения очевидно, есть концепция и отсутствует необходимость в привлечении дополнительных инвестиций, этап маркетингового исследования может быть пропущен. Когда понятна концепция, можно составлять техническое задание.

Техническое задание должно составляться гостиничным технологом, который знает, как организован данный бизнес, знает рабочие нюансы и поэтому способен расписать требования к абсолютно всем системам. Расписываются требования к площадям, составу помещений, оборудованию. Чем дальше от данной области исполнители - дизайнеры и архитекторы - тем детальнее должно быть задание. В случае, если у организаторов создания отеля огромный опыт в гостиничном сегменте, им для начала работ достаточно продуманной концепции.

На основании полученной информации и технического задания уже возможно сделать предварительную финансовую модель, которая сможет помочь понять необходимость корректировок: перераспределение номерного фонда либо состава дополнительных услуг, выделения арендных площадей. Затем составляется бизнес-план с расчетами: бюджетом на открытие дела, затратами и ожиданиями по прибыли.

На основе технического задания разрабатываются планируемые решения, а дальнейший дизайн-проект полностью определяет стиль гостиницы. Он содержит в себе

визуализацию внешнего вида, интерьеров, ландшафта и проектную документацию, необходимую для получения разрешения на строительство.

Из определения, приводимого в Интернете (<http://marketing.rbc.ru/articles/18/12/2012/562949985355462.shtml>), бизнес-концепция, бизнес-план и предварительный архитектурный проект - это тот комплект документов, который необходим для принятия инвесторами решения об участии в проекте, а кроме того для получения кредитов в банках.

Необходимые документы на строительство гостиницы:

1. Документы на земельный участок.
2. Проект, план участка, рабочие документы (чертежи и тексты для стройплощадки).
3. Разрешение на строительство (получают уже после экспертизы проекта).
4. Договор со стройорганизациями.

Требования для открытия гостиницы:

1. Предприятие обязано пройти все без исключения проверки и обладать полным пакетом документов. Специальной лицензии на предоставление гостиничных услуг нет.
2. Еще до строительства, проект прошел проверку на соблюдение нормативов, по этой причине построенные сооружения проверяют на соответствие проекту.
3. В ресторане должна быть лицензия на продажу алкоголя, работникам необходимы санитарные книжки.
4. В 2017 г. принят закон об обязательной классификации, поэтому сейчас добавилась необходимость подтверждения категории (звезд).

Разрешительные документы и их виды для открытия гостиницы:

Перед открытием гостиницы понадобятся документы на:

1. Право собственности на землю и помещения.
2. Юридическое лицо либо ИП.
3. Сертификат соответствия категории. Присвоение звезд стало неотъемлемым условием в 2017 г. Можно получить до 2020 года в зависимости от типа гостиницы.
4. Подтверждение соблюдения абсолютно всех норм. Получают уже после проверок.
5. Контрольно-кассовый аппарат.
6. Лицензия на деятельность (предприятия питания, спиртное, химчистка, парикмахерская и многое другое).
7. Вывеска и реклама.

Кроме этого, как отмечает О.Т.Лойко (Туризм и гостиничное хозяйство: Учебное пособие), необходимы внутренние документы: бренд-бук, должностные инструкции, устав, схема эвакуации, книга отзывов и предложений и другое.

Открытие гостиничного объекта - это непростой, комплексный процесс, в котором значительную роль играют не только различные технические моменты, но и человеческий фактор. Составление же бизнес-концепции, бизнес-плана и архитектурного проекта такого сложного и дорогостоящего проекта предпочтительно поручить экспертам.

Вывод. Гостиничный бизнес не зря считается прибыльным, именно по этой причине создаются новые гостиницы. Но быстро окупаемым его никак не назовешь. Таким образом это бизнес для тех, кто твердо стоит на ногах, а потому не боится крупных инвестиций и масштабных проектов.

ВЕКТОР ИННОВАЦИЙ – ИНДИКАТОР РАЗВИТИЯ

Тарахова Д.В.

студентка 2 курса магистратуры ЭиУОСУ КФУ

научный руководитель Бузни А.Н.,

профессор кафедры менеджмента предпринимательской деятельности КФУ

Введение. В настоящее время, человечество находится на этапе построения и развития постиндустриального общества, что произошло в результате социально-экономической революции. В последних десятилетиях минувшего века наступила эра развития мировой экономики, где максимальное внимание уделяется инновационным технологиям, экономике знаний и так называемой цифровой экономике. В таком обществе важное место занимает сектор науки, стимулирующего развитие производства в последовательном совершенствовании и развитии, по теории С.Ю.Глазьева, технологических укладов. Если промышленно развитые страны формируют свои экономики на уровне пятого технологического уклада и переходят к информационным технологиям шестого, то Россия в этом отношении отстаёт, инвестируя преимущественно технологии четвёртого технологического уклада.

Цель работы состоит в расставлении акцентов на основных направлениях инновационной политики Российского государства для обеспечения опережающего развития его экономики.

Результаты исследования. Трансформация индустриальной экономики в постиндустриальное общество происходит благодаря сфере услуг и изменениям в структуре и реализации самой услуги. Эти процессы обусловлены инновационным развитием предприятий. Однако, современные условия экономической политики в России, прежде всего финансовой и нормативно-правовой, не способствуют ускоренному развитию национальной инновационной системы страны.

В России необходимо создать новый цикл воспроизведения инноваций, не копируя иностранные образцы, использовать для создания модели российскую специфику, с учетом уже существующей инновационной структуры. Важно понимать, что покупательская способность, уровень дохода, запросы и нужды в каждой стране значительно разнятся. А также отличается список востребованных инноваций и услуг.

Происходившее с конца 90-х годов массовое копирование отечественными предпринимателями с подачи зарубежных миссионеров управленческих технологий иностранных компаний в России не привело к позитивным результатам. Многие виды нововведений в России оказались не востребованы и не прижились, обанкротив и уничтожив тем самым многие компании России.

Разработка своих инновационных проектов и внедрение их на предприятии достаточно трудоемкий и затратный процесс, требующий как существенных инвестиций, так и достаточных знаний. Однако в России лишь 4-5% предприятий можно отнести к инновационно ориентированным (в промышленности – 10-11 %). В США этот показатель превышает 35%, а в промышленности достигает 80%. За рубежом финансирование осуществляется как из государственных, так и в значительной мере из частных источников, а также из пенсионного фонда. Важным инструментом является также венчурное финансирование, хотя объем его капиталовложений в общем инвестиционном потоке относительно небольшой.

В принципе, никакое государство не в состоянии полностью поддерживать и финансировать все направления фундаментальных исследований и чрезвычайно важно определиться с помощью мирового опыта с приоритетами в развитии фундаментальной науки и, соответственно, финансировать исследования в области инновационных технологий.

В создавшихся в последние годы под давлением недружественной позиции США и ряда европейских государств условиях санкционной экономики и ограниченному выходу на мировой рынок российского капитала, финансирование инновационной деятельности со стороны зарубежных инвесторов затруднено. Этому способствует и мало привлекательный инвестиционный климат сферы услуг. Большинство инвесторов являются резидентами России.

В России сектор передовых форматов торговли значительно ниже, чем в других странах. У нас на него приходится в настоящее время не больше 35% всего торгового оборота, в то время как во Франции – 82%, в Германии – 86%. В РФ в данном секторе занято 12% всей рабочей силы, зарегистрированной в розничной торговле, в Германии же этот показатель составляет 81%, а в США – 92%. Впрочем, первопричина отставания не только в недостаточном распространении новых форм торговли, но и в том, что даже в крупных торговых центрах эффективность труда у нас значительно ниже, чем за границей. Численность персонала в расчете на квадратный метр торговых площадей в передовых российских гипермаркетах примерно в три раза больше, чем в США.

Российская торговля характеризуется высоким темпом текучести кадров и отсутствием программ переподготовки. Оборот препятствует повышению уровня профессионализма и квалификации персонала и затрудняет достижение отдачи от инвестиций в переподготовку. Низкая эффективность российской экономики обусловлена и превышающем целесообразность количеством менеджеров разных уровней и различных офисов, а также недостаточным объемом инвестиций в информационные технологии.

Основными экономическими факторами, препятствующими инновационной деятельности в сфере услуг, являются:

- высокая стоимость нововведений;
- недостаток собственных средств предприятий сферы сервиса;
- недостаток финансовой поддержки со стороны государства;
- высокий экономический риск;
- длительные сроки окупаемости нововведений.

Также к факторам, негативно воздействующим на инновационную деятельность, можно отнести:

- низкий инновационный потенциал предприятий сервиса;
- недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих инновационную деятельность;
- неопределённость сроков инновационного процесса;
- неразвитость инновационной инфраструктуры и др.

Выводы. При эффективном развитии инновационной деятельности Россия сможет перейти к равноправной конкуренции на мировом рынке услуг, применять достижения мировой практики сервиса и приблизиться к мировым стандартам.

Социальная значимость сферы услуг проявляется в свободе экономической деятельности в данной сфере, а также в предоставлении свободы выбора потребителю, ориентирующемуся на цены и качество приобретаемых услуг. Феноменальное развитие данной отрасли обеспечивает определенный уровень благосостояния населения и способствует уменьшению социальной напряженности и построению сервисной экономики.

ПЕРСПЕКТИВЫ ВЫХОДА ВИНОДЕЛЬЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ РК НА НОВЫЕ ВНЕШНИЕ РЫНКИ СБЫТА

Гакал Я.В.

студент 4го курса ИЭиУ, кафедры менеджмента устойчивого развития

научный руководитель: к.э.н., доцент кафедры менеджмента

устойчивого развития Вязовик С.М.

yanagakal@gmail.com

Введение. Крым всегда был и остаётся одним из ведущих винодельческих районов нашей страны. В Крыму насчитывают около 40000 га виноградников, на которых ведут свою деятельность более ста предприятий. Присоединение к РФ повлекло за собой ряд трудностей для винодельческой отрасли Крыма. Изменилась ситуация на международном экономическом пространстве. Глобализация и интеграция экономического процесса подразумевают новые условия существования отечественного предпринимательства, в том числе резкое обострение конкуренции с иностранными производителями. Для винодельческих предприятий остро встал вопрос реализации готовой продукции с наибольшей прибыльностью, которая будет конкурентоспособна как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Целью работы является анализ состояния и перспектива экспорта крымских вин на новые рынки сбыта.

Виноделие это одна из основных отраслей пищевой промышленности Республики Крым, которая оказывает существенный вклад в свои производственно-экономические показатели. Удельный вес виноделия в структуре пищевой промышленности составляет – 46%. На протяжении многих лет винодельческая отрасль для Крыма являлась бюджетообразующей. В период своего расцвета в 2013-2014 г. отрасль обеспечивала более 45% налоговых поступлений в бюджет Крыма. На территории РК зарегистрировано 32 винодельческих предприятия. Из них успешно осуществляют свою деятельность 24 завода. Самыми успешными и крупными предприятиями являются ПАО «Массандра», «Инкерман», «Alma Valley», «Золотая Балка», «Новый Свет» и «Коктебель».

В 2015 году винно-коньячное производство Крыма находилось в кризисном состоянии. Крымские виноделы столкнулись с проблемой несоответствия своих производств с российскими регламентами, также из-за санкций потеряли европейский рынок сбыта своей продукции. За 2015 год в Республике Крым в сравнении с аналогичным периодом 2014 года по подакцизным товарам снижены объемы производства:

- коньяка на 63%,
- винных напитков почти в 2 раза.

Причины снижения объемов производства заключаются в перерегистрации винодельческих предприятий в соответствии с законодательством Российской Федерации и в

переоформлении лицензионных документов. Также предприятия столкнулись с проблемой несоответствия своих технологий с российскими стандартами по производству вина. К примеру, на территории России крепить вино можно только винным спиртом, а в Крыму было разрешено это делать спиртом-ректификатом из зерна и других продуктов переработки. Как результат крымские вина, получившие признание в европейских странах, по российским стандартам стали “винными напитками”.

Для решения данного ряда проблем правительство РФ выделило 375 млн рублей на субсидирование программ финансовой поддержки аграрного сектора экономики, в том числе 310 млн на поддержку программ виноградарства. Исходя из этого, производство столовых вин за 2016 год на территории Крыма возросло на 7,7%, игристых вин на 22%. В январе-октябре 2017 года производство всех видов продукции возросло еще на 10 %.

Экспорт вин за рубеж может осуществляться в небольших объёмах из-за санкций. До 2014 года Крым экспортировал вино в девять стран мира. Самыми крупными поставщиками являлись: Германия, США, ЮАР, Беларусь, Израиль. Из-за политической ситуации, сложившейся в 2015г. показатели экспорта упали до кризисного уровня. Однако, несмотря на все трудности, в 2016 году крымские виноделы увеличили экспорт своей продукции на 18% по сравнению с предыдущим годом.

Основными рынками сбыта для винодельческих предприятий Крыма сегодня являются Китай и государства ближнего зарубежья, в частности Белоруссия. В перспективе экспортёрами для Крыма могут стать страны Азии, такие как Турция, Иран, Израиль, Армения, Грузия.

Один из самых крупных заводов Крыма – «Массандра» впервые начал экспортировать продукцию в июне 2016 года. В 2016 году 5,6 тыс. бутылок закупила Беларусь. С июля 2016 года по март 2017-го завод поставил еще 75 тыс. бутылок в Китай. По данным за январь-март 2017 года "Инкерман" также увеличил свои продажи на внешние рынки на 18%. Это произошло, несмотря на экономические санкции, введенные США и Евросоюзом в отношении крымских товаров.

Также крымские виноделы в 2016 году возобновили поставки вина в Донбасс. В частности, "Массандра" впервые с марта 2014 года направила в Донбасс 7,5 тыс. бутылок. Всего в компании приходится на экспорт около 10% выпускаемого вина.

В 2018 г. В Крыму в г. Симферополе прошла Вторая Международная специализированная выставка вина, оборудования, технологий и материалов для виноградарства и виноделия. В проекте приняли участие предприятия из регионов Российской Федерации, а также зарубежных стран — Молдовы, Сербии, Грузии. По итогу эксперты пришли к выводу, что крымское вино находится на высоком уровне и может конкурировать с другими производителями на международном рынке.

Результаты исследований. Производство игристых вин за последний год в Крыму, по данным Крымстата, выросло на 19,8 % , столовых вин — на 1,8 %.. Выпуск винных напитков без добавления спирта увеличился на 51 %. Сейчас Крым идёт с превышением уровня производства вина на 20 % по сравнению с прошлым годом. РК начала экспорт винодельческой продукции в соседние страны РФ: Китай и Белоруссию. Многие страны Азии готовы оказать поддержку и закупить крымское вино для реализации на своих рынках. В связи с увеличением спроса на крымские вина за рубежом, производители крымских вин намерены расширить площади виноградников. По данным Ассоциации виноделов Крыма, до конца 2018 года на полуострове появится 600-800 га новых виноградников , к 2020 году планируется расширение площади ещё на 2 тысячи гектаров. РФ планирует потратить на развитие виноградарства и виноделия в Крыму около четырех миллиардов рублей до 2020 года. Финансовые средства пойдут на обновление виноградников, развитие первичного виноделия и компенсацию процентов по кредитам.

По сравнению с 2016 г., в 2017 Крымские виноделы произвели на 20% больше десертного вина. Это связано с тем, что за рубежом данное вино пользуется большим спросом. Также наблюдается небольшой рост цен на винно-коньячную продукцию из-за переориентации на более дорогие сорта винограда.

Вывод. Правительство РФ оказало существенную поддержку крымскому виноделию в кризисный период. С помощью современного технического оснащения и творческой самостоятельности винодельческих предприятий, для Крыма открываются возможности экспортных поставок вин. Исходя из положительных экспертных прогнозов, можно сделать вывод, что в течение нескольких лет стоящие перед винодельческой отраслью экономические и социальные проблемы будут решены.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ДИСКОМФОРТ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В КРЫМУ

1 Примышева Е.Н., 2 Примышев И.Н.

*1 ассистент кафедры психиатрии, психотерапии, наркологии с курсом общей и
медицинской психологии Медицинской академии им. С.И.Георгиевского КФУ*

*2 доцент, доцент кафедры экономической теории Института экономики и
управления КФУ*

primysheva.helen@gmail.com

Введение. Дискомфорт (анг. comfort - удобство) — совокупность неудобств, неблагоприятных для нормальной жизнедеятельности человека, нарушение или отсутствие комфорта. Дискомфорт порождает неприятное, преимущественно отрицательное эмоциональное состояние. Дискомфорт затрагивает различные психические функции и стороны личности.

Хотя Россия за последние три года значительно улучшила показатели легкости ведения бизнеса, в нашем регионе при переходе крымского бизнеса в реалии ведения хозяйственной деятельности в условиях России — значительно снизился удельный вес малых и микропредприятий в расчете на 10 тыс. населения. В абсолютных показателях количество индивидуальных предпринимателей также сократилось примерно на 15-20 тыс. чел.

Если в первый год перехода бизнеса в российское правовое поле этому факту было дано логическое объяснение, в том числе и на официальном уровне, то спустя почти четыре года этот факт вызывает некоторое недоумение и настороженность. Почему активные граждане не хотят заниматься собственным делом в новых условиях хозяйствования?

Целью работы является актуализация основных психологических проблем ведения бизнеса в Крыму и разработка рекомендаций крымскому сообществу по устранению психологического дискомфорта ведения бизнеса на региональном уровне.

Крым за последние четыре непростых года не скатился в экономическую бездну не благодаря крымским чиновникам, а вопреки. Мы находимся в тройке регионов-аутсайдеров по собственной доходной базе, наш бюджет на 80% состоит из вливаний из Москвы. Фактически, мы территория собеса, у нас нет собственной экономической базы.

Все это стало особым негативным фоном ведения бизнеса уже в российском Крыму.

Предприниматели Крыма довольно быстро усвоили азы ведения бизнеса в российском правовом поле, а вот с общением с чиновниками все стало намного хуже. Предприниматели сетуют на то, что чиновники не хотят жить по российским нормам. На вопрос: почему не применяется та или иная норма российского закона – чиновник отвечает, что у нас в Крыму... не работает российское законодательство! Вот так, ни много, ни мало – не работает, а работает свое... крымское.

Первые два-три года переходного периода мы стали свидетелями настоящей экспансии материкового бизнеса в Крым, но, спустя еще год-другой и мы стали свидетелями депортации этого бизнеса снова на материк. В разговорах «по душам» мелкие бизнесмены признаются, что им просто не дают в Крыму развиваться местные традиции(кумовство, коррупция, разгильдяйство), нормы, ограничения и незнание местными чиновниками или нежелание знать российские законы.

Серьезными проблемами стали: процедуры выделения земельных участков под ведение бизнеса, подключение к инфраструктурным сетям, особенно к электроэнергии, игнорирование местными властями института частной собственности.

Все эти факторы существенно поубавили пыл потенциальных инвесторов внутри Крыма и в целом всей России что-либо делать в нашем регионе. Все стройки и инвестпроекты, реализуемые сейчас в Крыму – это или проекты ФЦП, или проекты, связанные с крупными чиновниками Крыма, с их родственниками и знакомыми.

Результаты исследований. Все это формирует соответствующий негативный инвестиционный климат в нашем регионе.

Экономическая теория уделяет важное внимание формированию модели «человека экономического», в частности на основе постулата о его рациональном поведении.

В нашем регионе легко можно потерять свое имущество под благовидным предлогом национальных интересов, у вас потребуют определенный процент со сделки, тендерной суммы за хорошее отношение к вашему бизнесу со стороны чиновника. Грубо говоря, ваш бизнес зависит от прихоти местного чиновника.

Характер и динамика общественных процессов, развития бизнеса сегодня в Крыму во многом зависит от экономических побуждений, мотивов и личностных особенностей бизнесмена. Люди смелые продолжают бороться с ветряными мельницами крымского чиновничьего беспредела, люди более прагматичные, рациональные – пакуют чемоданы и везут свои денежки в другой российский регион, где региональная власть более адекватная, где инвестор чувствует себя комфортно.

Выводы. Эта борьба старого и нового в нашем регионе длится уже пятый год. Старая псевдо-элита, тянущая наше общество на экономическое дно, продолжает бравировать весьма сомнительными достижениями, новой элиты нет, ее и не может быть в силу дискомфорта проживания в нашем регионе для рациональных людей.

Для нашего региона актуальной задачей является активизация именно мелкого, а не крупного бизнеса, приход управленцев нового типа, использование новых подходов развития бизнеса, а также выбор новых форм взаимодействия бизнеса и власти.

Провести такие изменения без смены парадигмы мышления, в том числе экономического, без отказа от патернализма государства во всех сферах – невозможно. Просто существующая система не способна это сделать. Крымская псевдо-элита этого не хочет делать, она законсервирована, главная ее цель – остаться навечно у кормушки. Вместо того, чтобы создать условия для конкуренции, мы финансируем убыточные предприятия и проекты из бюджета. Мы создали сотни МУПов и ГУПов-паразитов, живущих за счет государственных средств и не оказывающих населению Крыма качественных услуг.

Уже сейчас мы должны выработать в обществе некоторый консенсусный сценарий развития. Консенсус состоит в делегировании формальной элитой некоторых послаблений в общественной, экономической жизни общества на низовой уровень.

Это должно сопровождаться изменениями на законодательном и политическом уровнях. Должны действовать «социальные лифты» для граждан, ставших для всех образцом новаторства, умелого руководства. Должна быть создана комфортная среда развития крымского бизнеса.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Балко С.В.

*доцент кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и
управления КФУ
kafedra911@mail.ru*

Введение. По мнению экспертов, в настоящее время мы находимся на пороге революционных изменений, как на российском, так и в целом на мировом рынке труда вследствие развития информационных технологий, позволяющих кардинально изменить занятость граждан. Вследствие чего в ближайшем будущем спрос на ряд профессий рабочих, должностей служащих, значительно снизится, и уже возникнет вопрос о целесообразности подготовки определенных специалистов. Новые информационные технологии позволят кардинальным образом изменить занятость в определенных отраслях, по мере активности их внедрения. Особенно актуальным является мониторинг развития рынка труда, анализ, предвидение и прогнозирование тенденций его развития.

Целью работы является раскрытие особенностей формирования и функционирования рынка труда, факторов, определяющих его эффективное развитие.

Результаты исследований. На формирование современных отношений в сфере труда и занятости оказало существенное влияние деятельность Международной организации труда (МОТ). Например, конвенции МОТ об ограничении рабочего времени на промышленных предприятиях, о безработице, об организации службы занятости, и другие положения в области совершенствования и решения проблем социально-трудовых отношений, в области найма, охраны труда, которые ратифицировали государства-члены МОТ, и руководствуются ими в процессе реализации национальной системы государственного регулирования в сфере труда и занятости. Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии работает в Москве с 1959 года. Основными сферами деятельности Бюро МОТ являются развитие занятости, охрана труда, гендерное равенство в сфере труда, искоренение детского труда и другие направления. В девяностых годах прошлого века начинает происходить формирование рынка труда в России, до двухтысячных годов сопровождающееся негативными последствиями (масштабной безработицей, сокращением реальных доходов работников, задержками выплаты зарплаты, отсутствием социальных гарантий). С двухтысячных годов отношения на рынке труда начинают совершенствоваться, повышается эффективность функционирования всех элементов его инфраструктуры. В настоящее время рынок труда продолжает формироваться. В России он характеризуется неравномерностью, большой дифференциацией в заработной плате, высоким уровнем образованности рабочей силы, снижающимся уровнем социальных гарантий.

Особое внимание следует уделить повышению эффективности функционирования инфраструктуры рынка труда. К элементам инфраструктуры рынка труда относятся: Органы государственной службы занятости населения по регионам Российской Федерации, оказывающие содействие в трудоустройстве, представляющие общероссийскую базу вакансий; Федеральная служба по труду и занятости, осуществляющая функции содействия занятости населения и защиты от безработицы, контроля в сфере труда и занятости и др.; Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации, координирующей

деятельность Федеральной службы по труду и занятости, осуществляющей нормативно-правовое регулирование в сфере труда, уровня жизни, доходов, демографии, условий и охраны труда, социального партнерства и трудовых отношений, занятости и безработицы и др.; профессиональные союзы наемных работников (Федерация независимых профсоюзов России, Объединение профсоюзов, Всероссийский профсоюз работников оборонной промышленности, **Нефтегазстройпрофсоюз**, Профсоюз работников государственных учреждений и общественного обслуживания РФ; **Федеральный профсоюз авиационных диспетчеров России**, **Общероссийский профсоюз военнослужащих**, **Профсоюз работников народного образования и науки РФ**, Российский профсоюз работников атомной энергетики и промышленности, **Профсоюз машиностроителей**, Российский профсоюз работников химических отраслей промышленности, **Всероссийский Электропрофсоюз**, **Профсоюз работников народного образования и науки РФ** и др.); **ассоциации и союзы работодателей; организации оказывающие услуги по подбору персонала**; Конституция Российской Федерации; Трудовой кодекс Российской Федерации; Закон Российской Федерации «О занятости населения в Российской Федерации» и др.

Эффективность функционирования рынка труда в определенной мере оказывает влияние на демографическую ситуацию в стране. Так как без достаточного уровня дохода, способности приобрести жилье, обеспечить нормальные условия жизни, молодые семьи не спешат заводить детей, что оказывает определяющее влияние на низкий уровень рождаемости, что в свою очередь окажет негативное влияние на количественные показатели рынка труда в будущем. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, с 2000 года до 2012 года величина естественной убыли населения сократилась с -6,6 до 0,0 (в 2012 году на 1000 человек всего населения России число родившихся выровнялось с числом умерших, составив 13,3 человека на 1000 человек населения). С 2013 года по 2015 год включительно наблюдался незначительный естественный прирост населения (0,3 человек на 1000 человек населения в 2015 году). С 2016 года зафиксирована естественная убыль всего населения Российской Федерации (-0,9 человек на 1000 человек всего населения в 2017 году), причем значения естественной убыли сельского населения превышали городское. С 2008 года происходит постепенное снижение числа женщин на 1000 мужчин в возрастных группах оптимального репродуктивного возраста, особенно выражена данная тенденция по сельскому населению, и как следствие наблюдается снижение рождаемости. Согласно прогнозу, численность населения по отдельным возрастным группам с 2018 по 2028 год будет изменяться следующим образом: в трудоспособном возрасте с 56% от общей численности населения в 2018 году до 54% в 2028 году (от 82239,7 до 78958,4 тыс. чел.); молодежь трудоспособного возраста – от 18,5 до 18,0 процентов от общей численности населения соответственно (27239,6 тыс. чел. и 26402,1 тыс. чел. соответственно); старше трудоспособного возраста – от 25,5 до 28,0 процентов от общей численности населения соответственно (37380,4 тыс. чел. и 40925,5 тыс. человек соответственно). С 2011 года наблюдается тенденция снижения количества браков. В 2011 году было зарегистрировано 1316011 браков, что составляло 9,2 брака на 1000 человек населения. В 2017 году было зарегистрировано на 266276 единиц браков меньше в сравнении с 2011 годом, что составило 7,1 единиц бракосочетаний на 1000 человек населения Российской Федерации.

Для достижения как в общем стратегических целей социально-экономического развития Российской Федерации, так и в частности высоких стандартов благосостояния, качества жизни, высокого уровня доходов, обеспеченности жильём, достижения естественного уровня безработицы, особую актуальность приобретает эффективный механизм функционирования рынка труда, дальнейшее развитие его инфраструктуры.

Выводы. Рынок труда значительно диверсифицирован по регионам Российской Федерации, вследствие неравномерного социально-экономического развития регионов государства. Формирование региональных рынков труда происходит неодинаково, но в механизме их функционирования есть схожие особенности. На эффективность функционирования рынка труда оказывают влияние не только внутренние (процессы

миграции, демографическая ситуация, трудовая экономическая активность населения, подготовка кадров, образование, инфраструктура рынка труда), но и внешние факторы (состояние национальной экономики, экономическая политика государства, структурная перестройка экономики, кризисные явления в экономике, научно-технический прогресс). Перспективными направлениями исследований в данной области являются совершенствование функционирования элементов инфраструктуры рынка труда, прогнозирование его тенденций, повышение конкурентоспособности рабочей силы.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЫ

Вязовик С.М.

*к.э.н., доцент кафедры менеджмента устойчивого развития
Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»
vsm-crimea@mail.ru*

Введение. Важным компонентом ресурсного обеспечения деятельности и развития субъектов туристско-рекреационной сферы, безусловно, является персонал компании, то есть кадровое обеспечение. Сегодня основными поставщиками квалифицированных специалистов по организации туризма являются высшие учебные заведения и агентства по трудоустройству, однако значительное количество турфирм использует также неформальные способы набора персонала по рекомендациям своих коллег, друзей или других людей со значительной степенью доверия.

Целью работы является выявление особенностей управления персоналом на предприятиях туристско-рекреационной сферы.

Результаты исследований. Наиболее весомые, очевидно, угрозы развития туризма в регионе, связаны с деформациями возрастной и социальной структуры населения. Например, известно, что наиболее активной на участие в туристских путешествиях является молодежь, которая работает, а с другой стороны - большая часть молодежи, относится к категории безработных в регионе, вызывает рост рисков обеспечения безопасности как туристов, так туристской деятельности в целом. Для качественного формирования персонала туристских предприятий важным является наличие и постоянное обновление трудовых ресурсов соответствующей (туристской) квалификации. Итак, основными компонентами демографической безопасности туризма в регионе структура населения (как потребителей туристских услуг, так и трудовых ресурсов для предприятий сферы туризма), а также особенности его воспроизводства.

Неотъемлемой составной частью управления предприятием является система управления персоналом, эффективность которой является залогом и важнейшим условием повышения эффективности деятельности предприятий туристско-рекреационной сферы, где актуализируется конкурентная борьба на рынке услуг. Несмотря на сохранение и усиление рыночных позиций предприятий туристско-рекреационной сферы, вопросы эффективного управления персоналом не имеют однозначного решения, ведь большинство санаториев и других предприятий туристско-рекреационной сферы Республики Крым переживают нелегкие времена и поэтому оставляют вопрос качественного формирования и эффективного развития персонала без внимания.

Обобщая, можно отметить, что роль природных и других ресурсов в современном туризме несколько ослабляется. В то же время усиливается социальная составляющая, связанная с взаимодействием туристов и обслуживающего персонала, туристов и местного населения, реализацией потребности в общении или наоборот в отсутствии общения как формы проведения свободного времени лиц, перегружены социальными коммуникациями в повседневной жизни. Следовательно, не отвергая большое значение туристских ресурсов для

функционирования туристских систем различных уровней, необходимо подчеркнуть, что на современном этапе, а также учитывая особенности функционирования региональных туристских систем первичной является все-таки социальная подсистема.

Управление персоналом в целях повышения качества туристических услуг - деятельность гораздо шире, чем обычное решение кадровых проблем. Оно ориентируется на определение будущих потребностей туристского рынка, стратегию туристских предприятий и обеспечения развития потенциала и соответствующих навыков и умений работников. При этом, необходимо осознание каждым работником своих задач, создание благоприятного трудового и психологического климата, обеспечение делового общения и коммуникаций для достижения персоналом поставленных перед ним целей и общей миссии туристских предприятий.

Формирование качества услуг предприятий в области туризма заключается в том, чтобы мотивировать работников на качественное обслуживание клиентов. А это невозможно без соответствующей координации действий персонала, мотивации и формирования корпоративной культуры, стандарты которой повышают лояльность потребителей к туристскому предприятию.

Регламентирование деятельности по управлению кадрами туристско-рекреационных компаний должно отражать специфику отрасли по всем подсистемами управления персоналом, собственно и будет обеспечивать реализацию унифицированного подхода в системе управления персоналом туристской индустрии. Так, реализация подсистемы управления персоналом в аспекте учета, анализа и планирования численности персонала туристской компании должно предусматривать выполнение процедуры учета, анализа имеющейся численности персонала, планирование.

Факторами повышения конкурентоспособности, а также эффективности производства туристского и рекреационного продукта и предоставления туристско-рекреационных услуг и управления ими является корпоративная культура и деловая репутация. Однако если крупные туристские компании, санатории, гостиничные сети строго придерживаются стандартов качества обслуживания, туристско-рекреационного продукта, имеют высокую корпоративную культуру и всячески ее развивают, то малые и средние предприятия недостаточно внимательны к этим проблемам. Речь идет о таких элементарных вещах, как стандарты чистоты, вид и оборудование рабочего места, интерьер заведений, культуру и образование работников, их внешний вид, стиль общения и т.д. Поэтому среди таких предприятий являются достаточно характерными примеры банкротства или убыточности.

Особенно это касается предприятий сельского зеленого туризма. Вместе с тем за рубежом семейный туристский бизнес, зеленый туризм является достаточно популярным и прибыльным. Его услуги позиционируются как наиболее качественные, эксклюзивные, следовательно, более стоимостные. Дело заключается, прежде всего, в мотивации владельцев и работников. Не менее важна высокая культура жизнедеятельности, порядочность, ответственность, внимательное отношение к собственной репутации сельских жителей. Как правило, они имеют большую социальную ответственность перед потребителями туристских благ, местной общиной, обществом и государством.

В настоящее время важными является также выявление особенностей и наиболее проблемных сторон становления и развития системы оценки персонала санаториев, в которой прерогативами должно стать осознание руководителями высшего ранга определяющей роли персонала в успехах туристско-рекреационного бизнеса и формирования позитивных установок на системную и комплексную деятельность по обеспечению эффективности управления персоналом анализируемых предприятий.

Выводы. Управление качеством туристско-рекреационных услуг предусматривает соответствующую подготовку персонала предприятий туристско-рекреационной сферы. Речь идет и о высоких требованиях к нему, внедрение корпоративной культуры на основе делового общения, этики, психологии управления. Важным является учет специфики бизнес-

процессов в туризме и рекреации, требований финансово-экономической устойчивости, устойчивого развития и конкурентоспособности.

Важной особенностью туристско-рекреационной сферы отличает ее от других отраслей экономики, является широкое участие людей в трудовом процессе. Человеческий фактор становится главным фактором производства, а расходы на персонал, на его развитие считаются первоочередными инвестициями предпринимателей. Все больше ученых признает верховенство знаний, творческой инициативы работников во всех сферах деятельности.

ФОРМЫ КОНТРОЛЯ ПРИ ОНЛАЙН ОБУЧЕНИИ

Станкевич А.А.¹, Короленко Ю.Н.²

*¹старший преподаватель кафедры менеджмента устойчивого развития
Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н.
научный сотрудник отдела экономики ФГБУН "Всероссийский национальный научно-
исследовательский институт виноградарства и виноделия "Магарач" РАН*

*² доцент кафедры управления персоналом и экономики труда
Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского, к.э.н.
stnast82@mail.ru*

Введение. Современные преподаватели в своей профессиональной деятельности используют при оценивании студентов не только традиционные формы – устные и письменные, но и формы контроля при онлайн-обучении. В первую очередь, это связано с современной цифровизацией образовательной среды в Российской Федерации, которая должна охватить весь процесс обучения в высших учебных заведениях к концу 2025 года.

Актуальность проблемы, ее теоретическая значимость и практическая ценность обусловили структуру работы, а именно, изучение форм контроля при онлайн-обучении студентов.

Данная проблема по выбору формы контроля особо актуальна в процессе получения высшего образования студентами, доступ которых к аудиторному времени ограничен.

Цель и задачи исследований. Целью данного исследования является изучение форм контроля при онлайн-обучении студентов.

Основной задачей данного исследования является изучение современных методов и форм контроля при онлайн-обучении студентов.

Методика исследований. Какие же формы контроля из существующих можно использовать в онлайн-обучении? Слушая курс обучения в рамках «Педагогического обеспечения онлайн-обучения», можно перечислить те формы контроля, которые мы используем при подготовке студентов определенных профилей. При очной форме обучения - это текущая, тематическая, рубежная, итоговая формы контроля.

Результаты исследований. При онлайн-обучении очень важна обратная связь. Если при очной форме обучения мы можем, исходя из собственного опыта, раскрыть теоретический материал, закрепить его с помощью письменных форм контроля, развивая коммуникативные компетенции у студента. При возможности, привлекаем на практические занятия бизнесменов, имеющих бизнес за рубежом в рамках дисциплины «Введение в профессиональную деятельность» для студентов по направлению подготовки 38.00.03 «Менеджмент» по профилю «Международный менеджмент».

Примером может служить выступление бизнесмена из КНР, осуществляющего свою инвестиционную деятельность на территории Республики Крым. Другим примером можно считать ведение бизнеса в Саудовской Аравии предпринимателем из г. Ялты. Появляется три звена в цепочке: студент-преподаватель-предприниматель. Таких визуальных контактов, подкрепляющих теоретические и практические навыки в онлайн - обучении невозможно

достигнуть из-за узости используемых форм контроля. Тем не менее, преподаватель должен знать современные требования и стандарты образовательных программ, уметь работать на современных образовательных платформах, быть компетентен в вопросах цифровизации.

Можно выделить одну, самую результативную форму контроля при онлайн-обучении – тестовые задания. Это одна из форм текущего, тематического, итогового контроля, которая может использоваться и в очной форме обучения. Результатом для слушателя курса онлайн-обучения является оценка, выраженная в баллах, которую он может получить в достаточном количестве для прохождения аттестации и получения удостоверения по повышению квалификации.

Наиболее интересным представляется нам тест на соответствие. Данная форма контроля довольно сложна при составлении преподавателем и заставляет слушателя онлайн-обучения определять связи между объектами, которые входят в различные группы, а без хорошо усвоенного теоретического материала это невозможно. Желательно, чтобы вопросы тестовых заданий слушатель не только видел, но при наведении курсора мог слышать голос ментора.

Как рассуждение, можем предложить такой инструмент оценивания преподавателей онлайн-обучения, который в перспективе можно использовать как механизм государственного регулирования преподавательской деятельности (тьютеров). Данный инструмент можно представить в виде модели:

Оценка (баллы) преподавателя онлайн-обучения (тьютера) = (Количество слушателей, прошедших онлайн-обучение и достигших 60 баллов – Количество слушателей, прослушавших курс, но не достигших 60 баллов – количество слушателей, зарегистрировавшихся, но не набравших не одного балла) * 0,6 * Количество часов, затраченных на создание онлайн-курса.

Данное рассуждение по оцениванию преподавателя онлайн-обучения носит необязательный субъективный характер.

Выводы. Обобщая вышеописанное и опираясь на теоретический материал и практический опыт ведения форм контроля обучающихся, можем сформулировать общий вывод исследования по рассмотрению современных форм контроля обучения студентов: при очной форме обучения - это текущая, тематическая, рубежная, итоговая формы контроля; при онлайн-обучении самой результативной формой контроля выступают тестовые задания. Раскрыты недостатки и преимущества форм контроля при очной и онлайн формах обучения.

Результатом для слушателя курса онлайн-обучения является оценка, выраженная в баллах, которую он может получить в достаточном количестве для прохождения аттестации и получения удостоверения по повышению квалификации. Авторы предлагают такой инструмент оценивания преподавателей онлайн-обучения, который в перспективе можно использовать как механизм государственного регулирования преподавательской деятельности (тьютеров), в котором учитываются количество слушателей, достигших 60 баллов и прослушавших курс, слушателей, которые прослушали курс, но не набравших 60 баллов, количество слушателей зарегистрировавшихся, но не набравших ни одного балла, количество часов, затраченных на создание онлайн-курса.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Чернякова В.В.¹, Майданевич Ю.П.²

¹*студентка кафедры менеджмента устойчивого развития
Института экономики и управления КФУ
chernyakova_260896@mail.ru*

²*профессор кафедры менеджмента устойчивого развития
Института экономики и управления КФУ
maidanevich@rambler.ru*

Введение. С развитием рыночных отношений заведения общественного питания утратили своё однообразие, значительно расширили ассортимент блюд и усовершенствовали свой сервис. Сейчас ресторанное хозяйство является одной из крупных и динамично развивающихся отраслей экономики. Для выживания в сложных условиях предприятиям общественного приходится соперничать друг с другом.

Одним из факторов, обуславливающих развитие, является конкуренция. Именно конкуренция заставляет ресторанные хозяйства повышать качественные характеристики продукции предприятия и сферы общественного питания в целом. Конкуренция как естественное проявление рыночных отношений предполагает соперничество экономических интересов субъектов хозяйствования с целью завоевания доверия потребителей. Исследователи считают, что в сфере услуг общественного питания наступили времена настоящей конкуренции, однако, особенно остро она разворачивается в частном секторе, в сети общедоступных предприятий, в городах.

В настоящее время ресторанный сектор исследуется многими учеными. Проблемам конкуренции, маркетинга, маркетинговым исследованиям и специфике потребительского поведения посвящены работы следующих ученых: И. Ансоффа, Г. Багиева, М. Бейкера, Ф. Котлера, А. Смитта, Й. Шумперта, М. Портера, Дж. Энджела, Дж. Эткинсона и др. Вопросами, в которых раскрываются основы ресторанный бизнес, занимались такие ученые, как В.В. Архипов, В.А. Русавская, Л. Г. Агафонова, О. С. Агафонова, Т.В. Иванникова, А.В. Архипова и др.

Цель исследования выявление направлений повышения конкурентоспособности предприятий общественного питания.

Основная часть. Ресторанное хозяйство является специфической отраслью экономики, которая очень чутко реагирует на изменение макроэкономических показателей. В условиях рынка изменение во времени параметров его развития может быть своеобразным индикатором социально-экономического положения в стране. Связано это с тем, что услуги ресторанного хозяйства являются альтернативой домашнему или «уличному» питанию и другим формам проведения досуга. С ростом благосостояния общества, ростом доходов граждан все большее их количество обращается к услугам общепита, тем самым высвобождая время, необходимое для приготовления пищи, для работы и отдыха.

В крупных городах, где на преодоление расстояния между местами работы и проживания приходится тратить до нескольких часов, заведения ресторанного хозяйства помогают также организовать рациональное питание в течение дня. Они остаются популярными местами проведения досуга. Зато, во время экономических кризисов услуги питания оказываются в числе первых, от которых отказываются, экономя на более дешевых видах питания и проведения досуга.

По свидетельству специалистов, общественное питание является инвестиционно-привлекательной отраслью, в которой не снижаются темпы развития предпринимательства и увеличивается доля создаваемого ВВП. По информации Федерации рестораторов и отельеров России, темпы развития рынка услуг сферы общественного питания за последние 5 лет колебались в пределах 60-100% в год. Процессы, происходящие здесь, зависят как от

изменений внутриотраслевого характера, так и от степени реализации социально-экономических приоритетов в государстве.

Что касается Республики Крым, то основная угроза для предприятий общественного питания исходит от увеличения числа малых предприятий, оказывающие услуги и продажи быстрого питания, которые уже отвоевали у классических учреждений общепита в России очень большую долю и все охотнее начинают завоевывать крымский рынок. Это является самой большой угрозой для предприятий в Республике Крым. Существуют и развиваются местный сети - «СФС», «АвтоFood», «Автокафе», «Garty`s» в Симферополе, Севастополе, Ялте, Евпатории и т.д.

Динамика макроэкономических процессов в государстве (признаки стабилизации в экономике, рост доли предприятий негосударственного сектора экономики, низкие темпы инфляции, насыщение потребительского рынка товарами и услугами и др.) до недавнего времени давала основания для вывода о наличии благоприятных макроэкономических условий для формирования конкурентной среды в сфере общественного питания. Ведь с точки зрения структуры общегосударственного рынка здесь практически отсутствует монополизация по конкурентной товарной группе, а рынок услуг характеризуется отсутствием существенных барьеров для новых конкурентов.

Исследуя рынок услуг общественного питания, следует отметить его особенности: сужение рынка рабочего питания; рост сети общедоступных предприятий; взаимосвязь развития рынка продукции и услуг предприятий питания с гостиничным хозяйством и с перспективами развития туристических услуг, максимальная демократизация ресторанной отрасли.

Микроэкономические условия формирования конкурентной среды обусловлены предпринимательскими стратегиями предприятий, их способностью использовать внутренние ресурсы и стимулировать потребительский спрос, ориентацией на среднего потребителя, способностью к диверсификации деятельности. Считается, что общедоступные предприятия общественного питания функционируют в условиях совершенной (чистой) конкуренции (на рынке присутствует большое количество предприятий с почти однотипным товаром). Исключением являются рестораны высших классов, предлагающих уникальную продукцию и услуги. Таким предприятиям присущи признаки олигопольного рынка. В то же время, специфика самого предприятия обуславливает его местонахождение в определенной конкурентной среде и определяет поведение в приобретении конкурентных преимуществ.

Выводы. Развитие конкурентных отношений связано с изменениями в рыночном поведении производителей и потребителей продукции общественного питания. Трансформация поведения потребителя, ограниченность его платежеспособности заставляет производителей повышать качество и снижать цены, что активизирует конкуренцию. Обострение конкуренции обусловлено также и увеличением присутствия иностранных конкурентов, имеющих большой опыт работы и знания в сфере конкурентной борьбы в сфере общественного питания.

Для повышения конкурентоспособности участники рынка общественного питания должны действовать в следующих направлениях: внедрять мероприятия маркетинговых коммуникаций для улучшения конкурентной позиции предприятия на рынке, разрабатывать целевые стратегии развития предприятий общественного питания, внедрять корпоративную этику в заведениях общественного питания, внедрять сертификацию продукции, осуществлять ежедневные поставки свежей продукции у проверенных поставщиков, проверять, обучать и осуществлять переквалификацию кадров, разрабатывать маркетинговые программы и осуществлять маркетинговый контроль.

Перспектива дальнейших исследований представляется во внедрении мероприятий маркетинговых коммуникаций для повышения конкурентоспособности заведений общественного питания и формировании соответствующей программы развития учреждений в современных условиях экономики.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ УСЛУГА КАК ОБЪЕКТ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Жаворонкова О.Р.

*доцент кафедры менеджмента устойчивого развития, института Экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского
olga-zhavor@mail.ru*

Введение. Инновационная экономика, экономика знаний – провозглашенная концепция социально-экономического развития Российской Федерации, в которой знания выступают ключевым фактором устойчивого развития национальной экономики. В данном аспекте основная нагрузка приходится на качество образовательных услуг высшей школы – как основы формирования новых знаний.

Высокая конкуренция, сложившаяся на рынке образовательных услуг скоррелированная с внешней макросредой, выступает фактором активизации маркетинговой концепции в образовательном пространстве.

Целью работы является рассмотрение образовательной услуги как объекта маркетинговой деятельности. В качестве **задач** следует выделить: уточнение отдельных дефиниций, выявление основных и дополнительных благ, получаемых потребителем.

Определяя основные и дополнительные блага, целесообразно прибегнуть к исследованию Бансловой В.Б. «Особенности образовательных услуг как процесса и анализ мотивации потребителей на рынке образовательных услуг» и определить образовательную услугу с позиции основных участников образовательного процесса.

- с позиции личности (обучающегося) – это процесс передачи потребителю знаний, умений и навыков общеобразовательного и профессионального характера, необходимых для удовлетворения его личных потребностей в приобретении профессии, саморазвитии и самоутверждении, осуществляемый в тесном контакте с потребителем по установленной форме и программе;

- с позиции предприятия – это процесс профессиональной подготовки (повышения квалификации, переподготовки) кадров, необходимой для обеспечения его работоспособности, поддержания конкурентоспособности и развития в постоянно изменяющихся рыночных условиях;

- с позиции государства – это процесс, обеспечивающий расширенное воспроизводство совокупного личностного и интеллектуального потенциала общества

Результаты исследования. Рассматривая образовательную услугу как объект маркетинговой деятельности, необходимо определить конечного потребителя данного продукта.

Для любого государства система высшего образования - это воспитание поколения, способного принимать решения, приносить максимальную пользу государству и обществу, участвовать в устойчивом развитии экономики, обеспечивать национальную безопасность. В этой связи государство выступает основным заказчиком и соответственно плательщиком образовательной услуги. Кроме того, государство регламентирует порядок предоставления образовательной услуги, разрабатывает стандарты, контролирует качество, лицензирует и аккредитует учебные заведения. Таким образом, государство создает правовое и информационное поле для формирования предложения образовательных услуг.

Образовательные учреждения выступают в качестве производителей и продавцов образовательных услуг. Они формируют предложение, предлагают дополнительные образовательные и исследовательские услуги, продвигают свой продукт, формируют имидж учебного заведения.

Абитуриент – потенциальный клиент высших учебных заведений, наличие которого обеспечивает и оправдывает существование ВУЗа. Мониторинг профессиональных устремлений абитуриентов позволяет сформировать адекватное предложение и обеспечить ВУЗу конкурентное преимущество. В сравнении, по результатам социологического исследования Вишневого Ю.Р. «Студент 90-х-социокультурная динамика», в 90-х годах «для части абитуриентов и студентов (особенно - девушек) ВУЗ - скорее форма продолжения обучения, чем возможность получить необходимую профессию и квалификацию для будущей работы». Таким образом, современный абитуриент более избирателен, требователен и компетентен в выборе будущей специальности, что, в свою очередь, обосновывает необходимость перехода ВУЗа от традиционной профориентации к грамотной маркетинговой политике. Вместе с тем, следует отметить, что некоторая часть студентов.

Предприятия и организации различных форм собственности – не менее важный участник образовательного процесса. Поскольку именно предприятия и организации предоставляют вакансии на рынке труда, выдвигают требования к уровню квалификации соискателей на различные должности, осуществляют конкурсный отбор персонала, можно утверждать, что именно данный субъект образовательного процесса является конечным потребителем результата образования и оценивающим лицом его качества. Для достижения соответствия компетенций, получаемых в ВУЗе, с теми, что востребованы на предприятиях, необходимо совместное их участие в предоставлении образовательных услуг. Многие учебные заведения привлекают ведущих специалистов бизнес среды, чиновников, управленцев муниципальных органов для совместного составления учебных планов, проведения отдельных лекций, аттестации выпускников. С точки зрения маркетинга именно предприятия и организации приобретают результат образовательной деятельности ВУЗа посредством трудоустройства выпускников и оплачивают использование компетенций молодого специалиста для эффективного функционирования и развития своего предприятия.

Вывод. Уровень качества образовательной услуги отражается в степени удовлетворения потребностей предприятий и организаций. Опираясь такими понятиями как потребность, качество, спрос становится очевидным необходимость в применении маркетингового подхода в управлении образовательными услугами.

Определение потребителя образовательных услуг позволяет более целенаправленно участвовать ВУЗу в формировании предложения, эффективно продвигать свои услуги, формировать партнерские отношения со всеми участниками образовательного процесса, обеспечивать удовлетворение потребителей в качественной подготовке высококвалифицированных кадров.

СИТУАТИВНОЕ УСТОЙЧИВОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ОБЪЕКТАМИ

Донской Д.В.

доцент кафедры государственного и муниципального управления

Института экономики и управления

Крымского федерального университета им. В.И. Вернадского

dmivladin@mail.ru

Введение. Актуальность темы данной работы определяется тем, что внешняя среда экономических предприятий, социально-политические и экономические условия в современном мире изменяются невероятно быстро, а иногда – даже непредсказуемо. Более того, быстро меняется скорость изменения характеристик и параметров экономических процессов, что характеризуется понятием их высокой волатильности. Учитывая эти реалии, необходимо уточнить понятие устойчивости экономических объектов и процессов управления, которые будет определять подход к решению поставленной задачи –

разработать принципы устойчивого динамического ситуативного управления экономическими объектами.

В статье рассматриваются проблемы устойчивого динамического, ситуативного, можно сказать, сверхоперативного планирования и управления экономическими объектами и решается задача разработки методов и новых принципов, позволяющих такое планирование и управление обеспечить. Предлагаются четыре принципа организации устойчивого управления: принцип накопления и переключения источников ресурсов; принцип постоянного прогнозирования, оценивания и классификации состояний внешней среды; принцип динамической коррекции параметров объекта управления и принцип динамической коррекции модели управления.

Цель работы – разработать подход к устойчивому динамическому ситуативному управлению экономическими объектами.

Результаты исследований. Прежде всего, необходимо привести уточненное определение устойчивости, на основе которого далее излагается содержание работы. Заметим, что устойчивость – термин, не имеющий четко определенного содержания. Например, часто применяемое в математике понятие устойчивости, требующее малого изменения показателя качества при малых изменениях параметров, явно не подходит в экономике в случаях, когда изменение некоторых параметров внешней среды или управления как раз не малое, а напротив, может быть достаточно велико. Некоторый параметр (например, какой-либо экономический ресурс), как показывает практика, может неожиданно оказаться недоступным, утраченным, исчерпанным. И в таком случае показатель качества может измениться в худшую сторону на огромную величину. Именно этим объясняется необходимость исследования и уточнения понятия устойчивости применительно к экономическим процессам.

Будем называть систему управления δ - T –устойчивой, если при любом изменении состояния интегрированной области \mathfrak{Z} , происходящем на промежутке времени $(t, t + T)$, для любого начального момента времени t в этой системе существует управление $U^*(t)$, гарантирующее для указанного промежутка времени сохранение качества функционирования объекта управления на заданную величину δ , т.е. выполнение неравенства $\sup_{0 < \tau < T} \|Y(t + \tau) - Y(t)\| \leq \delta$. Указанное управление $U^*(t)$ и определяемое им функционирование объекта управления также называются δ - T –устойчивыми.

Поясним приведенное определение: δ - T –устойчивое управление гарантирует, что качество функционирования экономического объекта, начиная с любого заданного момента времени t , сохранится на заданном уровне, определяемом значением δ , на последующий период времени T . Иначе говоря, гарантируется качество управления на оговоренный промежуток времени вперед. Именно такая гарантия является залогом устойчивости экономического объекта и процесса управления, базирующегося на следующих основополагающих принципах.

I. Принцип накопления и переключения источников ресурсов состоит в следующем. Информационная управляющая подсистема на основе информации из внешней среды оценивает возможности внешних источников ресурсов и обеспечивает пополнение специальных накопителей запаса ресурсов в определяемые подсистемой промежутки времени. В случае любого сбоя в предоставлении ресурсов специальный управляющий элемент – «переключатель» обеспечивает переход на подачу объекту управления ресурсов из накопителей. Величина пополнения ресурса для каждой конкретной модели управления определяется параметром T из требования δ - T –устойчивости. Следует отметить, что для финансовых ресурсов не делается исключение. Расчеты, оценивающие финансовую устойчивость предприятий, могут осуществляться с учётом излагаемого принципа. Здесь весьма существенными являются такие параметры, как коэффициент обеспеченности собственными средствами, оценивающий наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости.

II. Принцип постоянного прогнозирования, оценивания и классификации состояний внешней среды предполагает построение моделей зависимости ресурсов и состояний управляемого объекта от внешней среды. Оперативный и регулярно производимый количественный прогноз служит основой для оценивания качества функционирования экономического объекта. Для получения такого оперативного прогноза (статистические методы здесь не всегда срабатывают по причине сверхмалых выборок) могут применяться интуитивные методы. В зависимости от полученных оценок выделяются классы состояний внешней среды, для каждого из которых требуется рассматривать возможные риски и проводить корректирующие воздействия в системе управления.

III. Принцип динамической коррекции параметров объекта управления состоит в изменении текущих параметров экономического объекта для того, чтобы он наиболее эффективно функционировал в условиях текущего состояния внешней среды. Необходимые изменения параметров вычисляются исходя из требования δ - T –устойчивости.

IV. Принцип динамической коррекции модели управления состоит в переходе от управляющей модели M_1 к модели M_2 согласно требованиям к преобразованию моделей, перечисленным выше при постановке задачи. Применяемое преобразование модели определяется исходя из требования δ - T –устойчивости. При этом корректироваться должен и управляемый экономический объект. Применительно, например, к объектам – рекреационным предприятиям, это означает, в частности, введение дополнительных услуг, развлекательных мероприятий (а возможно – исключение некоторых из них на данном этапе), переход на новую схему обслуживания, перераспределение внутренних ресурсов в соответствии с этой новой схемой.

Реализация указанных четырех принципов обеспечивает δ - T –устойчивое управление экономическим объектом.

Выводы. Изложенный подход рассчитан, вообще говоря, на применение для управления любыми экономическими объектами. Типы используемых моделей управления, свойства и описание управляемых объектов, динамика потребления ресурсов и другие элементы процесса управления – принципиального значения не имеют и уточняются в каждом конкретном случае. Для реализуемости излагаемого подхода в компьютерных информационных системах достаточно выполнения требования, чтобы все используемые модели были представимы алгоритмически. Используемые информационные подсистемы должны обеспечивать реализацию разработанных принципов δ - T –устойчивого управления. В их функции входит накопление информации – ведение баз данных, алгоритмов и моделей – и достаточно полное для менеджеров отображение динамики всех параметров и ресурсов объекта и системы управления.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Османова М.

магистр 2 курса направления подготовки «Менеджмент организаций и деловое администрирование» института Экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского
olga-zhavor@mail.ru

Научный руководитель - доцент кафедры менеджмента устойчивого развития,
института Экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского
Жаворонкова Ольга Ростиславовна

Введение. В современных условиях одним из основным вопросов благополучного развития организации становится поиск современных способов управления персоналом. Эффективное управление персоналом позволяет повысить уровень социально-экономической составляющей в рамках любой организации. Наиболее реактивным инструментом системы управления персоналом выступают сформированная система мотивации.

Цель работы – систематизировать основные методы мотивации персонала и дать им характеристику.

Результаты исследования. Мотивация труда представляет собой совокупность методов по стимулированию работника (или группы работников) к трудовой деятельности для целей повышения производительности труда через удовлетворение их собственных потребностей. В таблице 1 приведены подходы авторов к понятию мотивации персонала.

Таблица 1

Определение понятия мотивации персонала в трудах различных авторов

Автор	Определение
А.Мазин, Т.Шагалова	Совокупность факторов, поддерживающих и направляющих, то есть определяющих поведение и деятельность работников организации.
В.Поляков, И. Дудник	Единство личностных детерминант, то есть устойчивых мотивов личности и характеристик непосредственной ситуации (т.е. ситуационных детерминант).
Е.М. Шамарова	Актуальный процесс, который направляет и побуждает целенаправленное поведение.

Таким образом, мотивацию можно определить как процесс побуждения работника организации к активной деятельности для целей удовлетворения потребностей и достижения целей организации.

В самом общем виде мотивация трудовой деятельности представлена в работах Люсовой О.В. (рис. 1), в соответствии с которой можно проследить связь «личность и трудовая среда» – «мотив» – «оценка трудовой деятельности».

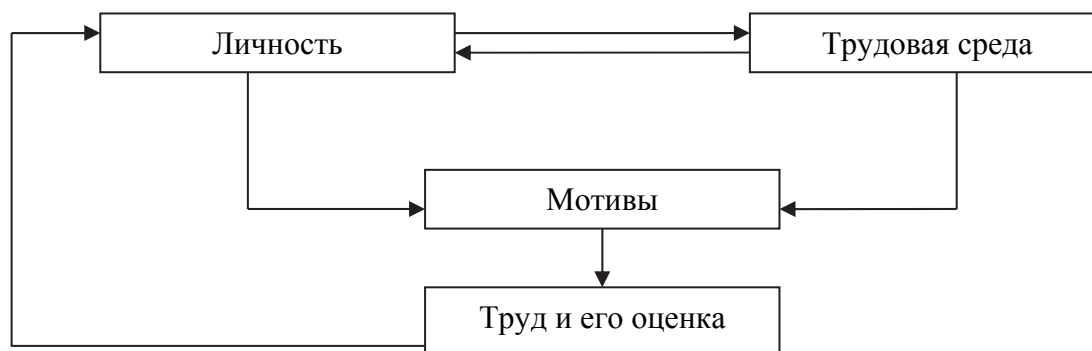


Рис. 1. Общая модель мотивации труда

Для каждого существует своя оптимальная сила мотивации. От роста усилий увеличивается не качество, а количественные показатели достижений. Умеренный уровень волнения влияет на любую деятельность положительно.

Современная система мотивации труда представляет собой совокупность инструментов и методов, нацеленных на мотивирование и стимулирование работников для организации положительного бизнес-процесса и достижения целей организации. Структура системы мотивации персонала в трудах Одегова Ю.Г. наиболее полно показывает все ее составляющие (рис.2).



Рис. 2. Структура современной системы мотивации персонала [4, с.190]

Современная система мотивации распределена на два крупных блока: материальная и нематериальная система мотивации, которые базируются на вознаграждениях.

Вознаграждения работникам – это все затраты, которые наниматель несет на основании заключенного трудового соглашения.

Как правило, главным мотивом и стимулом к организации трудового процесса является материальное вознаграждение, под которым понимаются выплаты, производимые в виде премии и зарплаты, а также дополнительного стимулирования.

Нематериальное вознаграждение работника - вознаграждение не имеющие денежного выражения: признание статуса и заслуг (грамоты, дипломы).

Совокупность материальных и нематериальных стимулов и мотивов формирует мотивационный механизм организации. Мотивационный механизм базируется на определенных факторах, к которые подробно описал Шипилов А. «Психология разрешения конфликтов». К основным можно отнести следующие:

- система формальных процедур и правил выполнения функций и работ для достижения основных целей организации;
- система процедур и правил выполнения функций для представления менеджмента о реальных интересах, мотивах, потребностях людей, работающих в организации.

Стимулирование и мотивацию персонала необходимо постоянно совершенствовать и улучшать для недопущения демотивации в коллективе.

Вывод. В достижении целей развития современных организаций, необходимо сформировать комплексную систему мотивации и стимулирования труда. Мотивация персонала является основой и конечной мерой успеха как организации в целом, так и системы ее качества.

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ПРИНЦИПОВ Э.ДЕМИНГА НА РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

¹ Монастырская В.С. ¹, Твердохлебов Н.И.²

¹ студентка гр. М-б-о 161 Института Экономики и Управления КФУ

² кандидат исторических наук, доцент кафедры менеджмента устойчивого развития

Введение. Современная российская система управления качеством все еще находится на стадии формирования, практикуя использование отдельных элементов как американской, так и японской систем, которые занимают лидирующее положение в мировой экономике.

Целью работы является определение эффективности внедрения принципов, предложенных Э.Демингом на российских предприятиях.

Объект исследования – принципы управления качеством.

Предмет – возможность внедрения данных принципов в российскую практику.

Как показано в книге У.Э.Деминга «Выход из кризиса», принципы Деминга – это часть системной теории управления качеством на предприятии, которая была создана в 50-х годах. Данные принципы применимы как для больших, так и для малых предприятий.

Общим выводом из принципов Э.Деминга является: необходимость участия каждого сотрудника предприятия в программе преобразований, которая необходима предприятию для совершенствования системы управления качеством. Рассмотрим несколько принципов, а также возможность их применения в российских условиях.

Таблица 1. Применение принципов Э.Деминга в российских условиях

Принципы Деминга	Российская практика
1. Добивайтесь постоянства цели — непрерывного улучшения продукции и услуг для достижения конкурентоспособности, сохранения бизнеса и создания рабочих мест.	1. Постоянство существует, однако это постоянство - неизменность цели. В России нужно учредить постоянство перемен к лучшему.
2. Учредите лидерство. Работа менеджмента — это не надзор, а лидерство. Целью руководителей должна стать помощь людям, совершенствование станков и приспособлений, чтобы они работали лучше. Нужно пересмотреть методы руководства по отношению, как к менеджерам, так и к производственным рабочим.	2. Лидерство существует на высшем уровне, при этом лидер на предприятии может быть только один.
3. Покончите с зависимостью от контроля качества. Устраните потребность в массовых проверках, прежде всего встраивая качество в продукцию. Качество создается не в результате проверки, а благодаря улучшению производственного процесса.	3. Инспекция качества необходима. Она обеспечивает контроль качества выполненной работы. Кружки и группы качества не применяются, вовлечение руководства невысокое.
4. Положите конец практике оценки и выбора поставщиков только на основе цены. Вместо этого минимизируйте общие затраты. Стремитесь найти единственного поставщика для каждого вида поставок на основе долговременных отношений лояльности и доверия.	4. В России проблемы закупок, отношения с поставщиками носят другой характер: поставки через многочисленных посредников, криминализация сферы закупок и взятки, взаимозачет как способ перекачки доходов.

Принципы Деминга	Российская практика
5. Устраните количественные нормы и задания для рабочих в цехе. Замените их лидерством.	5. У нас нормы, квоты, допуски, требования имеют еще один недостаток, хотя то, о чем пишет Э. Деминг, присутствует в полной мере. Служащие находятся в постоянной борьбе с менеджерами за границы норм и допусков, они стремятся сделать их мягче.

Результаты исследований. Внедрение всех принципов Деминга не вызвало бы положительного эффекта на российских предприятиях. Различия в корпоративной культуре отечественных и зарубежных предприятий, также играют не малую роль.

Выводы. Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что для того, чтобы определить эффективные принципы управления, необходимо провести анализ как внешней, так и внутренней среды предприятия, что поможет в полной мере изучить данный вопрос. Однако рассмотрение постулатов Э.Деминга позволяет сформулировать другие принципы, реализация которых весьма важна для российских компаний.

ПОДГОТОВКА СЛАЙД-КУРСА ЛЕКЦИЙ КАК ПЕРВЫЙ ЭТАП РАЗРАБОТКИ ОНЛАЙН-КУРСА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Твердохлебов Н.И.

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

tverdohlebov-nikolay@rambler.ru

Введение. Современные требования рынка труда к компетенциям выпускников ВУЗов актуализируют проблему поиска оптимальных форм и методов обучения. Совершенствование средств коммуникаций, компьютерной техники, трансформация взглядов молодёжи на комфортность и удобство получения информации, в том числе учебной, обуславливают высокую степень востребованности онлайн курсов.

Сегодняшние студенты привыкли к яркому, динамичному, зрелищному контенту с экранов мониторов, планшетов, ноутбуков и смартфонов. Скорость восприятия и оперирования мультимедийной информацией у них разительно отличается от более старших поколений. Поэтому, создавая дистанционные курсы, необходимо учитывать уровень запросов их потребителей.

Цель работы является анализ структуры и содержания слайд-курса лекций учебной дисциплины как основы для разработки онлайн-курса по данной дисциплине.

Результаты исследований. Для современного студента существует ряд значительных возможностей и преимуществ в использовании онлайн курсов:

1. Трансформация образовательной среды от модели «профессора и до-центы читают лекции по старым конспектам» к более интерактивной модели, основа которой – сотрудничество и взаимодействие преподавателей и студентов. Смещение акцента в образовательном процессе с преподавателя на совместную деятельность студентов.

2. Равные условия доступа к информации, независимо от социального статуса, материального положения, состояния здоровья и т.д.

3. Возможность использовать гибкие графики обучения, совмещать обучение с профессиональной деятельностью, что особенно актуально для студентов магистратуры.

4. При надлежащем уровне ответственности и мотивированности студентов к получению знаний, онлайн курсы имеют более высокую степень эффективности освоения учебной программы, нежели лекции, семинары и лабораторные работы. По своей природе MOOK гораздо ближе к системе образования «один-на-один», нежели традиционные формы обучения.

5. У студентов появляется возможность обучаться в своём темпе, а не со скоростью наиболее медленных и отстающих студентов, появляется гибкость в выборе форм и методов обучения.

В то же время необходимо помнить и о наличии существенных проблем в процессе использования онлайн-курсов. Отсутствие живого общения студентов с преподавателями значительно снижает эффективность образовательного процесса. Никакие форумы, в чаты, в онлайн-мессенджеры не в состоянии заменить оживлённую дискуссию в учебной аудитории. Оптимальны, по нашему мнению, является сочетание новых и традиционных методов обучения, что можно опробовать в процессе внедрения слайд-курса лекций учебной дисциплины.

Разработка и внедрение эффективного онлайн-курса в высшем образовании основывается на опыте работы преподавателя со студентами непосредственно в аудитории. Первым шагом в подготовке такого курса является, на наш взгляд, использование слайдов для мультимедийного проектора, содержащих текстовый и графический материал, при чтении лекций. Это позволяет провести апробацию, как содержания курса, так и способов его презентации в наиболее ясной и доступной форме, что особенно важно для онлайн-курса. Кроме того, непосредственное общение со студентами даёт возможность выбрать наиболее подходящие формы проверки знаний для текущей и промежуточной аттестации и уточнить их содержание.

Плодотворность такой подготовительной работы при разработке онлайн-курса подтверждает многолетний опыт преподавания дисциплины «Международный управленческий консалтинг» для студентов магистерской программы «Международный менеджмент» (всего 108 часов, в том числе 16 часов лекций и 32 часа практических занятий для студентов очной формы обучения, 4 часа лекций и 8 часов практических занятий для заочной формы обучения).

Необходимость разработки слайдов по каждой из восьми тем курса была обусловлена тем, что по данной дисциплине до сих пор не издано ни одного учебника, а магистранты, особенно заочной формы обучения, не имеют достаточно времени для поиска и изучения учебного материала из разных источников. Таким образом, курс лекций в виде слайдов позволяет не только зрительно дополнить чтение лекций преподавателем, но и значительно облегчить самостоятельную подготовку студента.

Каждая лекция сопровождается 10-12 слайдами, включая тему занятия и основные вопросы (задачи), которые последовательно раскрываются с указанием источников, в которых можно получить более подробное объяснение. По каждой теме для проверки полученных знаний и текущей аттестации готовится 5-6 тестов, а также несколько практических заданий. Из общего количества отбирается 30 тестовых заданий для промежуточной аттестации в форме зачета. Апробация тестовых, а также практических заданий со студентами очной и заочной форм обучения позволяет их доработать для эффективного использования в онлайн-курсе.

Содержание слайдов безусловно нуждается в ежегодном обновлении. Это связано с появлением свежих публикаций по дисциплине, а также с необходимостью включения новых статистических и фактологических данных, в частности по таким темам как «Консалтинг как сфера международного бизнеса» и «Состояние и перспективы развития управленческого консалтинга в мире». Поскольку студенты магистратуры проходят, помимо прочих, педагогическую практику, наиболее подготовленных из них можно привлекать к редактированию слайдов, подбору и оформлению статистического и графического материала согласно тексту лекций преподавателя.

Выводы. По нашему мнению, подготовка слайд-курса и его апробация в непосредственном общении со студентами очной и заочной форм обучения является необходимым этапом в разработке онлайн-курса дисциплины программы высшего образования. Внедрение онлайн-курсов в учебный процесс бакалавриата и магистратуры позволит повысить эффективность и доступность учебного процесса, широко применять дистанционные методы обучения.

РАЗРАБОТКА ЭФФЕКТИВНОГО ВАРИАНТА КОНКУРЕНТНО-ЦЕНОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Доможилкина Ж.В.

доцент кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ

Введение. В процессе осуществления деятельности в современных условиях аграрные предприятия, которые подвержены воздействию нестабильных условий внешней среды, а также имеющие свои специфические особенности, постоянно сталкиваются с новыми требованиями к системе управления. В связи с этим решения по стратегическому менеджменту, принимаемые руководителями предприятий, основаны, в основном, на их интуиции и опыте, и зачастую они обладают невысоким уровнем научной обоснованности и подвержены значительным рискам. Отсутствие обоснованных приоритетов и продуманной и эффективной системы формирования и реализации стратегий развития аграрных предприятий существенно замедляет ход рыночных преобразований.

Цель работы состоит в научном анализе и обосновании направлений и методов разработки и реализации стратегий развития аграрных предприятий на уровне отдельного муниципального района с учетом их отраслевой специфики развития и территориальных условий хозяйствования для их дальнейшего устойчивого и эффективного функционирования.

Результаты исследований. Значение развития отраслей сельского хозяйства для Республики Крым определяется не только их высокой долей в производстве валовой продукции, но и большим влиянием на экономику и на уровень обеспечения населения продуктами питания. С этих позиций стратегической задачей развития отрасли является выведение ее на траекторию устойчивого роста, способного поддерживать общее поступательное развитие национальной хозяйства.

Важнейшим этапом в развитии отрасли должно стать принятие обоснованных и сбалансированных стратегических решений по следующим направлениям: производственные мощности и инфраструктура; персонал; организация и управление производством и взаимоотношений с поставщиками и другими партнерами; качество продукции и экологичность производства.

В современных условиях развития сельскохозяйственной отрасли в Республике Крым большинство предприятия стремятся разработать стратегию организации производства с «ориентацией на потребителя»: объем выпуска, ассортимент, качество и сроки поставки продукции устанавливаются исходя из прогнозов потребностей будущих пользователей этой продукции, поставки производятся в необходимом количестве и в установленное время.

Проведенный расширенный SWOT-анализа среды функционирования аграрных предприятий Симферопольского района Республики Крым позволил сформулировать следующие выводы:

- основными конкурентными преимуществами предприятий являются: удобное месторасположение, устойчивое финансовое положение, возможность торговать продукцией круглый год. Они помогут реализовать наиболее значимую по оценкам экспертам

возможность – выход на новые рынки.

- эффективность деятельности в большей степени снижают два основных аспекта: неустойчивость системы гарантированного сбыта и неузнаваемость продукции на рынке. Это влияет на процесс реализации стратегических возможностей расширения сбытовой сети и ассортимента продукции.

- на данном этапе развития предприятий сильные стороны не смогут нейтрализовать условия нестабильности экономической ситуации в регионе в связи с введением санкций, а также влияние логистических проблем.

- наиболее реально повлиять на такие угрозы: ожесточенная конкуренция – использовать идентифицированные сильные стороны в качестве конкурентных преимуществ при формировании стратегии предприятий; трудности в реализации продукции в виду малого количества перерабатывающих предприятий в Крыму – выходить на новые уровни сотрудничества за пределами Крыма.

В условиях возрастающей конкуренции, в которых сейчас находится АПК региона, целесообразно отдать предпочтение стратегиям диверсифицированного роста и продолжать поддерживать стратегию снижения издержек, которая характерна для большинства аграрных предприятий Симферопольского района Республики Крым. Диверсификация предприятий будет заключаться в том, чтобы распределить имеющиеся капиталовложения, ресурсы и усилия между различными видами деятельности с противоположной динамикой цен (животноводство, растениеводство, переработка). Это позволит компенсировать отрицательные последствия от одного направления деятельности положительными результатами другого в постоянно меняющихся рыночных условиях. Особенно актуально предложение данной стратегии в связи с сезонным характером сельскохозяйственного производства, что влечет за собой неравномерное использование в течение года как материальных, так и трудовых ресурсов.

Что касается стратегии снижения издержек, то для аграрных предприятий она является жизненно важной в силу влияния природных условий и отсутствия жесткой зависимости между количеством использованных ресурсов и полученной продукцией. Поэтому в аграрной сфере, в первую очередь, речь идет о снижении удельных издержек, которое может происходить и при увеличении совокупных затрат, если производительность при этом растет более высокими темпами.

С целью разработки стратегии развития аграрных предприятий Симферопольского района Республики Крым были рассмотрены три основные наиболее подходящие альтернативы, выбранные в результате исследования: стратегия централизованной диверсификации (поиск и использовании дополнительных возможностей производства новой продукции в существующем бизнесе), стратегия горизонтальной диверсификации (поиск возможностей роста на существующем рынке за счет новой продукции, производимой по новой технологии, отличной от используемой) и наиболее характерная для исследуемых предприятий – стратегия снижения издержек.

Для того чтобы выбрать стратегию по улучшению позиции, которая позволила бы максимально реализовать конкурентные преимущества изучаемых предприятий была использована теория игр. Анализируя решения, следует отметить, что в существующих условиях только крупным и финансово стабильным аграрным предприятиям района следует выбрать позицию «высоких производственных и технологических затрат» и остановиться на стратегии диверсификации, когда риск конкурентного противостояния мал и руководство уверено, что конкуренты не последуют их примеру. В данном случае выигрыш будет максимальным. Если же есть риск технологической конкуренции, то следует переходить к диверсификации производства, инвестируя в создание нового продукта поэтапно, исключив единый финансовый поток издержек.

Выводы. Таким образом, в результате представления стратегических решений с помощью матричных игр, можно сделать вывод о том, что большинство аграрных предприятий Симферопольского района Республики Крым должны следовать стратегии

лидерства по издержкам, что дает им преимущество «низкой цены» по сравнению с конкурентами. А более крупным предприятиям района следует остановить свой выбор на стратегии диверсификации производства, при этом инвестируя в создание нового продукта и выведения его на рынок.

ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Авджиева М.А.

Студентка кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ

mavdzhievam@gmail.com

научный руководитель: к.э.н., доцент Онищенко С.К.

Введение. В современных реалиях становления рыночных отношений и индустриализации, сопровождающейся ростом хозяйственной деятельности человека, актуализируется важность обеспечения высокого уровня экологической безопасности в Российской Федерации. Возмещение ущерба, нанесённого деятельностью производств окружающей среде, реализуется посредством федеральных и региональных бюджетов, что замедляет процесс развития экономической системы и эффективного обеспечения экологической безопасности. Опыт показывает, что при внимательном управлении и профилактике предупреждения чрезвычайных ситуаций, аварии так или иначе происходят. Ярким примером халатности на сегодняшний день является деятельность завода «Крымский Титан». По данным МЧС России в городском округе Армянск с 27.08.2018 в результате жаркой засушливой погоды и испарения отходов производства из кислотонакопителей на территории предприятия в населенных пунктах было зафиксировано превышение предельно допустимой концентрации вредных веществ в воздухе. В результате произошедших событий был приостановлен учебный процесс в образовательных учреждениях городского округа Армянск, учащиеся были направлены на отдых. В 13 оздоровительных учреждениях Министерств здравоохранения и образования Республики Крым находятся 3741 человек из 6 населенных пунктов. Это далеко не единственный пример, в 2009 году произошла авария на Саяно-Шушенской ГЭС, экономический ущерб от которой составил около 8 млрд рублей, включая ущерб экологии. По всей России ежедневно происходят чрезвычайные ситуации, наносящие вред не только экономике страны, но и экологической безопасности.

Целью работы является совершенствование деятельности природоохранной системы, внедрение эффективной системы экологического страхования, как метода защиты окружающей среды от чрезвычайных ситуаций и минимизация расходов государственного и регионального бюджетов.

Методы исследования: анализ и синтез, бенчмаркинг.

Решением данных проблем будет внедрение на законодательном уровне административных и экономических методов регулирования экологической безопасности. В частности, для изменения сложившейся ситуации в области экологической безопасности, необходимо применить зарубежный опыт экологического страхования. В мировой практике страхование в сфере природопользования возмещает убытки, наносимые окружающей среде и третьим лицам за счет средств самих участников рынка, а не бюджета. Страховщики будут заинтересованы в том, чтобы получить максимальную прибыль, поэтому они лучше контролеров смогут осуществлять мониторинг состояния всех видов природоохранного оборудования. На данный момент главной проблемой является отсутствие основополагающего закона об экологическом страховании. В Европе и США система экострахования уже давно отработана и проверена. Если предприятие способно нанести вред

окружающей среде, то оно обязано ежегодно оплачивать страховку. Средства идут на возмещение полученных неблагоприятных последствий или иного ущерба. Данный опыт целесообразно перенимать для решения существующих проблем в области природоохранной деятельности России. Основным фактором, сдерживающим развитие экологического страхования в РФ, является несовершенство нормативного и правового регулирования данной области. Главной задачей экологического страхования является компенсация убытков пострадавшим из-за загрязнения окружающей среды, дополнительное стимулирование и финансирование природоохранной деятельности. Происходит это следующим образом: страхователь по согласованию со страховщиком может направлять оговоренную в договоре страхования часть страховой премии на целевое финансирование и материально-техническое обеспечение экологических программ и мероприятий по повышению экологической безопасности объектов страхования.

Результаты исследований. Преимуществами внедрения экологического страхования является возможность минимизировать затраты на негативные последствия деятельности производств, а также создать необходимые условия для предотвращения аварий.

Выводы. Применение практики экологического страхования значительно позволит снизить последствий от загрязнений окружающей среды, сохранить средства, направляемые на ликвидацию ущерба. Очевидно, что расходы на предупредительные меры значительно меньше, чем те средства, которые выделяются на ликвидацию последствий чрезвычайных ситуаций. Для России данный опыт будет полезным, поскольку наше экологическое законодательство является образцом несовершенства.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПТИЦЕВОДЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Майданевич В.П.

аспирант кафедры менеджмента устойчивого развития

Института экономики и управления КФУ

maidanevich@rambler.ru

Научный руководитель: Онищенко К.Н., д.э.н., профессор кафедры менеджмента

устойчивого развития Института экономики и управления КФУ

okn1986@gmail.com

Введение. Сегодня на российском рынке сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия происходят изменения конкурентной среды, обусловленные, в первую очередь, появлением новых игроков на рынке, ростом импорта более конкурентоспособной по цене аграрной продукции.

Важнейшей составляющей отечественного агропродовольственного рынка является рынок продукции птицеводства. Несмотря на рост отечественного производства продукции птицеводства, внутренний спрос населения на мясо птицы обеспечивается только с учетом импорта этой продукции.

Сложившаяся ситуация диктует необходимость решения многих задач, связанных с увеличением объемов производства и реализации мяса птицы и яиц, экономической эффективностью ведения производства продукции птицеводства при одновременном управлении ее конкурентоспособностью. Необходимость глубокого исследования данной проблемы вызвана также недостаточной проработанностью теоретических и методических положений управления конкурентоспособностью продукции птицеводства с учетом минимизации рисков в новых условиях функционирования товаропроизводителей птицепродуктового подкомплекса.

Цель исследования. Провести оценку конкурентоспособности птицеводческого предприятия и определить направления повышения его конкурентоспособности.

Изложение основного материала. Существует большое многообразие методов анализа конкурентной позиции предприятия на целевом рынке: модель БКГ, модель М. Портера, SWOT-анализ, метод стратегических групп, метод экспертных оценок и т.д. Очевидно, что наиболее полную информацию, касающуюся конкурентных позиций можно получить, используя одновременно несколько методов анализа.

Оценку сильных и слабых сторон АО «Партизан» представим в табл. 1.

По результатам проведенного SWOT-анализа сильных и слабых сторон АО «Партизан» можно отметить, что предприятие является достаточно успешным, у него определены каналы реализации продукции, на достаточном уровне налажена работа отдела маркетинга, предприятие имеет оборудование необходимое для производства, как продукции животноводства, так и продукции растениеводства. Отметим, что на предприятии распространены достаточно простые технологии сельскохозяйственного производства, приспособленные к материально-техническим и финансовым возможностям предприятия.

Слабые стороны предприятия в основном проявляются в недостаточном финансировании маркетинговой деятельности, слабом осуществлении стратегического планирования, высоких ценах на ресурсы производства и низких ценах на готовую продукцию. Так же к слабым сторонам можно отнести использование в производстве устаревших технологий, но этот недостаток присутствует более чем на 80 % всех сельскохозяйственных предприятий республики Крым.

Продукция отрасли птицеводства достаточно востребована потребителями на рынке Республики Крым. ОА «Партизан» является одним из ведущих предприятий данной отрасли. Все производственные процессы максимально автоматизированы. Новое оборудование полностью универсальной, что позволяет производить высококачественную продукцию.

Таблица 1

Перечень сильных и слабых сторон АО «Партизан» Симферопольского района Республики Крым

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Маркетинг	
1. Выгодное расположение предприятия. 2. Наличие собственных каналов сбыта аграрной продукции. 3. Наличие квалифицированных специалистов с новыми взглядами на современные условия рынка в области маркетинга. 4. Выгодное сочетание качественно-ценовых характеристик сельскохозяйственной продукции. 5. Эффективная реклама.	1. Недостаточное финансовое обеспечение маркетинговых мероприятий. 2. Отсутствие мероприятий, направленных на изучение потребностей рынка. 3. Отсутствие четко определенных обязанностей работников отдела маркетинга. 4. Слабый уровень организации маркетинговой деятельности.
2. Производство	
1. Лидирующее положение в отрасли. 2. Возможности увеличения производства аграрной продукции. 3. Широкий ассортимент продукции. 4. Надлежащее состояние материально-технической базы. 5. Наличие собственной сырьевой базы. 6. Собственные перерабатывающие подразделения	1. Большая энерго - и материалоемкость производства. 2. Быстрое старение оборудования. 3. Изношенность половины оборудования 4. Нехватка ресурсов для модернизации производственных цехов. 5. Высокие цены на ресурсы производства. 6. Недостаточно определены цели и стратегии развития.
3. Технологии	

1. Распространение достаточно простых технологий сельскохозяйственного производства, приспособленных к материально-техническим и финансовым возможностям предприятия. 2. Значительные резервы повышения объемов и эффективности сельскохозяйственного производства за счет внутренних резервов	1. Высокий износ оборудования ферм. 2. Не полная замена оборудования на птичнике.
4. Финансы	
1. Соотношение собственных и заемных средств 2. Объем запасов 3. Кредитоспособность	1. Сложность получения государственных инвестиций
5. Трудовые ресурсы	
1. Сплоченный коллектив. 2. Большой стаж работы на предприятии. 3. Удовлетворённость от труда.	1. Отсутствие образования у отдельных работников. 2. Текучесть кадров. 3. Работки предпенсионного возраста.

Конкурентная позиция предприятия – это его место на рынке товаров и услуг, которые оно производит. Эта позиция рассматривается с точки зрения функционирования предприятия в определенном конкурентной среде. В Республике Крым на сегодняшний день работают 3 крупные птицефабрики, производящие яйцо: ООО «СП Октябрьское», АО «Партизан» и ГУП РК «УО ППЗ им.Фрунзе».

Вывод. Сравнительный анализ конкурентов АО «Партизан» позволяет сделать вывод о том, что рассматриваемые предприятия находятся примерно на одном уровне и являются основными конкурентами АО «Партизан». Поэтому исследуемому предприятию стоит обратить внимание, как на свои слабые стороны, так и на слабые стороны конкурентных организаций с целью улучшения своей работы и сохранения ее конкурентоспособности на рынке продукции отрасли птицеводства. Организация, проигрывает своим конкурентам в слабо развитом уровне маркетинга. Так же особое внимание организации следует обратить на возможности расширения рынка, привлечения новых покупателей. Считаем, что для дальнейшего развития предприятия и укрепления своих конкурентных позиций необходимо разработать конкурентную стратегию.

НАПРАВЛЕНИЯ СНИЖЕНИЯ НАГРУЗКИ ОТЧЕТНОСТЬЮ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Григорь Н.Н.

аспирант кафедры менеджмента устойчивого развития

Института экономики и управления КФУ

grigor_natalia@mail.ru

научный руководитель: *Майданевич Ю.П., д.э.н., профессор кафедры менеджмента*

устойчивого развития Института экономики и управления КФУ

maidanevich@rambler.ru

Введение. Уровень предпринимательской активности, по мнению исследователей проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства», является результатом взаимодействия восприятия индивидом предпринимательских возможностей и способностей и, с другой стороны, определенных условий окружающей среды, в которой индивид находится, что ставит перед правительством любой страны задачу создания таких благоприятных условий ведения деятельности. В этом контексте статистические службы выступают не только как источник информации для оценки предпринимаемых мер, но и в качестве субъекта, обеспечивающего их выполнение.

Цель и задачи исследования. Целью работы является анализ способов оптимизации сбора данных о деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства. Задача исследования – выявить проблемы и перспективы внедрения различных способов снижения отчетной нагрузки для субъектов малого и среднего предпринимательства. Для решения поставленных задач использовались общенаучные методы анализа, в том числе нормативных актов, систематизации, обобщения.

Результаты исследования. Перечисляя факторы, сдерживающие развитие частной инициативы, предприниматели упоминают среди прочих и высокую нагрузку отчетностью, определяя, таким образом, ориентиры поведения соответствующих субъектов отчетности на дальнейшую перспективу. Снижение уровня нагрузки статистической отчетностью респондентов позволяет применение в статистической практике методов выборочных обследований, а также использование информации из административных источников.

Существенным препятствием, не позволяющим в сплошном порядке привлечение субъектов малого предпринимательства к предоставлению максимального спектра показателей об их деятельности с высокой частотой, является, особенно в условиях оптимизации затрат на проведение наблюдений, их большое количество. Так, сплошное обследование по итогам 2015 года зафиксировало в Республике Крым около 70 тысяч субъектов малого бизнеса против чуть более 300 средних и около 1100 крупных организаций. Не менее существенным барьером выступают и законодательные ограничения, упрощающие малому бизнесу ведение первичного учета. Указанные факторы определяют необходимость использования органами государственной статистики выборочных наблюдений, во время которых регистрируется лишь часть единиц совокупности, причем один и тот же субъект хозяйствования не может попадать в выборку более двух лет подряд. Так, обследования индивидуальных предпринимателей, занятых в производственном секторе, осуществляются с ежегодной периодичностью, а удельный вес привлекаемых респондентов составляет 10%. Вместе с тем, в отличие от сплошных наблюдений, выборочные, в силу своей сути (статистические характеристики выборочной совокупности рассматриваются как оценки соответствующих характеристик генеральной совокупности), всегда имеют определенную ошибку репрезентативности. Если же учитывать значительную активность малого предпринимательства в плане изменения направлений деятельности, масштабов и длительности осуществления деятельности, выборочная совокупность может не в полной

мере воссоздать генеральную совокупность, то есть повлиять на качество формируемой итоговой информации.

Наиболее оптимальным вариантом представляется максимальное межведомственное взаимодействие по обмену административными данными, которое позволит устранить дублирование запрашиваемой у респондентов разными ведомствами информации и, в конечном счете, сократить количество обращений к субъектам хозяйствования за той или иной информацией. В качестве примера можно привести созданный в Российской Федерации в 2016 году Единый реестр малого и среднего предпринимательства (далее – Реестр), обязанность ведения которого была возложена на Федеральную налоговую службу. Получение содержащейся в Реестре информации о количестве зарегистрированных в нем субъектов, об их демографических показателях, среднесписочной численности работающих, доходе, полученном от осуществления предпринимательской деятельности, позволило бы органам государственной статистики без дополнительной нагрузки на респондента выполнять разного рода обследования, осуществлять необходимые расчеты. На сегодняшнем этапе межведомственного взаимодействия, доступ к имеющейся в Реестре информации ограничен, что связано с законодательными барьерами, лимитирующими распространение конфиденциальной информации. Вместе с тем доступ к данным Реестра позволил бы рассматривать вопрос об упразднении такого крупномасштабного сплошного наблюдения за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства, обязанность проведения которого один раз в пять лет законодательно закреплена за органами статистики.

Как положительный опыт можно выделить проведенную правительством Российской Федерации работу по консолидации информации о производстве и реализации спирта и спиртосодержащей продукции в одном ведомстве – Федеральной службе по регулированию алкогольного рынка. Начиная с 2017 года, Росстатом прекращен сбор указанных показателей от респондентов, а официальные статистические данные, включая и индекс промышленного производства по виду деятельности «Производство напитков», формируются исходя из показателей ведомства.

Достаточная для формирования официальных статистических данных информация содержится в базах данных таможенной службы, фондов пенсионного, социального и обязательного медицинского страхования и других ведомств. Внесение соответствующих изменений в действующие законодательные акты относительно получения органами статистики необходимой информации позволит сократить количество привлекаемых к обследованиям респондентов, а, следовательно, и отчетную нагрузку на них.

Выводы. Исследование показало, что процесс снижения нагрузки статистической отчетностью субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации продолжается. Для ускорения этого процесса необходимо, прежде всего, устранение законодательных барьеров по межведомственному обмену данными, что кроме улучшения условий ведения бизнеса, позволит в значительной мере экономить бюджетные средства.

СУЩНОСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Керимов Д.М.

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

Научный руководитель: Майданевич Ю.П., д.э.н., профессор кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ
maidanevich@rambler.ru

Введение. В современных условиях предприятие самостоятельно строит свое будущее, создавая стратегический план действий. Построение стратегического плана предприятия приводит его как к успеху, так и к банкротству.

Не все российские предприятия внедряют стратегическое управление, что связано с нехваткой средств для внедрения инновационных процессов и сложными условиями хозяйствования. Однако есть такие предприятия, которые имеют четко определенную миссию, цели, концепцию, культуру, неординарный подход к решению проблем, то есть успешно внедряют стратегическое управление на предприятиях.

Цель исследования заключается в раскрытии сути стратегического управления и обосновании необходимости внедрения стратегического управления в организации.

Изложение основного материала. Стратегическое управление выполняет большое количество задач, касающихся стратегического анализа, реализации, разработки и контроля за выполнением стратегий предприятий.

Чтобы составить научное представление о сущности стратегического управления, целесообразно обратиться к содержанию первичной концепции стратегического управления. Разработчик этой концепции И. Ансофф связывает ее с двумя противоположными типичными стилями поведения предприятия: приростным и предпринимательским.

Приростной стиль направлен на минимизацию отклонений от традиционного поведения как внутри предприятия, так и за его пределами, а предпринимательский стиль стремится к непрерывному изменению достигнутого состояния предприятия.

Многие ученые дают свое определение понятию стратегический менеджмент, например А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд рассматривают стратегический менеджмент как процесс, посредством которого менеджеры устанавливают долгосрочное направление деятельности предприятия, разрабатывают стратегии для достижения целей с учетом внешних и внутренних обстоятельств, и обязуются выполнить выбранные планы действий; А.С. Вихальский - как управление предприятием, которое опирается на человеческий потенциал как на основу предприятия, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, гибко реагирует и осуществляет своевременные изменения на предприятии, отвечающие вызову со стороны окружения и позволяющие создавать конкурентные преимущества, в совокупности, что позволяет предприятию выжить в долгосрочной перспективе, достигая при этом свои цели.

Стратегический менеджмент состоит из различных элементов. Американская консультационная фирма "МакКинси" приводит некоторые из них, например: стратегия, структура, кадры, искусство управления. Стратегический менеджмент предприятия рассматривается как система трех элементов:

- стратегия, как совокупность управленческих решений по перспективному ее развитию;
- соответствующая структура управления, ориентированная на разработку и внедрение стратегий;
- организационная культура.

Стратегию предприятия считают одним из главных понятий в стратегическом менеджменте. Стратегию трактуют как определенный план деятельности предприятия, связанный с позицией предприятия на внешнем рынке, как сегодня, так и в будущем. Стратегия направлена на реализацию основных долгосрочных целей предприятия.

Итак, стратегия - это долгосрочное качественно определенное направление развития предприятия, направленное на закрепление его позиций, удовлетворение потребителей и достижение поставленных целей. Она разрабатывается для того, чтобы определить, в каком направлении будет развиваться предприятие, и принимать решения при выборе способа действий.

По классификации А.А. Томсона и А.Дж. Стрикленда различают следующие виды стратегий: корпоративная, деловая, функциональная, операционная.

Корпоративная стратегия определяет общий план управления предприятием. Она охватывает все сферы деятельности предприятия, определяет общий план развития.

Деловая стратегия ориентирована на управление успешной деятельностью в одной из сфер бизнеса. Цель ее сосредоточена на достижении долговременных деловых преимуществ.

Функциональная стратегия конкретизирует детали в общем плане развития предприятия, определяя подходы, действия, методы по управлению подразделениями. Направлена на эффективное использование ресурсов в рамках реализации общей стратегии.

Операционная стратегия определяет принципы управления звеньями организационной структуры, способы решения стратегически важных оперативных задач (закупка, управление запасами). Разрабатывают ее для функциональных направлений с целью реализации стратегий высших уровней.

Сложное многоуровневое образование, в котором стратегия низкого уровня поддерживает и дополняет стратегию высшего уровня, а реализация каждой из них обеспечивает реализацией достижения общих целей, называют базовой стратегией предприятия.

Стратегия предприятия легко описывается с помощью четырех элементов: стратегических целей, сферы деятельности, способа получения конкурентного преимущества и функциональных стратегий.

При помощи грамотно разработанной стратегии руководство предприятия не только определяет основные цели и приоритеты своей деятельности, но стремится максимизировать использование имеющихся у него ресурсов.

Вывод. Применение стратегического управления на предприятиях позволяет охарактеризовать экономические, организационные, технические возможности производства и их максимально использовать, своевременно координировать работу по разработке бизнес-планов развития предприятия. В общем стратегическое управление повышает эффективность работы предприятий в современных условиях.

ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Сулейманов Д.М.

студент кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ

Научный руководитель: Майданевич Ю.Н., д.э.н., профессор кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ
maidanevich@rambler.ru

Введение. Экономическая нестабильность, высокая степень неопределенности внешней среды и усиление конкурентного давления являются одними из основных факторов, вызывающих определяющее влияние на масштабы деятельности торговых предприятий и результативность их функционирования. В этих обстоятельствах ведения бизнеса на первый план выводится необходимость решения ряда проблем, связанных с выбором и закреплением определенной доли рынка, формированием конкурентного статуса предприятия и поддержкой его стабильности в условиях экономической нестабильности. Решению данных проблем способствует разработка обоснованной стратегии деятельности предприятия.

Целью исследования является определение и характеристика основных этапов организации разработки и реализации стратегии предприятия.

Изложение основного материала исследования. Задача реализации стратегии торгового предприятия заключается в обеспечении создания стратегического потенциала успеха, с одной стороны, и преобразовании его в стратегические факторы успеха, - с другой. Так, превращение стратегического потенциала в стратегические факторы успеха является ключевой проблемой многих предприятий торговли, а поэтому, соответственно, и первоочередной задачей стратегического менеджмента.

Организация разработки стратегии предприятия, по мнению И. Ансоффа, предусматривает отбор кадров, организацию их работы и контроль, изменение организационной структуры управления в соответствии с потребностями стратегического менеджмента, развития стратегических способностей персонала и информационно-аналитического обеспечения процесса разработки стратегии. Подбор персонала и организация его работы и контроль за ней составляет основу управления любым процессом, в особенности – процессом разработки стратегии. От уровня стратегического мышления руководства и его подготовки в целом существенно зависит качество и действенность стратегии.

Для проведения текущей работы по формированию и реализации стратегии на больших торговых предприятиях целесообразно создавать отделы стратегического развития. На средних и малых предприятиях данные функции можно возложить на планово-экономическую службу. В то же время к разработке стратегии должны быть привлечены все функциональные службы, специалисты и руководители всех уровней, а также эксперты и ученые.

Важным вопросом в процессе разработки стратегии является определение основных этапов ее формирования. Стоит отметить, что предлагаемые современными учеными этапы отличаются прежде всего степенью детализации. Анализ этапов, рассматриваемых различными учеными позволил сделать вывод, что имеющиеся подходы к разработке стратегии не способны обеспечить рациональную организацию процесса разработки стратегии торгового предприятия. Считаем целесообразным выделить девять этапов разработки и реализации стратегии торгового предприятия:

1. Определение миссии : внесение целевой направленности в работе предприятия; выбор долгосрочного направления работы; предоставление предприятию индивидуальности.
2. Определение целей: трансформация миссии в совокупность целей; построение «дерева целей».

3. Анализ внутренней среды : анализ доходов, расходов, финансовых результатов, товарных запасов, оценка финансового состояния; определение сильных и слабых сторон предприятия; формирование конкурентных преимуществ предприятия;

4. Анализ внешней среды: анализ рынка, покупателей и конкурентов; выбор целевого рынка и рыночного сегмента; анализ и оценка влияния макросреды.

5. Формирование портфеля стратегий: оценка стратегических альтернатив; определение возможных способов достижения поставленных целей.

6. Выбор стратегии: стратегическая сегментация; выбор базовой стратегии развития.

7. Совершенствование организационной структуры : разработка принципов и методов мотивации; изменение организационной структуры с целью ее оптимизации.

8. Реализация стратегии: подбор работников на ключевые позиции; определение стратегически важных преимуществ; мотивация и создание культуры организации.

9. Контроль реализации стратегии: обеспечение качественной обратной связи через постоянное отслеживание получаемых результатов, сравнение их с целями и подготовка выводов по эффективности действующей стратегии

Реализация стратегии предприятия по приведенным этапам позволяет сочетать и основные функции по разработке и реализации стратегии предприятия, и важнейшие действия для их практического воплощения.

Выводы. Таким образом, важная роль в процессе разработки и реализации стратегии предприятия принадлежит организации, особенно в части выделения и последовательного осуществления ее этапов. Для устранения осложнений при разработке стратегии торгового предприятия нами выделены и охарактеризованы следующие основные этапы, как: определение миссии; формулирование целей; анализ внутренней среды; анализ внешней среды; формирование портфеля стратегий; выбор стратегии; разработка (или оптимизация) организационной структуры; реализация стратегии; контроль реализации стратегии на торговом предприятии.

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Першина Л. Л.,

аспирант кафедры менеджмента устойчивого развития

Института экономики и управления КФУ

grigor_natalia@mail.ru

научный руководитель: Майданевич Ю.П., д.э.н., профессор кафедры менеджмента
устойчивого развития Института экономики и управления КФУ

maidanevich@rambler.ru

Введение. В современных условиях постоянно возрастающей конкуренции управление деятельностью предприятия должно обеспечивать не только рост прибыли, но и способствовать его развитию. Что требует от руководства предприятия постоянного анализа действующей системы управления и определения мероприятий по их усовершенствованию.

Цель исследования. Определить направления по совершенствованию механизма управления деятельностью предприятия.

Изложение основного материала. Показатели и критерии, которые сегодня используются в процессе экономического анализа механизма деятельности предприятия представляют собой разрозненные элементы системы анализа функционирования организационно-экономического и социально-экономического механизмов предприятия. Но они не дают системную оценку деятельности предприятия, и не позволяют определить многие факторы, влияющие на финансово-хозяйственную деятельность предприятия. По сути, все эти показатели представляют собой лишь фрагментарные оценки той или иной

границ деятельности. В этой связи, для управления эффективностью функционирования внутреннего механизма и производственно-хозяйственной деятельности предприятия, организации, объединения в зарождающихся рыночных отношениях нужны новые подходы к проектированию не отдельного измерителя, а определенной системы управления.

К решению данной проблемы необходимо подходить с позиции системного подхода, т.е. ориентироваться на итоговый показатель, который должен быть описан некоторым множеством показателей. Таким образом, мы создадим модель, которая, так или иначе, будет описывать деятельность предприятия, позволит контролировать отдельные процессы и вносить необходимые изменения в случае необходимости.

Предлагаем для торговых предприятий использовать функциональную модель, в основе которой лежит разделение деятельности предприятия на составляющие функциональные направления. Первоначальный тезис таков: для того, чтобы предприятие функционировало оно должно выполнить определенный объем работы, который можно разделить на ряд функций: инженерная функция, маркетинговая функция, финансовая функция, функция трудовых ресурсов, координационная функция.

Каждое подразделение должно в рамках своих задач и полномочий обеспечивать жизнедеятельность предприятия. Подразделение в данном случае выступает как достаточно обособленная единица. Оно несет ответственность только лишь за конечный результат, а все внутренние задачи - это прерогатива только самого функционального подразделения.

Общая масштабная задача разбивается на множество мелких задач и подзадач, которые составляют основу для вертикального и горизонтального разделения труда внутри самого подразделения. Основные функциональные отделы разбиваются на более мелкие, которые можно охарактеризовать как вторичные или производные. Другими словами, каждое направление является функцией некоторого множества задач, подчиненных только единой задаче функционального подразделения. Качественное решение тех или иных задач будет отражаться на общей эффективности всего направления.

Однако данная модель в социальном аспекте, в отличие от целевой, может строиться только лишь по принципу западной теории менеджмента, т.е. должность - человек.

Функциональная модель ориентирована на непрерывное функционирование предприятия, на осуществление бесперебойного производственного процесса. Она строится вокруг задач, которые необходимо выполнить для того, чтобы предприятие нормально функционировало.

При такой модели построения механизма предприятия мы получим предприятие как совокупность нескольких достаточно обособленных подсистем.

некоторых отдельных процессов или по крайней мере будет достаточно сложно использовать эффект синергизма между функциональными подразделениями. Однако, при этом будет наблюдаться максимальный эффект синергизма внутри самого функционального подразделения.

Функциональная модель построения социально-экономического механизма предприятия по своей сути достаточно «слепая» модель, так как отсутствует реальная и четкая цель деятельности. Мы сможем четко проследить реальный вклад (ошибки, недоработки, дополнительные возможности и т.п.) каждого функционального подразделения. Данный вклад можно будет проследить и по выполняемым задачам, однако в местах соприкосновения различных функциональных подразделений возможно наличие таких ситуаций, когда ответственность за конечный результат нести некому.

Важным преимуществом данной модели является стимулирование деловой и профессиональной активности каждого элемента механизма: конкретного функционального подразделения или даже отдельного работника. Однако при этом отделы могут быть заинтересованы прежде всего в реализации своих собственных целей и задач, что будет усиливать потенциал конфликтности между функциональными подразделениями.

Функциональная модель наиболее гибка в плане организации деятельности предприятия и построения его организационной структуры. Это возможность построения

функциональной, линейно-функциональной организационной структуры. Кроме того, если предприятие достаточно крупное, в качестве первичных функциональных направлений могут выступать товары (построение по торговым маркам, финансово-промышленные группы), потребители (учебные заведения, коммерческие банки, страховые компании), регион (сбытовые компании, некоммерческие организации, например, администрация президента).

Однако следует отметить, что построение социально-экономического механизма функционирования деятельности предприятия не ограничивается только лишь факторной и функциональной моделями.

Выводы. Использование функциональной модели при осуществлении управления деятельностью предприятия позволит охватить все его внутренние подразделения и вовлечь их в работу на результат. Следует выделить и еще один важный аспект в функционировании внутреннего социально-экономического механизма предприятия, это его внешние ориентиры, внешняя настроенность, поскольку именно внешняя среда определяет принципы настройки внутреннего механизма предприятия. Проблема тут заключена в том, что украинские предприятия столкнулись с двойной трансформацией переменных внешней среды и их взаимоотношений: специфика внешней среды в пределах страны и особенности общемирового характера, вызванные научно-технологической революцией, социально-культурной революцией, а так же глобализационными процессами. Все это привело к тому, что предприятия вынуждены функционировать прерывисто, свою деятельность загонять в рамки отдельных проектов, инновационных скачков. Это естественным образом откладывает свой отпечаток на внутренний механизм функционирования предприятия.

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕСПУБЛИКУ КРЫМ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Леснецкая А.О.

*студентка направления подготовки «Международный менеджмент», Института
экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»*

научный руководитель: к.э.н., доцент кафедры «Менеджмента устойчивого
развития» Вязовик Светлана Михайловна

arisha.smail@mail.ru

Введение. Республика Крым, является инвестиционно-привлекательным регионом, в первую очередь из-за выгодного геополитического расположения на пересечении торговых путей между западными и восточными странами и, следовательно, активная торговля дает возможность привлекать дополнительные инвестиции в развитие портовых городов, что в свою очередь даст шанс портам Крыма принимать туристов с международных морских рейсов.

Целью работы является выявление способов привлечения иностранных инвестиций в Республику Крым в условиях санкций.

Результаты исследования. При переходе Республики Крым в Российскую юрисдикцию, основные страны запада включили полуостров в санкционный список, в связи с чем ограничили возможности по привлечению иностранных инвестиций.

Согласно данным интернет-портала Крым, в 2014 году объем инвестиций в Крым снизился в 2,8 раза, по сравнению с 2013 годом, и составил всего 26,5 млрд рублей (\$697 млн). В 2015 году приток иностранных инвестиций составил 47,6 млрд рублей или \$784 млн (по курсу 2015 года).

Вместе с этим, Крымстат декларирует высокие темпы роста общих инвестиций в основной капитал в Республику Крым, так прирост инвестиций в 2015 году составил - 161%,

в 2016 году - 151,5%, в 2017 – 302,4%. Однако следует отметить, что основная доля вложений, это средства федерального бюджета (приблизительно 60%).

При таких условиях значительно усиливается роль государства в дальнейшем расширении и стимулировании внутренних инвестиций, как за счет бюджетных средств, так и частного капитала.

Стоит отметить, что Совет министров Республики Крым заинтересован в привлечении в Крым инвестиционных проектов, направленных на коммерциализацию научных, инновационных разработок, создание высокотехнологичной продукции, высокий уровень переработки сырьевой продукции. Поэтому, была создана программа Государственного уровня Республики Крым «Экономическое развитие и инновационная экономика» на 2015-2017 годы. Своей целью программа считает создание новых, усовершенствованных условий для положительного развития всей экономики Крымского региона, так же, создание хорошего предпринимательского, инновационного и инвестиционного, климата в Республике Крым.

По итогу реализации программы были выполнены следующие инвестиционные мероприятия:

–заключено 266 инвестиционных соглашений о реализации инвестиционных проектов на общую сумму порядка 260,2 млрд. руб., начата реализация 181 инвестиционного проекта на общую сумму 190,543 млрд. рублей, в результате реализации, которых будет создано более 15 тыс. рабочих мест;

–была организована выставочная экспозиция инвестиционного потенциала Республики Крым в рамках Ялтинского международного экономического форума;

–проведена презентация экономического и инвестиционного потенциала Республики Крым в рамках 7-ой Ярмарке зарубежных инвестиций в Китае COIFair 2015;

–предоставлено около 1000 консультаций инвесторам при подготовке комплекта документов для рассмотрения инвестиционного проекта;

–рассмотрено 472 инвестиционных проекта;

–создан канал прямой связи инвесторов и руководства Республики Крым для оперативного решения возникающих в процессе инвестиционной деятельности проблем и вопросов;

–проведено 13 встреч с представителями иностранных делегаций (Иран, Италия, Китай, Германия, Болгария, Нидерланды, Чехия, Турция).

Как продолжение, 18 января 2017 года была создана новая Государственная программа Республики Крым «Экономическое развитие и инновационная экономика» на 2017 - 2020 годы.

Следует отметить, что Совет ЕС в 2018 году принял решение продлить ограничительные меры в отношении Крыма и Севастополя до 23 июня 2019 года. Санкции ЕС предполагают:

1. Запрет на импорт в ЕС товаров из Крыма и Севастополя.
2. Инвестиции в Крым или Севастополь.
3. Туристические услуги в Крыму и Севастополе, в частности, европейские круизные лайнеры не могут заходить в крымские порты.
4. Экспорт определенных товаров и технологий в Крым, в частности, в сфере транспорта, телекоммуникаций и энергетики.

Однако, по данным правительства Республики Крым, иностранные инвестиции есть, и многие инвесторы просят публично не раскрывать их деятельность на полуострове.

Представители российской власти заявляют о том, что они разработали схему обхода санкций, чтобы оказать помощь иностранным инвесторам вкладывать деньги в Крым.

В апреле 2017 года Сергей Аксенов напрямую заявил о том, что иностранным инвесторам предлагают обходить санкции, создавая аффилированные структуры в других регионах России.

Как перспектива привлечения иностранных инвесторов видится проведение следующих мероприятий:

1. Использование финансовых инвестиций, то есть приобретение ценных бумаг, которые выпущены не на территории Крыма, а на других территориях, но связанных с экономическими субъектами в Крыму.

2. Создание предприятий с иностранным капиталом за пределами Крыма, но которые могут осуществлять не прямую, а опосредованную деятельность с предприятиями Республики Крым.

3. Использование тех стран и компаний, которые не боятся санкций со стороны западных стран, в частности, компании из Турции, Китая, Индии, стран Латинской Америки, Израиля.

4. Использование возможности создания в Республике Крым свободной экономической зоны.

Выводы. На данном этапе развития экономики Республики Крым существуют определенные барьеры для успешной деятельности иностранных инвесторов. В первую очередь это связано с введением санкций против РФ, которые ограничивают прямые вложения иностранного капитала в Республику Крым.

Выявленные проблемы, связанные с недостаточным объемом иностранных инвестиций, решаются путем усовершенствования инвестиционных площадок, привлечением инвесторов льготными налоговыми ставками и стимулированием приоритетных для иностранного капиталовложения направлений. Все это будет способствовать тому, что в ближайшем будущем Республика Крым привлечет значительный объем капитала в свою экономику, возрастет уровень экономического и инвестиционного развития региона.

ОБЗОР МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА ХИМИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ КАК ПЕРСПЕКТИВА СБЫТА ПРОДУКЦИИ КРЫМСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Терехова Е.А.

студентка группы М-б-о-151 Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»

научный руководитель: к.э.н., доцент кафедры менеджмента устойчивого развития
Вязовик Светлана Михайловна
elizaveta-terekhova@mail.ru

Введение. В настоящее время невозможно представить жизнь без использования в повседневной деятельности продукции химического производства. Химия вошла в наш быт, во все отрасли народного хозяйства страны. В 2017 году размер сделок в данной отрасли упал на 66%, однако было проведено 909 сделок, что превышает показатель 2016 года на 6%. Во многих регионах Российской Федерации расположены и успешно функционируют химические предприятия.

Целью работы является рассмотрение перспективы сбыта химической продукции крымских предприятий на международном рынке.

Результаты исследований. По своему географическому положению и климатическим условиям Крым больше подходит как регион для туризма и для оздоровления населения. Однако параллельно с развитием санаторно-курортной сферы в Крыму были построены и производят ценную продукцию предприятия химической промышленности. Три из них – ОАО «Бром», ПАО «Крымский содовый завод» и «Крымский Титан» (сейчас ООО «Титановые инвестиции») – являются бюджетообразующими и градообразующими

предприятиями и обеспечивают работой несколько тысяч жителей Армянска и Красноперекоска.

Строительство в Крыму предприятий «большой химии» было обусловлено наличием местной сырьевой базы: рапа озёр Северного Крыма и воды залива Сиваш. Единственный завод, работающий на привозном сырье – «Крымский Титан». Одной из причин строительства данного завода на Севере Крыма являлась близость залива Сиваш, куда можно было сливать отходы предприятия, а также отдаленность курортов и крупных городов. За весь период своего существования все химические предприятия Крыма наращивали свои мощности, реформировали производство и осваивали выпуск всё новой продукции. Но в условиях жесточайшей конкуренции недостаточно произвести необходимую продукцию – важно выгодно сбыть её.

В течение многих десятилетий химические предприятия Крыма налаживали экономические связи как внутри Украины, так и с другими государствами по вопросам сбыта своей продукции. И даже после развала Советского Союза, когда постепенно стали рушиться эти связи, химические предприятия Республики Крым находили возможности экспортировать свою продукцию за рубеж. Так, ОАО «Бром», имея широкий ассортимент и высокое качество собственной продукции, в 2007 году (на пике своего развития) экспортировал свою продукцию в ряд зарубежных государств, в том числе: в Великобританию поставлялось 61% продукции, в Россию – 16%, в Казахстан – 5%, в Объединенные Арабские Эмираты – 4%, в Италию – 4%, в Венгрию – 2%, в Испанию, США, Беларусь и другие страны – 4%, Украина же потребляла 3% продукции предприятия.

В 2014 году, который стал годом вхождения Крыма в состав Российской Федерации, кардинально изменилась ситуация с экспортом продукции химических предприятий региона за рубеж. Санкции, введенные США и Евросоюзом против России и Крыма, запрещают потенциальным потребителям крымской продукции осуществлять торговлю с регионом.

В настоящее время ОАО «Бром» отправляет свою продукцию только на территорию материковой России. И это несмотря на то, что завод является самым крупным производителем брома и бромсодержащих продуктов в СНГ и странах Восточной Европы. Продукцией ОАО «Бром» всегда пользовались предприятия химической, нефтедобывающей, нефтеперерабатывающей, фармацевтической, фотографической, электротехнической и оптико-механической промышленности. Продукция предприятия всегда находила широкое применение в сельском хозяйстве и в системах очистки сточных вод.

Несмотря на жёсткие и ничем не оправданные санкции в отношении Российской Федерации и Крыма ПАО «Крымский содовый завод» с помощью материковой России смогло продолжить экспортировать свою продукцию в ближнее и дальнее зарубежье. В 2016 году предприятие экспортировало кальцинированную соду в 15 государств земного шара. В 2017 году государств-потребителей кальцинированной соды увеличилось до 17. Неприятным является тот факт, что с рынка потребителей крымской кальцинированной соды в 2017 году ушли дружественные страны: Азербайджан, Кыргызстан, Молдова, Таджикистан, Турция. На 41% снизила потребление соды Беларусь. Вместе с этим в 2017 году новыми потребителями продукции ПАО «Крымский содовый завод» стали: Иран, ЮАР, Вьетнам, Гонконг, Кот-д'Ивуар, Мексика, Сингапур, Танзания и др.

Негативное влияние на деятельность завода «Крымский Титан» сыграло прекращение подачи Украиной днепровской воды на полуостров, о чем свидетельствует экологическое ЧП в Армянске, произошедшее в ночь с 23 на 24 августа. Его причиной стало отсутствие достаточного количества пресной воды, которой завод разбавлял стоки химического производства, содержащие и кислотосодержащие вещества. Высокая температура воздуха стала катализатором выброса кислотных паров в атмосферу. Если не решить проблему с подачей необходимого количества воды в отстойник-кислотонакопитель, то ни о каком увеличении выпуска продукции не может быть и речи, а это повлечёт за собой снижение экспортных поставок за рубеж.

Негативную роль для экспорта продукции химических предприятий Крыма сыграл запрет Украины железнодорожного и автомобильного сообщения по её территории. Большие надежды химики возлагают на открытие железнодорожного сообщения по Крымскому мосту, которое в значительной мере облегчит доставку продукции на материковую Россию и далее.

В последнее время очень медленно, но всё же в лучшую сторону, меняется мнение жителей некоторых стран Западной Европы и США о жителях Крыма и о самом Крыме. Несмотря на запрет Украины посещать Республику Крым без разрешения украинских властей, делегации из Австрии, Франции, Германии и даже США неоднократно наносили визит в Крым и, возвратившись домой, рассказывали правду об увиденном. Иностранцы начинают прозревать. Санкции не вечны. И я верю, что наступит тот час, когда и Крым будет признан мировым сообществом составной частью России, и вскоре выстроится очередь потребителей качественной продукции крымского химпрома.

Хорошую перспективу развития имеют экспортные отношения с Непалом, который в 2017 году увеличил потребление кальцинированной соды на 1888%, Бангладеш – на 159%, Объединенными Арабскими Эмиратами – на 233%, Египтом – на 112% и другими государствами.

Выводы. Экономическая деятельность предприятий химической промышленности Республики Крым в условиях непрекращающихся санкций со стороны США и Евросоюза требует иного подхода к экспортной политике химиков. Необходимо переориентировать экспортные потоки продукции в страны Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока и Африки. Свободными от нашего экспорта химии остаются страны Южной Америки. Огромными рынками сбыта являются Китай и Индия, куда ещё не дошла продукция химиков Крыма.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ УНИВЕРСИТЕТА: МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Кузьмина О.М.¹

¹доцент кафедры менеджмента устойчивого развития

Института экономики и управления КФУ

kuzmina-tnu@ukr.net

Введение. Внедрение системы экологического менеджмента в университетах в современном мире является неоспоримым стратегическим приоритетом в воспитании и профессиональной подготовке кадров страны. Принципы экологического менеджмента сегодня являются обязательными для каждого участника хозяйственной деятельности в свете концепции устойчивого развития. Университеты конечно не промышленные предприятия, вред окружающей среде наносят в разы меньший, тем не менее, условия реализации образовательных программ в аудиториях, лабораториях, общежитиях должны соответствовать современным требованиям и условиям охраны труда для сотрудников и студентов.

Целью работы является разработка проекта «Век экологии», который ориентирован на распространение в университетской среде эконаний и экоменталитета, а также практики, при которой в вузе будут активно разрабатываться и внедряться экологические проекты и инициативы.

Результаты исследований. В ходе исследования была разработана программа образовательного проекта «Век Экологии», задачами которого является: необходимость анализа наилучших экологических практик в деятельности образовательных учреждений РФ и зарубежных стран, применительно к современной концепции и принципам экологического менеджмента; необходимость анализа экологической деятельности университета;

необходимость разработки системы экологического менеджмента и экологической политики университета; необходимость разработки методов продвижения экологических идей и площадок для размещения информации об экологической практике университета и наилучших практиках образовательных учреждений с привлечением внимания общественности к экологической безопасности. В результате реализации образовательного проекта по изучению и внедрению системы экологического менеджмента в университете обучающиеся проекта должны приобрести компетенцию, связанную с умением определять круг задач в рамках поставленной цели проекта и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений. Каждый обучающийся должен получить новые знания и умения в сфере экологической практики в деятельности образовательных учреждений, так как каждый является участником данного процесса и должен быть заинтересован в повышении экологизации своего места обучения. Формой представления результата каждого обучающегося является участие в контактной работе во время аудиторных занятий, личный отчет о проделанной работе по определенным задачам в контрольных точках при выполнении самостоятельной работы, участие в работе круглого стола, создании общего отчета и презентации. Команда обучающихся по результатам выполнения проекта должна освоить проектный метод управления при выполнении реально поставленной цели и задач, научиться работать в команде, распределять обязанности в соответствии с имеющимися компетенциями, выполнять порученную работу в режиме ограниченного времени и ресурсов, работать на результат, успех которого зависит от слаженных действий команды. Результатом проекта должно быть внедрение наилучшей экологической практики в деятельность университета для продвижения эко-идей в образовательном пространстве крымского региона. Форма представления результата проекта предполагает проведение круглого стола с участниками и заказчиками проекта, с презентацией и отчетом в виде представления материалов исследования по предполагаемому внедрению экологических идей, системы экологического менеджмента и экологической политики в деятельность КФУ имени В.И. Вернадского.

Выводы. Ведущие международные и российские вузы уже присоединились к программам экологизации, которые направлены на популяризацию экологически ответственного и эффективного администрирования высшей школы. Это дает возможность вузу построить свою деятельность таким образом, чтобы она оказывала минимальное воздействие на окружающую среду и одновременно являлась бы образцом ответственного отношения к ней. Чтобы соответствовать критериям программ экологизации, вуз должен разработать и внедрить собственную программу действий по защите окружающей среды: развивать экологическую инфраструктуру, снижать «углеродный след», ввести отдельный сбор отходов, экономить воду и энергию, осуществлять просветительскую деятельность и формировать экологическое мышление и стиль жизни своих студентов.

ОСОБЕННОСТИ КРЕАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Бакиева С.Э.

*студентка группы Э-б-о 154
кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
bakieva_sare@mail.ru*

Введение. В условиях неопределенности и риска, усиления конкуренции одним из важнейших ресурсов в организации являются менеджеры, способные быстро реагировать на изменения внешней среды; предлагать новые, нестандартные решения; генерировать оригинальные идеи и предложения; разрабатывать уникальные стратегии. Повышаются требования и к сотрудникам в организации, в частности, к их навыкам разработки нестандартных, инновационных идей и реализации принятых решений на практике.

Цель и задачи исследований. Цель исследования – раскрыть особенности креативного управления в организации. Задачи исследований: обосновать целесообразность креативного управления в современных условиях; выделить основные цели креативного менеджмента.

В ходе исследования использовался системный подход, метод логического анализа.

Результаты исследований. Современным инструментом управления развитием организации в условиях необходимости совмещения творческих фантазий с законами менеджмента и логическим мышлением является креативный менеджмент - эффективное управление структурами, процессами и ресурсами для достижения заданных целей с использованием нестандартных (творческих) подходов.

В данной аспекте творчество выступает не только как объект управления, но и как средство повышения эффективности, как источник инноваций, как стиль управления, как потенциал развития.

Основными целями креативного менеджмента являются:

- оценка творческого потенциала личности;
- создание творческой атмосферы в коллективе;
- формирование групп экспертов, способных оценивать новые предложения;
- образование временных творческих коллективов;
- оценка доминирующих мотивационных установок и возможных путей решения задач творческим способом.

В целом, необходимость в креативном управлении возникает, когда стандартные способы и принципы не дают желаемого результата, например: при наличии конкретной проблемы и противоречивых требований к управлению; неопределенности и изменчивости внешней среды, высокой вероятности возникновения рискованных ситуаций; недостаточности управляющих механизмов (невыполнение принципа разнообразия); активного противодействия конкурентов и негативного влияния внешней среды.

Для креативного менеджмента характерны:

- 1) поиск альтернативных стратегий в расширенном пространстве допустимых решений;
- 2) анализ альтернатив посредством многокритериальной оптимизации;
- 3) создание механизма реализации стратегий с учетом человеческого фактора;
- 4) обеспечение эффективного контроля за выполнением плана.

В организациях, ориентированных на креатив, эффективно сочетается творчество групповой и командной работы. Совершенствование процесса управления творческим потенциалом личности и коллектива позволяет достичь определенных целей:

1. Развитие персонала и творческого потенциала, что достигается посредством изменения процесса освоения знаний, умений и навыков; акцентировании внимания на развитии способностей к принятию нетривиальных решений.

2. Необходимость раскрепощения индивидуальности – как в деятельности отдельной личности, так и в коллективе. Креативный менеджмент выступает как ориентир в борьбе с однотипностью и заурядностью в различных процессах.

3. Достижение рационализации усилий и ресурсовложений, направляемых на совершенствование методического аппарата деятельности специалистов.

Выводы. В заключении отметим, что креативный менеджмент основывается на современных технологиях творчества, работе в команде, мотивации деятельности индивида, а также активизации его творческого потенциала.

РУКОВОДСТВО И ЛИДЕРСТВО В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА

Муратова С.С.

студентка гр. Э-б-о 154

кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

safure.muratova@bk.ru

Введение. Об успехах менеджеров судят не по тому, что они делают, а по тому, как они побуждают к работе других. Побуждать или мотивировать людей можно только воздействуя на них определенным образом или влияя на них, обладая определенными лидерскими качествами.

Цель работы – раскрыть сущность руководства и лидерства в системе менеджмента. Задачи исследований: выделить отличия лидера и руководителя и их общие черты; рассмотреть матрицу базовых стратегий руководителя и лидера.

В ходе исследования использовался метод сравнения, обобщения, логического анализа.

Результаты исследований. Руководство – вид управленческой деятельности, который на принципах власти и лидерства (при наличии лидерских качеств у руководителя) обеспечивает выполнение функций менеджмента. Руководство рассматривается и как процесс управления деятельностью членов группы.

Лидерство - это процесс организации работы в группе, где лидером выступает человек, к которому прислушиваются и доверяют. Лидерство позволяет посредством наличия личных качеств осуществлять влияние на отдельных личностей и групп работников с целью сосредоточения их усилий на достижении целей, как организации, так и отдельно взятой малой группы. Лидерами выступают лица, как назначенные формально, так и выбранные неформальным путем.

Существуют три признанные концепции лидерства:

1) теория лидерских качеств, более известная как «теория великих людей». В ее основе утверждение, что у лидеров есть определенный набор личных качеств, таких как: интеллект, знания, внешность, инициативность, уверенность, что позволяют вести за собой людей;

2) концепция лидерского поведения утверждает, что эффективность лидера определяется его манерой поведения и стилем руководства по отношению к подчиненным, возможностью психологического воздействия на людей с целью координации их действий и достижения целей;

3) концепция ситуационного лидерства базируется на необходимости сочетания лидерских качеств и поведения в зависимости от конкретной ситуации.

Одной из наиболее популярных и известных моделей лидерства является модель ситуационного лидерства, разработанная Бланкардом и Херси. Применение модели ситуационного лидерства позволяет создавать эффективную атмосферу и развить у работников стремление к сплоченности в процессе выполнения работы посредством подбора подходящего стиля по обеим осям: задача и отношения. От конкретных подчиненных и задач, которые должны быть выполнены, зависит выбор стиля лидерства.

Если руководитель строит взаимоотношения с подчиненными с учетом необходимости достижения целей, контролируя их поведение и реагируя на каждое отклонение от плана, то лидеры отношения с подчиненными строят на доверии, мотивируя и вдохновляя их, закладывая доверие в основу групповой, совместной работы. Лидер, вдохновляет сотрудников, передает им свое виденье будущего, помогает адаптироваться к новшествам в организации.

Отличия лидера от руководителя заключаются в следующем:

1) под лидерством мы осознаем эмоциональную характеристику поведения индивидов группы; под руководством понимаем общественный аспект поведения внутри группы, в первую очередь, с точки зрения рассредоточения обязанностей;

2) руководство сосредотачивает внимание на том, чтобы люди делали вещи правильно, а лидерство – на том, чтобы люди делали правильные вещи;

3) лидерство отражает способность влиять на группы людей, побуждая к достижению поставленных целей и задач, а руководство раскрывает сущность процесса воздействия на группы людей с целью эффективной координации их действий в организации.

Общим у лидера и руководителя во взаимоотношении с работниками является установление и поддержание между ними доминирующих и подчиненных отношений. Для руководителей и лидеров средством влияния выступают личные и поведенческие подходы. В идеале либо лидера должны назначить руководителем, либо руководитель должен стать лидером.

В таблице 1 представлена матрица базовых стратегий руководителя и лидера.

Таблица 1

Матрица базовых стратегий руководителя и лидера

Руководство	Лидерство
1. Осуществляется регуляция официальных отношений группы как некоторой социальной организации	1. Осуществляется регуляция межличностных отношений в группе
2. Связано со всей системой общественных отношений	2. Является элементом микросреды
3. Целенаправленный процесс, осуществляемый под контролем различных элементов социальной структуры	3. Возникает стихийно
4. Явление более стабильное	4. Явление менее стабильное и зависит в большей степени от настроения группы
5. Более определенная система различных санкций	5. Менее определенная система различных санкций
6. Процесс принятия решений значительно более сложен и опосредован множеством различных обстоятельств и соображений, не обязательно связанных с данной группой	6. Решения принимают непосредственно по групповой деятельности
7. Сфера действий руководителя шире, поскольку он представляет малую группу в более широкой социальной системе	7. Сфера деятельности лидера - в основном малая группа

Выводы. В заключении можно отметить следующее:

- лидерство не заменяет собой руководство, а дополняет его;
- эффективность управления достигается в тех случаях, когда инструменты руководства и неформального лидерства сосредоточены в одних руках;
- умения и качества лидера позволяют руководителю достигать поставленных целей, эффективно работая с подчиненными.

РОЛЬ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Пегушина А.А.

к.э.н., ст. преподаватель кафедры менеджмента устойчивого развития

Института экономики и управления КФУ

kameliya1983@mail.ru

Введение. Успешность реализации стратегии развития предприятия во многом определяется возможностью согласования стратегического, оперативного и тактического управления. Следовательно, возникает насущная необходимость декомпозиции стратегии управления до уровня оперативной и тактической деятельности. Оценить уровень достижения целей предприятия представляется возможным посредством применения сбалансированной системы показателей – основы эффективного управления предприятием.

Цель и задачи исследований. Цель исследования - обосновать целесообразность применения сбалансированной системы показателей в управлении предприятием.

Задачами исследований являются: 1) раскрыть сущность и значимость сбалансированной системы показателей в управлении предприятием; 2) выделить основные преимущества и недостатки применения сбалансированной системы показателей в деятельности предприятий.

В ходе исследования использовался системный подход, метод логического и критического анализа.

Результаты исследований. По мнению Р. Каплана и Д.Нортон – авторов системы сбалансированных показателей, основу эффективного стратегического управления предприятием составляют четыре перспективы: финансы; клиенты; бизнес-процессы; обучение и развитие.

Для возможности использования системы сбалансированных показателей необходимо наличие на предприятии четко сформулированной стратегии; информирование сотрудников предприятия об установлении соответствия между стратегическими целями и показателями их достижения. При этом все показатели, входящие в данную систему должны быть ориентированы на стратегические цели предприятия, быть взаимозависимыми и сгруппированными по определенным признакам.

По мнению авторов данной системы, общее количество показателей в системе должно быть не более 20-25, при этом они должны распределяться в следующем соотношении:

- финансы - пять показателей (22%);
- клиенты - пять показателей (22%);
- внутренние бизнес-процессы - от восьми до десяти показателей (34%);
- обучение и развитие - пять показателей (22%).

Т.е. модель разработки стратегии может претендовать на полноту только в том случае, если в ней отображаются ответы на вопросы, касающиеся различных сфер деятельности предприятия.

Сбалансированная система показателей не содержит конкретный перечень показателей, выступая лишь инструментом стратегического управления и контроля, не преследует целей заменить управление предприятием. Популярность сбалансированной системы показателей заключается именно в наличии свободного выбора при разработке собственной системы показателей.

В качестве типичных целей в рамках финансовой проекции выступают увеличение рентабельности продукции, рентабельности собственного капитала, чистой прибыли и др. Показатели блока финансов отражают результаты реализации сформированной финансовой стратегии в организации. При этом существует тесная взаимосвязь финансовых показателей с показателями перспектив клиенты, бизнес-процессы, обучение и развитие.

В эпоху потребителя успешные организации в первую очередь ориентируются на клиентов, их потребности, в связи с чем в блок «клиенты» должны входить показатели удовлетворенности, лояльности потребителей, доля рынка в целевых сегментах, ценность предложения для клиентов, уровень обслуживания и пр.

Аспект бизнес-процессов позволяет выделить доминирующие области в формировании устойчивых конкурентных преимуществ, что требует их первоочередного совершенствования и развития. Показатели блока «бизнес-процессы» позволяют оценить эффективность процессов, осуществляющих основной вклад в возможность достижения запланированных финансовых и маркетинговых целей.

Четвертый аспект – обучение и развитие включает показатели, позволяющие оценить эффективность развития организации. Основное внимание в данной проекции уделено персоналу, в связи с чем актуальны такие показатели как повышение квалификации персонала, развитие персонала. Особое место в развитии организации на перспективу занимают инновации, что предполагает наличие таких показателей, как коэффициент использования персонала, занятого научно-исследовательской работой; коэффициент освоения новой техники; коэффициент рационализаторской активности и реализации инновационных идей.

Обобщая вышеизложенное, выделим преимущества сбалансированной системы показателей:

данная система позволяет принимать объективные решения в области распределения ресурсов;

существует тесная взаимосвязь нефинансовых критериев и ключевых факторов успеха; наличие причинно-следственной взаимосвязи между всеми 4 направлениями сбалансированной системы показателей;

получение комплексных оценок результатов деятельности;

получение достоверной, качественной и оперативной информации для принятия управленческих решений «с опережением» возникновения негативных последствий;

понимание стратегии всеми сотрудниками организации.

Несмотря на ясность и четкость сбалансированной системы показателей, в практической деятельности данная система используется немногими отечественными организациями, что связано со следующим:

1) необходимостью дополнительных затрат ввиду модернизации системы управления;
2) руководители высшего уровня воспринимают стратегическое управление как сугубо конфиденциальный процесс;

3) необходимость документального оформления и обоснования выбранных показателей по всем 4 областям сбалансированной системы показателей;

4) временное сопротивление отдельных руководящих сотрудников новшеству в виде философии системы;

5) недостаточная информированность, в т.ч. публикаций на тему внедрения и практического использования сбалансированной системы показателей отечественными предприятиями;

б) первоначальное фокусирование на легко измеримых и наиболее распространенных показателях, таких как прибыль, рентабельность продаж, текучесть персонала, доля рынка и пр.

Выводы. Получение прибыли является не единственной целью для современных предприятий. Наряду с финансовыми, все чаще руководство предприятий ориентирует своих сотрудников на достижение нефинансовых целей: выход на новые рынки, формирование устойчивых конкурентных преимуществ и лояльности потребителей, повышение качества продукта и его ценности для клиентов. Ориентировать персонал на реализацию целей организации и оценить степень достижения целей позволяет применение сбалансированной системы показателей.

КОНЦЕПЦИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Онищенко К.Н.¹ Онищенко С.К.²

¹*профессор кафедры менеджмента устойчивого развития Института Экономики и
Управления (структурное подразделение)*

²*доцент кафедры государственного и муниципального управления Института
Экономики и Управления (структурное подразделение)*

magnitikus@mail.ru

Введение. Современный этап общественного развития привел к усилению противоречий взаимодействия между человеком и природой. Такое сложное и всеобъемлющее явление, как «устойчивое развитие общества» является предметом исследования широкого круга специалистов в области экономики, социологии, экологии и находится в области интересов целого ряда организаций и научно-исследовательских институтов. Это обстоятельство указывает на междисциплинарный характер концепции устойчивого развития, поэтому ее следует рассматривать во многих аспектах и изучать с разных точек зрения. В частности, в конце 1980-х годов, шведская Королевская академия наук учредила Международный институт экологической экономики имени Бейера, для объединения изучения экономических дисциплин и проблем экологии.

Цель работы состоит в выявлении тенденций формирования концепции устойчивого развития предприятий АПК на современном этапе общественного развития и связь характеров междисциплинарных исследований устойчивого развития.

Результаты исследований. Понятие «устойчивости» рассматривается современными исследователями, как правило, в рамках коэволюционной стратегии развития природы и общества. Важнейшими принципами такого развития являются сохранение высокого качества окружающей среды, экономического развития в рамках ограниченных ресурсов с учетом решения социальных проблем, а устойчивое развитие общества достигается гармонизацией отношений как внутри общества, так и общества с окружающей средой.

Концепция устойчивого развития порождается потребностями современного человеческого развития и с каждым десятилетием ее значение возрастает, особенно при поиске решения проблем управления природными и социальными процессами, как на глобальном, так и на региональном и местном уровнях. В основе идеологии устойчивого развития находится идея интеграции и гармонизации экологической, экономической и социальной составляющих сферы жизни общества. При этом экологическая составляющая - определяет условия и пределы восстановления экологических систем в результате их эксплуатации, экономическая составляющая - предполагает формирование экономической системы, согласованной с экологическим фактором развития, а социальная составляющая - устанавливает право человека на высокий уровень жизни в условиях экологической безопасности и благополучия. Следует отметить, что в концепции устойчивого развития человек одновременно является и ее целью, поскольку деятельность в социальной сфере направлена на удовлетворение его возрастающих потребностей, и в то же время - основным фактором обеспечивающим достижение цели.

Изучение методологии устойчивого развития имеет большое практическое значение, особенно для реализации этой концепции в деятельности предприятий агропродовольственного комплекса (АПК). Основу АПК составляют предприятия аграрного производства, пищевой промышленности и продовольственного рынка. На устойчивость развития предприятий АПК оказывают существенное влияние почвенно-климатические, биологические и экологические факторы. Основными сдерживающими факторами устойчивого развития являются ухудшение плодородия и состояния почв, ценовой дисбаланс между сельскохозяйственной и промышленной продукцией, недоступность кредитных

ресурсов, недостаточный уровень развития инновационных процессов, снижение трудового потенциала в сельской местности. Среди проблем развития на региональном уровне можно выделить низкое товарное производство, ослабление экономической базы для развития сельской местности, значительные потери производства из-за несовершенства инфраструктуры аграрного рынка, отсутствие стимулов для производителей в обеспечении современных агроэкологических требований, ограниченный платежеспособный спрос населения и многое другое.

Устойчивое развитие предприятий АПК обеспечивается поддержанием пропорций их эффективного развития при осуществлении расширенного воспроизводства по формированию продовольственной безопасности страны.

Выводы. Основная цель концепции устойчивого развития в АПК направлена на достижение оптимального баланса между экономическим ростом, нормализацией качества природных ресурсов и удовлетворения потребностей населения в высококачественных продуктах питания. Реализация этой цели требует разработки определенной стратегии, направленной на рациональное использования и воспроизводство природных ресурсов, человеческого и производственного потенциала.

Важным фактором устойчивого развития предприятий АПК является активизация интеграционных процессов и формирование кластеров. Кластерная форма интеграционной трансформации позволяет наиболее полно использовать специфику отдельного региона, его человеческий, природный, ресурсный, инновационный, географический и транспортный потенциал. То есть все то, что обеспечивает процесс воспроизводства - основу концепции устойчивого развития. Приоритет охраны окружающей природной среды и экономического обоснования преимуществ формирования межотраслевых экономических структур - основа достижение устойчивого развития предприятий АПК.

КОНЦЕПЦИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Онищенко К.Н.¹ Онищенко С.К.²

*¹профессор кафедры менеджмента устойчивого развития Института Экономики и
Управления (структурное подразделение)*

*²доцент кафедры государственного и муниципального управления Института
Экономики и Управления (структурное подразделение)
magnitikus@mail.ru*

Введение. Современный этап общественного развития привел к усилению противоречий взаимодействия между человеком и природой. Такое сложное и всеобъемлющее явление, как «устойчивое развитие общества» является предметом исследования широкого круга специалистов в области экономики, социологии, экологии и находится в области интересов целого ряда организаций и научно-исследовательских институтов. Это обстоятельство указывает на междисциплинарный характер концепции устойчивого развития, поэтому ее следует рассматривать во многих аспектах и изучать с разных точек зрения. В частности, в конце 1980-х годов, шведская Королевская академия наук учредила Международный институт экологической экономики имени Бейера, для объединения изучения экономических дисциплин и проблем экологии.

Цель работы состоит в выявлении тенденций формирования концепции устойчивого развития предприятий АПК на современном этапе общественного развития и связь характеров междисциплинарных исследований устойчивого развития.

Результаты исследований. Понятие «устойчивости» рассматривается современными исследователями, как правило, в рамках коэволюционной стратегии развития природы и

общества. Важнейшими принципами такого развития являются сохранение высокого качества окружающей среды, экономического развития в рамках ограниченных ресурсов с учетом решения социальных проблем, а устойчивое развитие общества достигается гармонизацией отношений как внутри общества, так и общества с окружающей средой.

Концепция устойчивого развития порождается потребностями современного человеческого развития и с каждым десятилетием ее значение возрастает, особенно при поиске решения проблем управления природными и социальными процессами, как на глобальном, так и на региональном и местном уровнях. В основе идеологии устойчивого развития находится идея интеграции и гармонизации экологической, экономической и социальной составляющих сферы жизни общества. При этом экологическая составляющая - определяет условия и пределы восстановления экологических систем в результате их эксплуатации, экономическая составляющая - предполагает формирование экономической системы, согласованной с экологическим фактором развития, а социальная составляющая - устанавливает право человека на высокий уровень жизни в условиях экологической безопасности и благополучия. Следует отметить, что в концепции устойчивого развития человек одновременно является и ее целью, поскольку деятельность в социальной сфере направлена на удовлетворение его возрастающих потребностей, и в то же время - основным фактором обеспечивающим достижение цели.

Изучение методологии устойчивого развития имеет большое практическое значение, особенно для реализации этой концепции в деятельности предприятий агропродовольственного комплекса (АПК). Основу АПК составляют предприятия аграрного производства, пищевой промышленности и продовольственного рынка. На устойчивость развития предприятий АПК оказывают существенное влияние почвенно-климатические, биологические и экологические факторы. Основными сдерживающими факторами устойчивого развития являются ухудшение плодородия и состояния почв, ценовой дисбаланс между сельскохозяйственной и промышленной продукцией, недоступность кредитных ресурсов, недостаточный уровень развития инновационных процессов, снижение трудового потенциала в сельской местности. Среди проблем развития на региональном уровне можно выделить низкое товарное производство, ослабление экономической базы для развития сельской местности, значительные потери производства из-за несовершенства инфраструктуры аграрного рынка, отсутствие стимулов для производителей в обеспечении современных агроэкологических требований, ограниченный платежеспособный спрос населения и многое другое.

Устойчивое развитие предприятий АПК обеспечивается поддержанием пропорций их эффективного развития при осуществлении расширенного воспроизводства по формированию продовольственной безопасности страны.

Выводы. Основная цель концепции устойчивого развития в АПК направлена на достижение оптимального баланса между экономическим ростом, нормализацией качества природных ресурсов и удовлетворения потребностей населения в высококачественных продуктах питания. Реализация этой цели требует разработки определенной стратегии, направленной на рациональное использования и воспроизводство природных ресурсов, человеческого и производственного потенциала.

Важным фактором устойчивого развития предприятий АПК является активизация интеграционных процессов и формирование кластеров. Кластерная форма интеграционной трансформации позволяет наиболее полно использовать специфику отдельного региона, его человеческий, природный, ресурсный, инновационный, географический и транспортный потенциал. То есть все то, что обеспечивает процесс воспроизводства - основу концепции устойчивого развития. Приоритет охраны окружающей природной среды и экономического обоснования преимуществ формирования межотраслевых экономических структур - основа достижение устойчивого развития предприятий АПК.

АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЫМСКОЙ ТАМОЖНИ

Зейтуллаева Н.А.¹, Твердохлебов Н.И.²

¹ студентка 4 курса специальности *международный менеджмент кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ*

² к.и.н., доцент кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ
zey.nulufer@mail.ru

Введение. В современных условиях одной из основных проблем Республики Крым является оптимизация структуры внешнеэкономических связей. Внешнеэкономические санкции оказывают значительное влияние на внешнеэкономическую деятельность.

Цель работы: проанализировать результаты внешнеэкономической деятельности (структуру экспорта и импорта по странам и отраслям, внешнеторговый оборот) Крымской таможни с января по июль 2018 года, сравнить данные с аналогичным периодом 2017 года.

Для достижения цели будут выполнены следующие задачи: рассмотреть внешнеторговый оборот Республики Крым, структуру стран-партнеров по внешнеторговому обороту, товарную структуру экспорта и импорта.

Результаты исследования. Федеральная таможенная служба (далее ФТС) РФ является федеральным органом исполнительной власти и осуществляет надзор и контроль в области таможенного дела.

31 марта 2014 года приказом ФТС № 579 «О создании Крымской таможни» ФТС России пополнилась Крымской таможней, в структуре которой созданы и функционируют восемь таможенных постов – Симферополь центральный, Аэропорт «Симферополь», Керченский, Краснопереконский, Ялтинский, Евпаторийский, Феодосийский, Джанкойский.

Далее в тексте все данные будут приводиться за период с января по июль 2018 года в сравнении с аналогичным периодом 2017 в тысячах долларов США.

По данным таможенной статистики внешней торговли, представленным Крымской таможней, внешнеторговый оборот Республики Крым в 2018 году снизился на 13,82% по сравнению с 2017 годом и составил 47 699,24. При этом сальдо внешней торговли отрицательное и составило 14 946,8 (в 2017 – минус 17 486,47).

Количество стран-контрагентов, с которыми осуществлены внешнеторговые операции осталось неизменным – 48. Однако, по структуре есть небольшие различия: в 2018 году – 8 стран СНГ и 40 – дальнего зарубежья, в 2017 – 10 СНГ и 38 дальнего зарубежья.

В 2018 году объем экспорта товаров составил 16 376,22 (на 11,01% меньше). В первую пятерку стран-партнеров по вывозу товаров вошли Турция (6307,43), Украина (3 674,32), Индия (2 394,23), Беларусь (1 446,24) и Казахстан (1 058,8). На их долю приходится 90,87% от общего объема экспорта. В 2017 году Турция не входила в первую пятерку из-за прекращения паромного сообщения между Севастополем и турецким Зонгулдаком в марте месяце по решению турецкой стороны.

По товарной структуре экспорта в 2018 году на первом месте расположены машины, оборудования и транспортные средства с долей в общем объеме 64,18%, далее (в порядке убывания) продукция химической промышленности, каучук (16,47%), продовольственные товары и сельскохозяйственной сырье (11,62%), металлы и изделия из них (5,37%), текстиль, текстильные изделия и обувь (1,48%) и другие товары.

Основная доля экспорта в стоимостном выражении в рассматриваемом периоде пришла на суда, лодки, паромы, баржи и другие плавучие средства для перевозки грузов и пассажиров, она составила 66,18% от общей стоимости. Так, например, завод «Фиолент», который функционирует в области машиностроения, экспортирует приборы для кораблей Беларуси и Казахстану.

Также в 2018 году 14,68% пришлось на ядерные реакторы, котлы, оборудования и механические устройства (их части). А в 2017 году на них пришлась основная часть, которая составила 32,59%.

Объем импорта товара в исследуемом периоде составил 31323,02. Это на 12,72% меньше, чем в 2017 году. Первое место по объему импорта товаров среди стран-партнеров занимает Беларусь (9 947,57) с долей в общем объеме 31,76%. На втором месте расположена Украина с объемом 7853,41, далее в порядке убывания Италия (4411, 54), Армения (2 469,68) и Китай (1 700,07). В целом на пятерку стран-лидеров по импорту приходится 79,55% от общего объема.

Анализ структуры импортируемых товаров в 2018 году показывает, что наибольшую долю составляют продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье – 29,47%, 20,31% – машины, оборудования и транспортные средства, на металлы и изделия из них приходится 14,18%. Четвертое и пятое место в товарной структуре импорта с небольшим различием объема в общей доле занимают минеральные продукты и древесина, целлюлозно-бумажные изделия – 12,84% и 12,19% соответственно.

При этом среди важнейших товаров импорта самую большую долю занимают черные металлы – 10,32%, затем идет каменный уголь (антрациты) с долей в общей стоимости 10,23%, третью позицию занимают плиты из древесины – 8,83%.

Выводы. Анализ результатов внешнеэкономической деятельности по данным Крымской таможни показал тенденцию снижения внешнеторгового оборота в первом полугодии 2018 г. на 13,82%. Сальдо внешнеторгового баланса складывается отрицательное: импорт почти в 2 раза превышает экспорт. В структуре стран-партнеров по экспорту товаров лидирует Турция, по импорту – Беларусь. В товарной структуре экспорта наибольшая доля приходится на машины и оборудования, импорта – продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье. Исходя из вышеописанного, можно сделать вывод о том, что Республике Крым необходимо наладить систему внешнеэкономических связей для полного использования экспортного потенциала, находить новые пути сбыта товара на международные рынки.

КРЫМСКАЯ ПРОДУКЦИЯ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ: ПЕРВЫЕ УСПЕХИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Цыцюрская Е.Г.¹, Твердохлебов Н.И.²

*¹студентка кафедры менеджмента устойчивого развития
Института экономики и управления КФУ*

*²кандидат исторических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента устойчивого
развития Института экономики и управления КФУ*

liza.stylestomlinson@mail.ru

Введение: На сегодняшний день, выход на международный рынок для крымских компаний является довольно сложным процессом. В то время как санкционный список продолжает расти, крымские предприятия продолжают выявлять пути продвижения крымских товаров на рынки других стран.

Целью данной работы является анализ примеров успешного выхода предприятий Республики Крым на зарубежные рынки, а также оценка потенциала их развития в этом направлении.

Задачи исследования: проанализировать опыт крымских компаний в сфере международных отношений за последние четыре года, оценить результаты их внешнеэкономической деятельности и планы выхода на внешний рынок.

Результаты исследований. Несмотря на санкции, Крым остаётся инвестиционно привлекательным как для стран СНГ и азиатского региона, так и для ряда европейских стран.

В середине июля 2016 года между Китаем и «Массандрой» был подписан договор о поставке более 75 000 бутылок вина. В 2017 году оборот увеличился в два раза. В июне 2018 года Крым посетил председатель Китайско-российского центра по филантропии и культурному обмену Тяньфу (провинция Сычуань) КНР, заместитель председателя Санкт-Петербургского филиала предпринимателей КНР в России Фу Лэй, который по результатам встреч с крымскими виноделами заключил договор о поставке пробной партии вина – 100 000 бутылок. Фу Лэй полагает, что «Крым и его популярность может стать своеобразным маркетинговым ходом для привлечения внимания китайского потребителя к винам полуострова». Кроме того, китайские инвесторы рассматривают возможность инвестирования в сельскохозяйственный комплекс Крыма, а именно в строительство завода для производства подсолнечного масла в Раздольненском районе.

Директор компании «Инкерманский завод марочных вин» Сергей Лебедев 19 сентября 2018 года заявил, что уже существует договорённость о поставках продукции в Белоруссию и КНР, также ведутся переговоры с Таиландом.

Кроме крымских вин спросом пользуются и морепродукты, добываемые в акватории полуострова. Так, десять организаций Севастополя, занятых в рыбохозяйственном комплексе, были внесены в реестр предприятий Таможенного союза и третьих стран осенью 2017 года, после чего получили возможность освоить внешние рынки сбыта своей продукции, а именно Белоруссию, Турцию и Казахстан.

Наряду с этим судоремонтные предприятия Республики Крым и Севастополя также получили возможность экспортировать свою продукцию в страны таможенного союза и другие страны мира. В феврале 2018 года Керченский металлургический завод возобновил свою деятельность и заключил контракты на поставку товаров в Казахстан, Иран, Белоруссию и другие страны.

Санкции не смогли полностью заблокировать экспорт из Крыма. В первом квартале 2018 года его объём составил 17,8 млн долларов США. В основном, Крым поставляет за границу продукты питания, сельскохозяйственное сырьё, химическое сырьё, различные машины и оборудование. Главными странами-импортёрами являются Китай, Индия, Турция, Италия, Белоруссия и Украина.

Более того, Украина является главным импортёром крымских товаров, а продукция завода «Титан» по данным статистики на конец 2017 года составила наибольшую долю в экспорте Крыма.

Развитие экспорта является приоритетной задачей для экономического развития Республики Крым поскольку сохраняется большой внешнеторговый дефицит. Отрицательное сальдо в первом квартале 2018 года составило 10 млн долларов.

Что касается планов и перспектив выхода крымских компаний на внешний рынок, по данным Министерства экономического развития на полуострове около 200 компаний обладают достаточно высоким экспортным потенциалом в 1 млрд долларов США. На сегодняшний день полная реализация данного потенциала невозможна из-за санкций, но с каждым годом у полуострова появляется всё больше зарубежных торговых партнёров. К примеру, в 2016 году Крым экспортировал продукцию своих предприятий в 23 страны, а в 2017 году – в 26 стран мира.

Руководство предприятия «Крымская роза», производящего косметику, заявило, что санкции не создают помех в деятельности. С 2014 года компания расширила рынок сбыта, благодаря чему был увеличен ассортимент продукции, нарастила объём продаж и осуществила техническое переоснащение. На сегодняшний день «Крымская роза» работает над следующим шагом в своей деятельности – экспортом товаров. В ближайшей перспективе – освоение китайского рынка, где уже успели оценить качество и натуральность крымской косметики.

Выводы. Компании Республики Крым и Севастополя имеют высокий экспортный потенциал, который невозможно реализовать на сто процентов в условиях санкций. Тем не менее, множество предприятий полуострова вышли на международный рынок. В основном,

это производители химической продукции, вин, рыбы и морепродуктов. Крымские компании находят возможности освоения рынков других стран даже в сложной экономико-политической ситуации, причём интерес зарубежных инвесторов растёт всё больше с каждым годом.

За 2014-2018 годы попытки крымских производителей попасть на международный рынок в большинстве случаев были успешны. Компании полуострова решительно нацелены на расширение рынка сбыта своей продукции, так как видят благоприятные перспективы для этого. Поэтому можно прогнозировать позитивные результаты внешнеэкономической деятельности предприятий Крыма и Севастополя в ближайшее десятилетие.

АНАЛИЗ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Бурлай Е.М.¹, Вязовик С.М.²

¹студентка 4 курса Института экономики и управления КФУ

²научный руководитель: кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ
burlay_katya@mail.ru

Введение. Развитие экономики региона напрямую зависит от степени его вовлеченности во внешнеэкономическую деятельность. Экспорт способствует притоку иностранной валюты, повышению совокупного спроса, а также позволяет создать конкурентные преимущества и достичь долгосрочных целей. Формирование и совершенствование экспортного потенциала – сложный процесс, который состоит из внутриэкономических и внешнеэкономических элементов на всех стадиях функционирования региона.

Республика Крым после вхождения в состав Российской Федерации столкнулась с трудностями политического, геоэкономического и конъюнктурного характера. Введение санкций в 2014 году и усиление их в последующие годы существенно усложнили возможности реализации экспортного потенциала крымских предприятий.

Целью работы является анализ экспортного потенциала Республики Крым в условиях экономических ограничений.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие **задачи**:

- дать оценку состояния Республики Крым в экспортной сфере;
- определить основные проблемы, с которыми сталкиваются экспортеры;
- выделить направления развития экспорта.

Методика исследования. В ходе написания работы были использованы такие методы исследования, как анализ и синтез, обобщение.

Результаты исследования. В период с 2014 по 2017 годы внешнеэкономический вектор экономики Республики Крым имеет тенденцию к ослаблению. Значительные изменения произошли в структуре и объемах экспорта. Большинство товаропроизводителей РК в условиях нестабильной экономической ситуации снижают объемы и ограничивают географию своего присутствия на международных рынках. По данным Крымстата объем экспорта в РК в 2015 году составил 79,5 млн долл., в 2016 году – 47,7 млн долл. и 30 млн долл. в 2017 году.

За анализируемый период также наблюдается сокращение числа основных торговых партнеров полуострова. Так, экспорт товаров в 2017 году осуществлялся в 26 стран мира, в 2016 году – в 23 страны, в 2015 году – 33. Основными рынками в 2015 году являлись: Украина – 24,76 млн долл. (31,6%), Турция – 9,94 млн долл. (12,5%), Индия – 6,37 млн долл. (8%), Беларусь – 2,79 млн долл. (3,5%). В 2016 году партнерами были следующие страны: Китай – 17,62 млн долл. (36,9%), Украина – 13,9 млн долл. (29,1%), Беларусь – 4,43 млн долл. (9,3%),

Индия – 4,12 млн долл. (8,6%). В 2017 году торговыми партнерами были такие страны, как Украина – 9,61 млн долл. (32,2%), Индия – 4,96 млн долл. (16,6%), Китай – 4,18 млн долл. (14%), Египет – 3,31 млн долл. (11,1%).

Товарная структура экспорта Республики Крым является дифференцированной. Наибольшую долю в экспорте занимают следующие товарные группы: машины, оборудование и транспортные средства, продукция химической промышленности, каучук, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, металл и изделия из них, текстиль, текстильные изделия и обувь. По данным группам за период 2015-2017 гг. произошло значительное снижение большинства показателей. Так, в 2017 году сократились продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье на 4146,8 тыс. долл. или на 40% по сравнению с предыдущим годом. Продукция химической промышленности снизилась в 2017 году по отношению к 2016 году на 20,4% и составила 9443,2 тыс. долл. Такая товарная группа, как металлы и изделия из них сократилась на 3540,9 тыс. долл. или на 72,6% и составила 1338,2 тыс. долл. в 2017 году.

На сегодняшний день экспортный потенциал Республики Крым представлен более 100 предприятиями в таких сферах деятельности, как химическая, пищевая и сельскохозяйственная промышленность, машиностроение и монтаж машин, оборудования, транспортно-экспедиторские услуги, образовательные услуги, санаторно-курортный комплекс.

Так, ПАО «Крымский содовый завод» является крупным производителем и экспортером кальцинированной соды. Качественные характеристики производимой продукции позволяют осуществлять экспортные поставки в зарубежные страны. На протяжении многих лет завод стабильно сотрудничает с известными компаниями мирового уровня. В 2017 году основным клиентом предприятия стала панамская компания «Fortmix Investments Corporation».

Среди экспортно ориентированных предприятий следует выделить ФГУП «ПАО «Массандра», которое занимается выращиванием винограда и производством высококачественных марочных виноградных вин. В 2016 году производственно-аграрное объединение начало поставки винной продукции в Китай.

На территории Крыма также функционирует АО «Завод «Фиолент» – одно из ведущих приборостроительных предприятий, работающих в рамках государственного оборонного заказа РФ. Завод поставляет приборы для кораблей и электроинструменты в Беларусь и Казахстан.

В целом, предприятия Крыма, включая экспортно ориентированные, сталкиваются со следующими основными проблемами:

- повышение себестоимости продукции из-за роста стоимости различных ресурсов;
- изменение традиционных рынков сбыта, сырья, материалов;
- временные логистические трудности;
- дефицит оборотных средств предприятий;
- нехватка определенного уровня знаний и опыта представителей бизнес-сообщества при выполнении экспортных операций;
- низкий уровень системы поддержки экспортеров;
- отсутствие опыта и традиций соблюдения различных требований, стандартов, технологий стран-партнеров для реализации экспорта;
- ограниченность банковской системы полуострова.

Принимая во внимание санкционные ограничения, отраслевую ориентированность, уровень стандартизации, качества и готовности продукции предприятий полуострова к экспорту и учитывая статистику мировой торговли по приоритетным группам товаров РК, наиболее перспективными направлениями экспорта в ближайшие годы являются страны БРИКС, СНГ, ШОС, а также страны Африки, Азии, Латинской Америки, которые не входят в данные объединения.

Проведенный анализ показал, что для развития экспортного потенциала Республики Крым необходимо обеспечить: формирование комплексной системы поддержки экспорта; увеличение числа предприятий полуострова вовлеченных в экспортную деятельность; усиление экспортных позиций субъектов малого и среднего бизнеса; повышение результативности выставочно-ярмарочных мероприятий для продвижения крымской продукции на внешние рынки.

Выводы. Таким образом, несмотря на введенные санкции, экспортно ориентированные производства могут стать ключевыми факторами экономического развития Республики Крым, обеспечивая занятость населения, развитие и техническое перевооружение производства, рынки сбыта для ряда отраслей промышленности, формирование доходной части бюджета. Поддержка и развитие данных предприятий необходимы для повышения конкурентоспособности экономики всего полуострова.

АУТСОРСИНГ КАК ИСТОЧНИК НЕПРЕРЫВНОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА

Майданевич Ю.П.

д.э.н., профессор кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления КФУ
maidanevich@rambler.ru

Введение. Аутсорсинг в текущих условиях ведения бизнеса является неотъемлемой частью бизнес-стратегий и систем управления подавляющего большинства развитых организаций по всему миру. Сегодня аутсорсинг является средством, которое при всех возможных недостатках, но при грамотном использовании, позволяет сократить издержки на различные бизнес-процессы и производства, с одновременным увеличением качества обслуживания и производства, что в итоге способствует наращиванию потенциального дохода.

Цель исследования. Обосновать целесообразность внедрения аутсорсинга на производственном предприятии.

Изложение основного материала. Руководство современных компаний не до конца понимает возможности использования аутсорсинга в системе управления. На данный момент смысл включения аутсорсинга в систему управления компании заключается в том, что при нынешних условиях ведения бизнеса (нестабильной международной обстановке) появляется возможность несколько сгладить риски в бизнесе. Стремление предприятий к снижению производственных и бизнес-издержек путем перекалывания некоторых задач по предоставлению услуг в различных сферах выглядит логичным и закономерным. Но все же аутсорсинг не является однозначным решением проблемы контроля за отдельным процессом деятельности организации.

Нет оснований предполагать, что сторонний исполнитель сможет справиться с поставленной задачей в установленные сроки, за которые организация не сумела справиться с этой задачей самостоятельно. Аутсорсинг разумно рассматривать как инструмент долгосрочного планирования в стратегическом управлении и возможных тактических временных рамках.

Множество форм аутсорсинга усложняет выбор необходимых услуг и их поставщиков. В процессе интегрирования аутсорсинга в систему управления, в зависимости от каких-либо условий внешнего/внутреннего, договорного характера, могут возникнуть проблемы, усугубляющие текущее положение заказчика. Но сущность аутсорсинга любого вида остается неизменной и заключается в передаче определенных активов заказчика поставщику услуг.

Существует несколько моделей аутсорсинга, поиск оптимальных решений в аутсорсинг-проектах и схема включения аутсорсинга в модель управления хозяйственной

деятельностью предприятия. Все вышеописанное применимо к определению взаимосвязи предприятия-заказчика услуг и предприятия-аутсорсера, оказывающего услуги заказчика и применимы к установлению сотрудничества между именно двумя лицами – заказчиком и исполнителем.

Но в период глобализации вполне осуществимо международное сотрудничество между большим, чем два, количеством лиц, таким образом, вполне реально сформировать международные отношения между предприятиями и организациями разных масштабов в рамках узкой и широкой специализации производства. Международный аутсорсинг в современных реалиях уже существует, но обеспечение непрерывного цикла производства до конца не налажено.

Для начала допустимо рассмотреть непрерывный цикл производства с помощью аутсорсинга на примере отдельно взятого предприятия.

Модель такова: имеется предприятие, целью которого является получение прибыли от реализации продукта, который это же предприятие и должно производить. Производственный процесс является пошаговым, некоторые компоненты предприятие может беспрепятственно производить без сторонней помощи. Другая часть компонентов тоже может быть произведена, но по причинам текущего несоответствия оборудования требуемым нормам и правилам для производства и нехватки средств для его обновления, недостатку узкоспециализированных классифицированных кадров, производственный процесс замедляется или же вообще может остановиться. У предприятия, условно, появляется несколько вариантов дальнейшего развития событий:

- привлечение инвесторов с целью обновления производственной линии и оборудования;

- поглощение этого предприятия организацией, которая прямо заинтересована в производимой этим предприятием продукцией с дальнейшей модернизацией производственных линий;

- дальнейшее самостоятельное существование, осуществление производства. В случае неудачи и последующих убыточных результатов производства (слишком высокая себестоимость производства при большей его длительности по сравнению с конкурентами) – реорганизация, реинжиниринг или банкротство;

- обращение к услугам аутсорсинга.

Рассмотрим последний пункт для условной модели непрерывного цикла производства. Предприятие обращается за услугами аутсорсинга к организациям, которые справляются с производством необходимых компонентов при большей скорости выполнения работ при меньшей себестоимости. И, как известно, исполнитель выполняет эти обязанности за собственные средства, оплата услуг устанавливается в договорном порядке. Условно, таких организации-аутсорсера в данной модели будет четыре. Они производят недостающие компоненты и находятся в стране пребывания нашего предприятия. Таким образом, схематическое изображение модели принимает следующий вид:

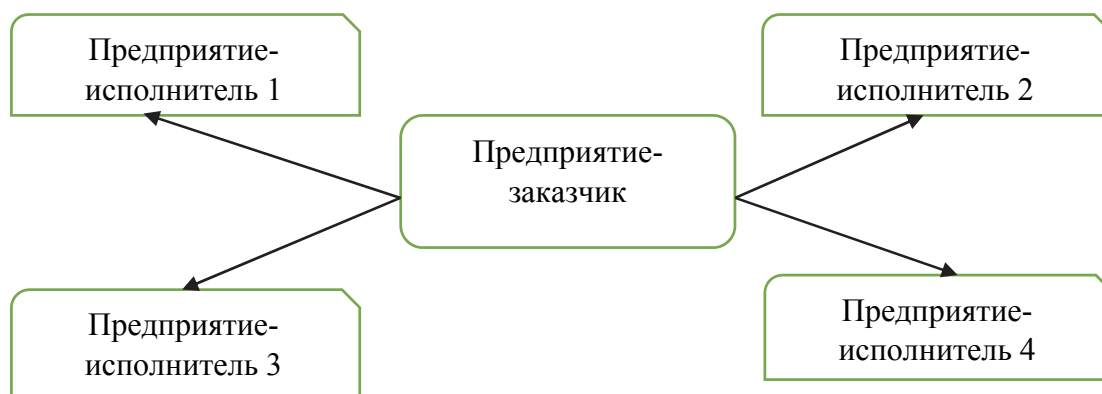


Рис.1. Условная схема непрерывного производства на основе аутсорсинга для одного предприятия-заказчика

Таким образом, четыре предприятия-исполнителя освобождают предприятие-заказчика от длительного поиска инвестиций и попыток дорогостоящего самостоятельного производства. Исполнители, выполняя часть обязанностей заказчика по производству необходимых компонентов, направляют готовые компоненты заказчику для сборки конечного продукта. Таким образом, уменьшается себестоимость производства, сокращаются сроки производства отдельных компонентов и единственным моментом, который может несколько замедлять производственный процесс – это доставка готовых изделий на предприятие-заказчик, но вопросы, связанные с логистикой, так же могут быть обозначены в условиях договора о предоставлении услуг аутсорсинга. В данном случае, непрерывность производства заключается в параллельном выполнении производственных операций.

Вывод. Использование аутсорсинга на производственном предприятии позволяет обеспечить параллельное выполнение производственных операций, что способствует сокращению времени на производственные процессы, снижению себестоимости производства и как следствие обеспечивает рост прибыли предприятия.

ECONOMIC GROWTH IN THE WORLD'S LEADING ECONOMIES

Алексанова А. Д.¹, Буценко И. Н.², Миколайчик М. В.³

¹студентка кафедры мировой экономики Института экономики и управления
КФУ им. В. И. Вернадского

²доцент кафедры мировой экономики Института экономики и управления
КФУ им. В. И. Вернадского, к.э.н.

³доцент кафедры иностранных языков № 3 Института иностранной филологии
Таврической академии КФУ им. В. И. Вернадского, к.ф.н.

Introduction. An essential feature of the global economy are the ever-changing GDP growth rates of continents as well as individual countries. The current state of a nation's economic development is assessed through a system of macroeconomic indicators. When assessing the macroeconomic situation in a country and building long-term economic strategies, the focus should be on the dynamics of growth or decline in its GDP against the preceding years.

Aims and objectives. Our purpose in this paper is statistical research and analysis of GDP growth dynamics as one of the most important indicators of countries' economic development.

Methods. We used a number of economic and statistical research methods such as grouping, generalization, comparative analysis etc.

Results. One of the most important indicators used to identify the world's leading economies are their economic growth rates. This indicator makes it possible to assess not so much the current economic preeminence as the prospects for future change in the global leadership. In order to gain a comprehensive picture, this indicator should be considered over a sufficiently long period of time. In addition, it is necessary to exclude the outsiders from the analysis, since even exceptionally high rates of economic growth are unable to make such nations the world's economic leaders.

Throughout 2014–2016, the dynamics of the leading economies' GDP growth rates was rather unstable (Figure 1).

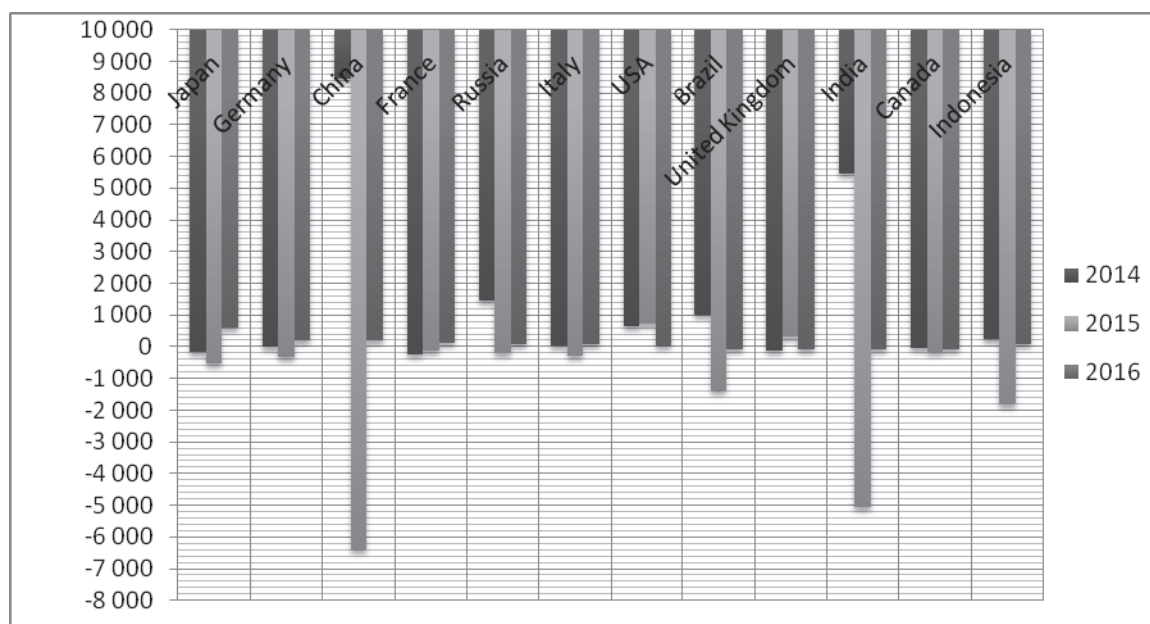


Figure 1 – GDP growth during 2014–2016, million US dollars
Source: compiled on the basis of the data released by the World Bank.

Our analysis of GDP growth in 2016 shows that Japan remained the unsurpassable global leader, its GDP growth reaching 614807 million US dollars. In comparison with Japan, Germany and China were lagging far behind, ranking second and third with US\$ 418868 and US\$ 433136 million, respectively. France, Russia, Italy and the US showed relatively low growth rates. In Brazil, the UK and India, the average GDP growth deviation in 2016 was US\$ 75642 million, due to the countries' unsteady economic growth as a result of a number of external and internal factors.

The US is gradually losing its status as the unequivocal leader in the global economy. Such countries as Canada, Italy and Germany are strengthening their economic positions. Brazil and the UK are showing faster growth rates. Over the past two decades, the economies of the remaining top ten leaders have been growing at rates lower than the global GDP. GDP growth rates have been very high in countries such as China, India, Indonesia and Japan, which could be put down to a sharp increase in oil prices as well as their growing investment attractiveness. However, their successes can hardly be considered as a serious claim to leadership in the global economy.

Among the world's fastest growing economies, Japan is clearly standing out. The economic miracle of the Land of the Rising Sun shows itself in several areas. According to some Russian economists, further strengthening of Japan's positions is inevitable for a number of reasons.

First, Japan is probably the first leader of a new type. Having had a very modest position somewhere in the middle of the nations' list in 2015, Japan has been displaying a development model based on rather modest resources of its own (in contrast to most of the former leaders).

Secondly, Japan is not trying to impose its economic model on poorer performing countries. Japan is one of the most developed economies in the world. By the size of its GDP and its industrial output, Japan ranks third among the countries of the world, after the US and China. The Japanese experience clearly emphasizes the importance of finding its own way. The nation has invariably been supporting everything related to its positions with a consistent foreign policy, refraining from losing its identity and making creative use of foreign experience.

Finally, Japan is successfully adapting to the process of globalization. Although globalization has brought a number of problems, the nation has been making efforts to reduce its negative consequences for the domestic economy. Japan has opted for the time-consuming process of achieving consensus through the "ringi system" (under which any circular containing a proposed decision has to be approved by every department). However, the formally prescribed norms are not always seen as obvious, and non-verbal communication is still highly valued. The new leader of the world economy is markedly independent and rather self-critical. As far as globalization is concerned, the Japanese are careful to distinguish between threats and opportunities. On the one hand, globalization is looked upon as a "global economic war which you can't escape". On the other hand, it is regarded as a kind of "interaction from which both sides can benefit". Taking advantage of the opportunities, one must never forget the threats.

Conclusions. Thus, our analysis of the dynamics of individual countries' economic growth based on their GDP growth indicators over the period 2014–2016 made it possible to identify four global leaders – China, the US, Japan and Germany. More specifically, the analysis of the 2016 figures suggests that Japan is clearly standing out among the world's leading economies.

A SYSTEMS APPROACH TO SECTORAL DEVELOPMENT PROGRAMMES IN RUSSIA: ACCOMMODATING INNOVATION

Швабий И. И.¹, Ванюшкин А. С.², Миколайчик М. В.³

- ¹*магистрант кафедры мировой экономики Института экономики и управления
КФУ им. В. И. Вернадского*
- ²*профессор кафедры мировой экономики Института экономики и управления
КФУ им. В. И. Вернадского, д.тех.н., доцент*
- ³*доцент кафедры иностранных языков № 3 Института иностранной филологии
Таврической академии КФУ им. В. И. Вернадского, к.ф.н.*

Introduction. Innovation aimed at enhancing competitiveness is one of the most important growth factors in any modern economy underlying the nation's steady economic growth and international competitiveness.

Aims and objectives. Our study aims to analyze the innovative components in the sectoral development programmes of the Russian Federation and identify the most important problems associated with developing an innovation economy in Russia.

Methods. Our methods included historical and logical analysis, structural statistical analysis, synthesis and generalization.

Results. Sectoral development programmes where the government bodies of the Russian Federation set directions for the country's economic growth and identify performance indicators by which the achievement of the set goals and objectives can be assessed are a basis for social and economic development in the country.

The government programme "Industrial Development and Enhancing Its Competitiveness" envisages the formation and development of new markets for innovative products providing effective solutions to 74 problems related to the nation's economic development and defense capacity. The set goal is projected to be achieved by creating innovative infrastructure, minimizing regulatory barriers to bringing innovations to the market and building an innovative sector in the main types of industrial production. The major problem associated with innovative industrial development in Russia lies in the fact that the said government programme describes only the final results whose achievement will make it possible to upgrade the nation's production industries to a qualitatively new level but fails to clearly outline any implementation mechanisms.

Within the framework of the government programme "Agricultural Development and Regulation of Agricultural Products, Raw Materials and Food Markets for 2013–2020", a subprogramme "Technical and Technological Modernization and Innovative Development" is envisaged. The subprogramme is planned to be implemented with active state support as well as by attracting investment in the country's agricultural complex. Nowadays, agriculture is seen as a priority for investment, including FDI, in the Russian Federation. However, the number of implemented innovation-based projects is still very low, accounting for only 10 percent of the total number of agricultural projects, which is due to the excessive risks of such projects, as perceived by potential investors.

The main goal of the government programme "Development of Science and Technology for 2013–2020" is to build a highly efficient and competitive research and development sector as well as ensure its leading role in the technological modernization of the Russian economy. The programme's target indicators are aimed at increasing the share of the Russian Federation in the total number of scientific publications and enhancing the attractiveness of scientific research by raising the average pay in the R&D sector. Although an important role is given in the programme to innovative developments, no mechanisms are envisaged for putting such innovations into practice.

Of major importance is also the programme "Energy Efficiency and Development", which is aimed at ensuring reliable fuel and energy provision in the Russian Federation, improving energy efficiency and reducing the environmental impact of energy use. As for its innovative components, the programme envisages investment- and innovation-based renewal of the energy sector in order to achieve higher energy, economic and environmental efficiency of energy production, transmission, distribution and consumption.

A number of development programmes have been designed for the other key sectors of the Russian economy such as space research, nuclear power engineering, shipbuilding and aircraft construction. The implementation of such programmes on the basis of an innovative production strategy will help to strengthen Russia's position in the world economy. As of today the 76 existing production technologies keep lagging behind, with too few radically new innovative technologies being developed and implemented. The key programme regulating the innovative development of the country as a whole is the "Strategy for Innovative Development of the Russian Federation until 2020". However, our analysis shows that it takes no account of the country's sectoral development programmes, resulting in poor effectiveness in achieving the goals and targets set for the key sectors of Russia's economy.

Conclusions. Our analysis shows that the most important problem with building innovation in the national economy lies in the fact that the development programmes designed for the key sectors of the Russian economy are poorly connected with each other. In order to effectively plan and control the implementation of innovation in the development programmes and thereby foster steady economic growth in the country, it is necessary to build a flexible system of communication between all sectoral programmes for economic development, both at the national and regional levels.

INTRA-BRICS TRADE IN SERVICES: A RUSSIAN PERSPECTIVE

Горина Н.А.¹, Буценко И. Н.², Миколайчик М. В.³

¹студентка кафедры мировой экономики Института экономики и управления
КФУ им. В. И. Вернадского

²доцент кафедры мировой экономики Института экономики и управления
КФУ им. В. И. Вернадского, к.э.н.

³доцент кафедры иностранных языков № 3 Института иностранной филологии
Таврической академии КФУ им. В. И. Вернадского, к.ф.н.

Introduction. The Russian Federation's economic cooperation with the other BRICS countries (Brazil, India, China and South Africa) is becoming increasingly important for the country's national economy, especially considering the rising tensions between Russia and the West due to the political crisis in Ukraine.

Aims and objectives. This research aims to identify the latest trends in Russia's trade in services within the BRICS.

Methods. Our methods include a review of academic literature and Internet resources, comparison, analysis and synthesis, theoretical and historical methods, induction and concretization etc.

Results. As of today, trade in services between the Russian Federation and its BRICS partners is far from being vibrant. In 2016, Russia's foreign trade turnover within the BRICS totaled USD 1208.3 billion, showing a slight decrease of 0.1%.

Table 1 – Russia's trade in services with its BRICS partners, USD million

Partner country	Year	Exports	Imports	Foreign trade turnover	Balance of trade
Brazil	2010	30 800	60 828	91 628	-30 028
	2012	39 136	78 984	118 120	-39 848
	2015	33 778	70 696	104 474	-36 918
	2016	33 300	63 750	97 050	-30 450
India	2010	117 068	114 928	231 996	2 140
	2012	145 525	129 919	275 444	15 606
	2015	156 278	123 567	279 845	32 711
	2016	161 845	133 710	295 555	28 135
China	2010	178 339	193 401	371 740	-15 062
	2012	201 576	281 300	482 876	-79 724
	2015	217 556	434 847	652 403	-217 291
	2016	208 488	453 014	661 502	-244 526
South Africa	2010	16 063	19 592	35 655	-3 529
	2012	17 640	18 914	36 554	-1 274
	2015	15 050	15 531	30 581	-481
	2016	14 360	14 954	29 314	-594
BRICS	2010	391 430	464 030	855 460	-72 600
	2012	466 220	618 040	1 084 260	-151 820
	2015	474 360	734 260	1 208 620	-256 900
	2016	468 500	739 810	1 208 310	-271 310

Source: Compiled and calculated by the authors based on the UNCTAD statistics.

China has the largest share in Russia's foreign trade in services. In 2016, its share in total Russian exports amounted to 9.8% and its share in total Russian imports reached 20.9%. Lagging

far behind, India ranks second, accounting for 1.9% of Russia's total exports and 1.3% of its total imports. Brazil ranks third, showing a slight increase to 0.62% in Russia's total exports and 1.38% in its imports. South Africa's share in Russian exports in 2016 amounted to 0.0689% while its share in Russian imports totaled 0.2859% .

As for Russia's aggregate foreign trade turnover with the BRICS countries, we can observe a positive trend here. For example, in 2016 the trade turnover between the Russian Federation and China amounted to USD 661502 million, 1.4% more than in 2015. China is followed by India and Brazil (USD 295555 and 97050 million, respectively) as well as South Africa, which showed a slight decrease of 4%.

Traditionally, Russia's balance of trade in services with all the BRICS countries except for India was negative over the period 2012–2016, amounting to USD -271 310 million in 2016. The only positive value was recorded in Russia's trade balance with India. Having reached USD 28135 million in 2016, it suggests that the Indian market could offer promising prospects for Russian goods. Over the period 2010–2016, Russia reached the largest value of its trade balance with China. In 2016, it amounted to USD -244 526 million. On the whole, the Russian Federation is obviously a net importer, with its export/import coverage ratio staying well below 100%.

In order to augment the economic benefits of Russia's trade relations with its BRICS partners, it seems relevant:

- to strengthen informational, consulting and financial support for Russia's non-primary exports (including exports by small and medium-sized enterprises) to the other BRICS countries through the trade missions and the EXIAR;
- to explore the possibility of making preferential trade agreements between the Customs Union, the Eurasian Economic Union and the BRICS countries or the regional trade associations of which they are members;
- together with relevant industrial associations, to assess the prospects for technological cooperation between Russia and its BRICS partners in agriculture as well as the chemical and metallurgical industries;
- to develop a programme to support exports of services to the BRICS countries, including the preparation of cooperation agreements in the field of foreign trade in services;
- to carry out an advertising campaign in Russia to encourage Russian companies to enter the BRICS markets;
- to organize the “cross-years of cooperation” in the BRICS partner countries as well as the “years of tourism” of the BRICS countries in Russia.

Implementation of the aforementioned initiatives would enable the participating countries to harness the potential of their trade cooperation within the BRICS and thereby stimulate economic growth in their national economies.

Conclusions. Our analysis of the performance of the Russian Federation's foreign trade in services within the BRICS suggests that Russia's operations in this area have been showing a steadily positive trend. Both Russian and foreign researchers agree that in the near future trade relations within the BRICS will be predominantly bilateral, with China playing a decisive role. Creation of any integration associations with no trade barriers inside (for example, in the form of a free trade zone) seems problematic today. This is due to the persistent political disagreements between India and China, as well as the fact that three of the five participating countries (Brazil, Russia and South Africa) are members of their regional customs unions, and are therefore not entitled to make any preferential trade agreements with any external trading partners.

DEVELOPING AND MANAGING A CORPORATE IMAGE

Купрацевич С.М.¹, Дементьев М.Ю.², Миколайчик М. В.³

*¹студентка кафедры экономики предприятий и организаций
Института экономики и управления КФУ им. В. И. Вернадского*

*²доцент кафедры экономики предприятий и организаций
Института экономики и управления КФУ им. В. И. Вернадского, к. э. н.*

*³доцент кафедры иностранных языков № 3 Института иностранной филологии
Таврической академии КФУ им. В.И. Вернадского, к.ф.н.*

svetik120800@mail.ru

Introduction. Having a positive image is becoming increasingly important to every company for a number of reasons, particularly due to the growing impact of communication flows on everyone's life in an ever more competitive business environment. As P. Davies aptly described the present-day world, you can be smart, honest and professional, but you will only become important to the society if you are able to present yourself in the right way. If a business has no image of its own or has a bad image, it has little chance to succeed on the market. A company's reputation, which is known to account for almost 15% of its value, is inextricably linked with its image.

Aims and objectives. Our research aims to study the concept of a company's image, its components, its stages and management methods.

Methods. Our methods included a review of literature and Internet resources, comparison, analysis and synthesis, theoretical methods, induction, concretization etc.

Results. An image is the representation of a product, company, project etc in people's minds. A company's image is how the company is perceived by the public.

Every firm has a corporate image regardless of whether or not it has been making deliberate image-building efforts. If no such efforts are made, a corporate image "happens" spontaneously and is therefore not unlikely to be inadequate or unfavorable. Therefore, every business faces a choice between a controlled corporate image and an uncontrolled one. Conscious building of a favourable corporate image is more beneficial and less laborious than having to correct an unfavourable image which has already established itself.

A company could decide to engage in image building in order to:

- raise its prestige;
- make its advertising and promotional activities more effective;
- facilitate introducing a new product or service to the market;
- enhance its competitiveness.

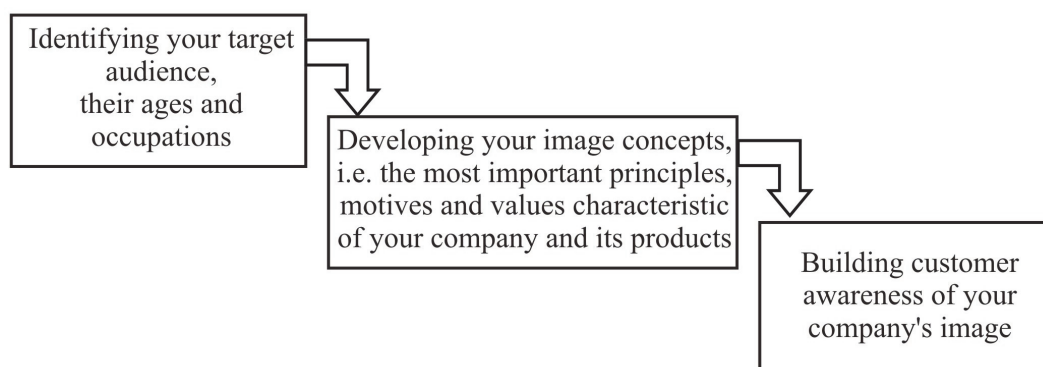
Embarking on corporate image building, one has to focus on such essential factors as the company's current and prospective core activities as well as the unique selling points of its products (services) which make it different from those offered by its competitors.

It is important to distinguish between a company's external image, which is built through advertising campaigns, media and investor relations, product quality, staff appearance, attitude and behaviour, and its internal image. The latter refers to the atmosphere inside the company, employee loyalty, attitudes to senior staff and corporate policies. It includes financial planning as well as personnel development and incentive programmes.

An essential part of a corporate image is the so called intangible image, which refers to customers' response to a company's staff attitudes and services as well as their self-image.

Image building is a rather painstaking and delicate activity which normally involves a number of levels, processes and people in the company. It includes the following steps as shown in Fig. 1.

Fig. 1



It usually makes sense to entrust corporate image building to qualified professionals, who are able to create a company's image through PR activities and make it stay in consumers' mass consciousness for a long time.

PR tools include:

- media relations (press releases, press conferences, excursions, press, radio and TV appearances);
- printed materials (books, posters, catalogues, booklets, leaflets etc);
- audiovisual materials (photos, audio and video);
- public speaking and personal contacts;
- charity (sponsorship, participation in social programmes);
- exhibitions and fairs.

According to the International Committee of Public Relations Consultancies Association, private companies account for more than 80% of profits received by organizations engaged in public relations. In the west, PR services are in the highest demand in such sectors as telecommunications, consumer goods and pharmaceuticals, health care and financial services.

A company's image on the market consists of the following components:

- General publicity and reputation
- Response time
- Price flexibility
- Innovation and modernity
- Financial stability
- Product image
- Advertising policy
- Presence of chain stores
- International presence
- Competitive status.

Conclusions. An image is basically a set of values and impressions which make people perceive and remember the object in a certain positive or negative way and act accordingly. A corporate image comprises external, internal and intangible components. A business faces the need to create a competitive external image, a positive internal image as well as an attractive intangible image. PR efforts aimed at building and maintaining a favourable corporate image can help a company to expand its influence, deepen its contacts with its target groups and improve its reputation. In order to survive in today's highly changeable and competitive business environment, a company has to set image building among its key priorities.

МЕТОДОЛОГИЯ СОЗДАНИЯ ТУРИСТСКОГО КЛАСТЕРА

Густенко В.А.

*магистрант направления подготовки 38.04.01 – экономика, магистерская программа
«Мировая экономика и международное экономическое сотрудничество»*

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

Научный руководитель: к.г.н., доцент Побирченко В.В.

vimna@mail.ru

Введение. Одним из инструментов оптимизации отечественной туристической индустрии является создание туристских кластеров, что способствует развитию международной кооперации, улучшению инвестиционной среды регионов, росту объемов ВВП, увеличению занятости в стране. Методика формирования туристского кластера имеет некоторые особенности по сравнению с разработкой кластерных проектов в других сферах экономики, чем обусловлена актуальность нашего исследования. Решение о создании кластера должно приниматься в согласовании с квалифицированными специалистами, которые работают в индустрии туризма. Эта методика должна разрабатываться так, чтобы максимально раскрыть туристский потенциал региона и привлечь наибольшее число туристов.

Цель и задачи исследования. Основная цель нашего исследования: определить особенности и выделить этапы создания туристских кластеров в России. Для достижения поставленной цели в статье решены следующие задачи: 1) изучены методики разработки кластерных проектов в сфере туризма отечественных и зарубежных авторов; 2) разработана собственная методология создания туристского кластера; 3) обозначены преимущества от участия в кластерных проектах для государства и частного бизнеса.

Результаты исследования. На первом этапе, когда только зарождается идея создания туристского кластера, необходимо очертить его географические границы. Далее, посредством определения целей и задач, которые должны решиться путем создания кластера, определяются центры притяжения туристов. Таких центров может быть несколько в пределах одного кластера, и они не всегда являются конкурентами.

Итогом работы на первом этапе является разработка проекта так называемого «протокластера» - потенциальной туристской территории с характерными для неё функциями.

На втором этапе происходит моделирование кластерного проекта.

Составление модели потенциального кластера может осуществляться по трем сценариям: 1) «сверху вниз», т.е. с первоочередным определением органов, координирующих действия участников кластера и производящих мониторинг их деятельности. При этом важно грамотно определить стратегию развития кластера и источники его поддержки; 2) «снизу вверх» (модель начинается с создания отдельных проектов и программ, главная цель которых – объединить усилия потенциальных участников кластера); 3) смешанный вариант, когда одновременно применяются первый и второй сценарий.

Тем не менее, основной задачей является поиск источников финансирования проекта. Важную роль при этом играют бюджетные ресурсы и частные инвестиции.

Третий этап характеризуется исследованием туристско-рекреационного потенциала кластера, с помощью которого регион можно вывести не только на национальный, но и на международный туристский рынок. Необходимо определить основные туристские ресурсы, которыми обладает регион, чтобы выявить наиболее перспективные виды туризма.

По результатам данного этапа должен быть обозначен вектор специализации кластера.

Характеристика продуктов и услуг проводится в рамках четвертого этапа формирования туристского кластера. Здесь важно понять, какие продукты выпускает и на каких услугах специализируется каждый поставщик (включая гостиницы, санатории, рестораны и т.д.). В процессе взаимодействия участники кластера должны дополнять

функционирование кластера. Таким образом, происходит формирование регионального туристского рынка.

Следующий этап предполагает анализ инфраструктуры туристского кластера. К ней относятся не только коллективные средства размещения людей, но и предприятия медицинского назначения (медпункты, больницы), места культурно-массового отдыха (парки, детские площадки), отделения полиции и пожарной службы и т.д. Особое внимание уделяется реконструкции и модернизации транспортно-логистических путей, основных автомобильных сообщений, поскольку транспортные компании осуществляют перевозку и доставку туристов.

Далее проводят зонирование территории протокластера. Обычно в туристских кластерах выделяют три зоны: 1) зона, генерирующая и распределяющая туристские потоки; 2) зона концентрации основных объектов притяжения туристов; 3) зона, выходящая за пределы кластера, но принимающая участие в его функционировании (например, трансграничный регион).

На шестом этапе от анализа внутренней среды переходят к исследованию влияния внешних факторов на деятельность кластера. Учитываются природные условия, социально-экономическая ситуация в данном и близлежащих регионах, инвестиционный климат, институциональная среда.

На заключительном этапе формирования туристского кластера специалистами проводится оценка результатов, полученных по итогу предыдущих шагов исследования. Определяются риски развития кластера, производится прогноз его дальнейшей деятельности. В случае, если было предложено несколько кластерных моделей, на основе анализа основных показателей выбирается наиболее оптимальная из них.

Справедливо подчеркнуть, что реализация кластерного подхода как формы пространственной организации туризма предоставляет ряд преимуществ самим участникам и государству в целом, поскольку позволяет: 1) значительно сократить риски субъектов, ведущих хозяйственную деятельность в рамках кластера; 2) создать совместные технические, маркетинговые, производственные платформы; 3) обеспечить более легкий доступ участников к стратегическим ресурсам; 4) осуществлять политику брендинга территорий; 5) повысить имидж региона на страновом и мировом уровне; 6) сократить издержки производства путем экономии от масштаба и за счет синергетического эффекта; 7) развить региональную специализацию и кооперацию; 8) улучшить состояние регионального рынка рабочей силы, увеличить число занятых в туристской сфере посредством создания новых рабочих мест, привлечения квалифицированных кадров; 9) повысить уровень эффективности работы государственных структур в регионе; 10) выстроить цепочку партнерских отношений между государством и бизнесом; 11) скоординировать взаимоотношения всех субъектов, ведущих деятельность в кластере; 12) достичь роста числа технологических и организационных ноу-хау в силу того, что циркуляция знаний повышает уровень распространения технологий; 13) повысить качество производимой продукции и услуг за счет здоровой конкуренции, обмена информацией, технологиями, опытом и знаниями между участниками кластера и т.д.

Вывод. Таким образом, разработка кластерных проектов является эффективным инструментом реструктуризации отрасли туризма. Положительный результат будет достигнут в том случае, если все участники (как внутренние, так и внешние) будут четко понимать стратегию своего развития в рамках кластера и придерживаться ее.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН

Зарицкий А.В.¹, Осадчий Е.И.²

¹студент кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им
В.И. Вернадского

²доцент кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им
В.И. Вернадского
Aleksandr.zarickiy98@mail.ru

Введение. Дальнейшее социально-экономическое развитие России требует от властных структур использования всех эффективных механизмов хозяйствования, формирование территорий повышенного интеллектуального, научно-технического и инновационного потенциала. В этой связи особый прикладной интерес представляют свободные экономические зоны (СЭЗ). К началу 2015 года в мире насчитывалось 4300 СЭЗ с числом занятых около 70 млн. чел. Пиковым для странового представительства стал 2006 год, когда количество государств с СЭЗ достигло 130, что составило 81% от всего состава субъектов мирового сообщества. Зарубежный опыт развития СЭЗ в Китае, Канаде, Японии показывает, что они обладают достаточно эффективным механизмом взаимодействия властных структур и бизнеса, в том числе из-за рубежа. Формирование благоприятных условий торговой, производственной, научно-технологической, сервисной деятельности в рамках СЭЗ создают реальные предпосылки привлечения и концентрации капитала, передовой техники и технологий, создание новых рабочих мест. Поскольку указанные аспекты крайне важны для российской экономики, теоретическими и прикладными вопросами этой темы занимается широкий круг российских экономистов. Методической основой исследования СЭЗ стали работы В.И. Баронова, З.И. Меджитова, Е.А. Федотиной, В.И. Бутова и других авторов. Несмотря на общую разработанность, вопросы методического обеспечения в исследовании СЭЗ остаются в тени, публикации по данному вопросу фрагментарны, что говорит о недостаточности проработанности системы приемов комплексного анализа СЭЗ.

Цель и задачи исследования. Целью настоящего исследования стали процедуры сравнения и группировки, позволившие выявить достоинства базовых методов исследования СЭЗ. Основные задачи работы заключаются в выявлении общей методологической базы исследования СЭЗ, определении её структуры и возможности для предметной аналитики.

Методика исследования. Вопрос методического обеспечения исследования такого феномена коммерческой, производственной и инновационной деятельности как Свободная экономическая зона, следует отнести к числу актуальных, но часто главным препятствием проведению комплексной оценки природы и деятельности СЭЗ может быть неотработанная методика. Восполнить пробел в этом звене исследований призвана данная работа. Объектом исследования определена система методов изучения СЭЗ, а его предметом – подходы и общий алгоритм, определяющий последовательность приемов анализа этой специфической формы хозяйствования. Анализ деятельности СЭЗ в значительной степени зависит от избранного алгоритма исследования и инструментов их позиционирования.

Результаты исследования. Чтобы правильно определить и отобрать приемы исследования СЭЗ, следует чётко определять структуру общенаучных методов и инструментов приемов изучения этой формы. Такой подход позволяет выделить применимость методов исследования при анализе СЭЗ. В их изучении активно используют общепринятую структуру общенаучных методов и приемов исследования. При этом целесообразно выделять и использовать три вида (уровня): 1) методы эмпирического

исследования; 2) методы теоретического познания; 3) обще логические методы и приемы исследования.

Каждый из уровней имеет свои подвиды исследований. Методы эмпирического исследования СЭЗ используются выборочно. Первый из них наблюдение - в анализе СЭЗ используется для экспертной оценки их деятельности, отслеживания динамики развития.

Такой приём как эксперимент предполагает активное и целенаправленное вмешательство в протекание изучаемого процесса, дает возможность прогнозирования деятельности зон. Активно используется и сравнение - познавательная операция, выявляющая сходство или различие. Поскольку сравнение осуществляется по наиболее существенным признакам, метод широко используется в анализе однотипных зон. Такая познавательная операция, как описание находит широкое применение ввиду потребности эффективного регулирования. Важна и следующая процедура – измерение. Она позволяет определить конкретные единицы измерения при фиксации результатов функционирования СЭЗ.

При проведении анализа СЭЗ активно используются методы теоретического познания этого явления. Они подразделяются на ряд операций. К первой из них относят формализацию - отображение содержательного знания в знаково-символическом виде (формализованном языке). В практике экономического зонирования метод формализации представлен в виде совокупности критериев, применяемых к постановке и решению задач СЭЗ на этапе их формирования. Сущность гипотетико-дедуктивного метода заключается в создании системы дедуктивно связанных между собой гипотез, из которых в конечном счете выводятся суждения. Примером может служить вывод из гипотезы страновой дифференциации о результативности деятельности СЭЗ.

На всех этапах изучения СЭЗ активно используется и последний уровень — это обще логические методы и приемы исследования. Он имеет в своей структуре наибольшее число подвидов. К их числу относят:

1. Анализ. Данный метод предполагает реальное или мысленное разделение исследуемого объекта на составные части и синтез - их объединение в единое органическое целое. Примером синтеза может служить создание хозяйственных объединений на территории СЭЗ и их последующая типология.

2. Абстрагирование – присутствует процесс мысленного отвлечения от ряда свойств и отношений изучаемого явления с одновременным выделением интересующих исследователя свойств (существенных, общих). В результате этого процесса получают различного рода "абстрактные предметы", которыми являются как отдельно взятые понятия и категории. К таким категориям относят «оффшорные зоны», «комплексные производственные зоны, технологические парки и внешнеторговые зоны».

3. Использование такого приёма как аналогии позволяет установить сходство в некоторых сторонах, свойствах и отношениях между нетождественными объектами. Данный метод широко используется в анализе схожих по профилю деятельности СЭЗ.

4. Преимущество метода моделирования состоит в возможности имитации экономических процессов при создании СЭЗ, прогнозирования их деятельности.

5. Важно использование системного подхода - в основе которого лежит рассмотрение исследуемых данных объектов как систем. Любая СЭЗ – сложная и специальным образом организованная территориальная система, которая позволяет стимулировать развитие региона, где он базируется, дать толчок реализации потенциала территории.

Выводы. Свободные экономические зоны как объект исследования представляют собой сложные системные образования, выполняющие определенные законодательством функции в условиях преференциального режима деятельности. При всем разнообразии СЭЗ теоретические концепции при их изучении опираются на систему базовых методов. Их активное использование, во-первых, позволяет производить объективную и комплексную характеристику данного явления. Во-вторых, применение предусматриваемых видов общенаучных методов. Их сопряжение с прикладными приемами анализа СЭЗ способствует более глубокому выявлению их предназначения и функций в составе хозяйства стран базирования.

ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ЭНЕРГОРЕСУРСОВ

Горда А.С., Лазарев Е.О.

доцент кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ
студент кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ
alx7777@mail.ru

Введение. Актуальность исследования мирового рынка энергоресурсов объясняется множеством произошедших за последние несколько лет событий, среди которых ужесточенные реалии геополитической ситуации, обостряющиеся как социальные, так и военные конфликты, повышенное проявление информационных войн, а также множество «антироссийских» санкций, затронувших экономики многих стран мира и неизменно деформировавших торговые потоки. Как результат на рынке сложился некоторый дисбаланс, нарушивший ценовую политику, удерживаемую странами-членами ОПЕК уже на протяжении многих лет. И хотя ситуация уже в некотором роде стабилизировалась, но равновесной её назвать нельзя.

Целью работы является анализ динамики и обобщение прогнозных оценок развития мирового рынка энергоресурсов на ближайшие 25 лет.

На данный момент в связи с актуальностью данной темы можно найти множество прогнозов развития рынка энергоресурсов вплоть до 2040 года. Необходимо изучить результаты исследований отечественных организаций, и затем сравнить их с исследованиями зарубежных организаций. Таким образом мы сможем получить целостную и системную картину развития рынка энергоресурсов.

Результаты исследований. Среди отечественных исследований стоит выделить «Прогноз развития энергетики мира и России 2016» разработанный Институтом энергетических исследований РАН. Мир вступил в новый этап развития энергетики, экономический рост «оторвался» от динамики роста потребления энергоресурсов. Энергопотребление стабилизировалось во множестве развитых стран, среди которых в основном страны-члены ОЭСР, снизилось потребление в некоторых странах Европы и в Японии. Как результат в перспективе ожидается почти вдвое меньший рост энергопотребления в следующие 25 лет в сравнении с предыдущими. Среди стран не членов ОЭСР наибольший рост энергопотребления ожидается у стран Азии (1,8% ежегодно) и в Африке (2,1% ежегодно), в основном это будет достигаться за счет роста числа населения. Лидерами по абсолютному росту энергопотребления станут Китай и Индия, на их долю придёт более половины мирового прироста. Планируемый прирост энергопотребления на ближайшие 25 лет составит от 3 до 5,5 млрд. т. н.э. в зависимости от того, будет сценарий положительным или критическим. Замедление прироста энергопотребления ожидается в развивающихся странах Азии, Европе, Северной, Южной и Центральной Америке, Ближнем Востоке, но при этом он достигнет умеренных значений в странах СНГ. Также за счет увеличения прироста населения энергопотребление в странах Африки за 2015-2040гг. увеличится более чем за 1990-2015 гг.

В структуре энергопотребления к 2040 году будут заметно преобладать 4 вида топлива, это нефть, газ и уголь, имеющие примерно по четверти мирового энергопотребления. Оставшаяся четверть будет приходиться на ВИЭ в основном в виде солнечной, ветровой, геотермальной энергии, что станет возможным за счет снижения суммарной доли нефти и угля с 59% до 52%.

Среди зарубежных организаций обращает на себя внимание прогноз, подготовленный British Petroleum, которая ожидает, что растущее процветание будет стимулировать рост мирового спроса на энергию, и что этот спрос удастся удовлетворить благодаря разнообразному ассортименту поставок нефти, газа, угля, ВИЭ. Быстрый рост развивающихся стран увеличит мировое энергопотребление примерно на треть уже к 2040

году. Нефть, природный газ, уголь и ВИЭ к тому моменту будут уже занимать примерно по четверти рынка каждый. Спрос на нефть будет расти на протяжении всего исследуемого периода, а затем немного выровняется. Спрос на природный газ превысит значение спроса на уголь и займёт место второго наиболее потребляемого энергоресурса после нефти. Вместе доля нефти и природного газа в мировом энергопотреблении уже к 2040 году будет составлять половину мирового энергопотребления. Значения потребления угля во всём мире и в Китае сравняются. Возобновляемые источники энергии (включая гидроэнергию) будут наиболее быстрорастущим источником топлива, потребление которого вырастет в пять раз и будет обеспечивать примерно 14% первичной энергии уже к 2040 году.

Рост спроса на природный газ, как считают в British Petroleum, будет происходить в основном за счет сектора промышленности и энергетического сектора. Данный рост в основном будет обусловлен продолжающимся процессом индустриализации в развивающихся странах и отказом от угля. Рост в электроэнергетике обусловлен увеличением спроса на электроэнергию, но доля природного газа не увеличивается, поскольку уголь и возобновляемые источники энергии также конкурируют за рынок энергетического сектора. Ожидается, что мировой спрос на электроэнергию вырастет в три раза больше, чем на любую другую энергию. Возобновляемая энергия составит примерно половину прироста производства электроэнергии, и ее доля в общем объеме производства электроэнергии увеличится с 7% на сегодняшний день примерно до четверти к 2040 году. На долю угля приходится лишь 13% прироста глобального производства, но уголь остаётся крупнейшим источником электроэнергии в 2040 году, доля которого составляет почти 30%. Ожидается, что доля природного газа на рынках электроэнергии будет относительно низкой, обеспечивая в течение прогнозируемого периода чуть более 20% мирового производства.

International Energy Agency также предоставила свой вариант прогноза на будущий период. Мировое энергопотребление в последующие 25 лет будет расти более медленно, чем в прошлый период, но всё равно ожидается повышение на 30% к 2040 году, по сути это эквивалентно добавлению объемов потребления энергии ещё одного Китая и Индии к сегодняшнему мировому значению. Наибольшая доля будущего роста энергопотребления в ближайшие 25 лет будет принадлежать Индии (30%). Южная Азия еще один будущий тяжеловес, спрос которого вырастет почти вдвое больше доли Китая.

Будет достигнуто 40% повышение доли потребления ВИЭ, и этот взрывной рост будет означать конец столь интенсивного потребления угля, потребление которого снизится с нынешних 900 гигаватт до 400 гигаватт в 2040 г., спрос на нефть продолжит расти, хотя к 2040 г. ожидается равномерное снижение темпов роста её потребления. Возобновляемым источникам энергии International Energy Agency предсказывает «светлое» будущее. Ожидается, что ВИЭ займут 40% всего энергопотребления, снизив при этом сначала долю угля, а уже затем и нефти. Выработка энергии будет в основном полагаться на ВИЭ (60%), ядерную энергию (15%). Повысится популярность автотранспорта на электроэнергии, но декарбонизация транспортного сектора также требует гораздо более жестких мер по повышению его эффективности, особенно для грузовых перевозок.

Выводы. Прогнозные оценки развития мирового энергетического рынка ИЭИ РАН, British Petroleum, International Energy Agency имеют очень много общего. Мир продолжит использовать нефть и природный газ как основные источники энергии, ожидается, что их доля достигнет 50% объёма рынка уже к 2040 году. Уголь потеряет своё второе место в общем объёме потребления, уступив природному газу, а ВИЭ получат более активное распространение и займут четверть рынка. К 2040 рынок будет разделён на четыре примерно равные части, которые займут нефть, природный газ, уголь и НИЭ.

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Панина Е.С.¹, Шутаева Е.А.².

¹студентка кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ

²к.э.н., доцент кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ
muse56@mail.ru

Введение. Характерной особенностью современного этапа глобализации мировой экономики является увеличение активности международного воздействия транснациональных компаний (ТНК), существенная часть которых находится в развитых странах. При реализации стратегий, объединяющих не только национальные и региональные, но и мировые рынки товаров и услуг, транснациональные корпорации играют главенствующую роль. Стратегии ТНК реализуются под воздействием кризисных и конкурентных изменений мирового рынка, что, безусловно, требуют не только комплексного изучения проблематики функционирования корпорации в данной сфере, но и определенных сдвигов и тенденций развития лидеров крупнейших ТНК.

Целью работы является комплексное изучение деятельности ТНК на рынке товаров и услуг в условиях формирования глобальной конкурентной среды.

Результаты исследований. Глобализация – объективный процесс, который увеличивает взаимосвязь и взаимозависимость различных сфер деятельности государств и регионов, компаний и людей, при этом происходит процесс трансформации в единый рынок не только товаров и услуг, но и капитала, рабочей силы, информации. И всё это происходит на фоне активизации процесса транснационализации производства и капитала.

При этом лидирующие позиции по оптимальной структуре ТНК занимают международные многоотраслевые концерны и холдинговые компании. В современных условиях материнские компании все также остаются центральным звеном в производственно-хозяйственной деятельности, но значение зарубежных филиалов и дочерних компаний существенно изменилось, их роль при создании конкурентных преимуществ значительно возросла:

- происходит развитие аутсорсинга;
- продвижение бренда в стране пребывания филиала компании;
- увеличивается роль научно-технического и опытно-конструкторского потенциала;
- используются местные нематериальные активы;
- разрабатываются инновационные товары и услуги.

На современном этапе развития конкуренция между крупными компаниями, приобретая глобальный характер, стала намного динамичнее и жестче. В связи с процессами глобализации ускорилось внедрение современных технологий, изменились приоритеты, мотивация, поведение и образ жизни потребителей, что и привело к формированию новых рынков, обострилась конкуренция в сфере влияния между крупнейшими ТНК. Рассматривая современную конкуренцию, можно выделить следующие основные черты:

- конкуренция носит многоуровневый характер, при этом она проявляется не только в области товаров и услуг, но и финансовых, человеческих и информационных ресурсах;
- конкуренция затрагивает множество аспектов деятельности, такие, как издержки, доля рынка, сроки поставки, исполнение заказов, качество товаров и услуг, разработка инновационных перспективных товаров, которые будут отвечать будущим потребностям;
- прослеживается жесткость и агрессивность конкурентной борьбы, при этом происходит активное изменение противостоящих сторон;
- развитие информационно-коммуникационных технологий обеспечивают конкурентные преимущества нового порядка;

–расширение круга конкурирующих компаний не только на территории одной страны, но и на международном уровне.

При этом транснациональные компании уделяют особое внимание конкуренции в основных сферах деятельности, которые могут затронуть ключевые компетенции, при этом у каждой компании они индивидуальны. При потере данных преимуществ компания может утратить свои позиции.

На фоне активно развивающихся глобализационных процессов каждая компания стремится захватить максимально возможную долю рынка по товарам, пользующимся растущим спросом у покупателей, нередко выходя за пределы своей основной специализации. В условиях глобализации спроса особую роль играет стандартизация, стартовало формирование единой культуры и стереотипов потребителя, активно развивается посредническая деятельность. На национальном и региональном уровнях процесс консолидации возрастает в связи с глобализацией каналов движения товаров и услуг, а также стандартизацией условий работы на различных рынках хозяйствования. ТНК на современном уровне развития являются глубоко диверсифицированными корпорациями, которые конкурируют на различных сегментах рынка, нередко возникают ситуации, когда компания, будучи лидером в определенном сегменте, в других таковым не является. При изменениях во внешней среде появляется все большее количество компаний, которые реализуют всё новые стратегии, обеспечивающие конкурентные преимущества качественного нового порядка. Эволюция конкурентных стратегий происходит в связи с усложнением предпринимательской среды, при этом компании стремятся к снижению издержек, достижению оперативной гибкости подразделений, а также улучшению инновационной компоненты.

Компании-лидеры (табл. 1) рационально используют ряд преимуществ, которые предоставляют глобализационные процессы, благодаря чему увеличивают свою капитализацию, долю рынка на сверхприбыльных товарах и услугах, максимизируют прибыль на одного работника компании.

Таблица 1 – Топ-5 крупнейших компаний мира в 2018 г., млрд. долл. США

Место	Компания	Страна	Объем продаж	Прибыль	Активы	Рыночная стоимость
1	ICBC	Китай	165,3	43,7	4210,0	311
2	China Construction Bank	Китай	143,2	37,2	3631,6	261,2
3	JPMorgan Chase	США	118,2	26,5	2609,8	387,7
4	Berkshire Hathaway	США	235,2	39,7	702,7	491,9
5	Agricultural Bank of China	Китай	129,3	29,6	3439,3	184,1

Источник: <https://www.forbes.com/global2000>.

Рассматривая пятерку лидеров, необходимо отметить, что крупнейшие компании находятся на территории Китая и США, прочно удерживая свои позиции. Так с 2017 года пятерка лидеров не изменилась, лишь Agricultural Bank of China, который занимал третье место, сместился на 5 позицию, уступив крупному финансовому конгломерату JPMorgan Chase.

Выводы. В настоящий момент транснациональные компании проходят новую ступень развития, улучшая свои показатели, увеличивая долю рынка и прибыль компании. При этом каждая компания разрабатывает свою стратегию развития, увеличивая отдачу от своих конкурентных преимуществ. Процессы глобализации способствуют дальнейшему развитию ТНК, увеличивая товарообмен, расширяя сеть и сегмент компании, технологическую и информационную базу, активизируя инновационные разработки и улучшая финансовые показатели компании.

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕСУРСНОИЗБЫТОЧНЫХ СТРАН

Осадчий Е.И.

*доцент кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ им.
В.И Вернадского, кандидат географических наук, доцент
evgivanovich2407@mail/ru*

Введение. Ориентация государственных структур и бизнеса на модель инновационного экономического развития способствовала пересмотру традиционных взглядов на роль ресурсов в хозяйственной деятельности стран. Это привело к окончательной утрате примата природных ресурсов в различных сферах экономической жизни. Преимущественная опора на интеллектуальные, научно-технические и информационные ресурсы стала во всех типах стран универсальной основой продуцирования нововведений. Между тем усиление или стабилизация функций эксплуатации природной среды в ряде государств остаются основой устойчивого развития их экономик. Прогрессирующая реакция человечества на очевидную сложность и динамизм окружающего мира состоит в том, что на протяжении предыдущего столетия в теории и практике ресурсного пользования произошел кардинальный переход: от воззрений на решающую роль природного фактора, к отвержению принципа приоритета природных ценностей как условия экономического роста. Последнее нашло обоснование в концепции «ресурсного проклятия», выдвинутой М. Аути (1993) и поддержанной его последователями. С начала столетия эта тема стала актуальной и в отечественной исследовательской среде. Теоретическое обоснование противоречивой роли ресурсного изобилия в развитии экономики России нашло отражение в работах В. Полтеровича (2007), В. Крюкова (2016), В. Садовской, В. Шмата (2017). Обозначенная тематика актуализуется в ряде стран мира, обладающим мощным и разнообразным по составу природно-ресурсным потенциалом. Все это делает обращение к вопросам экономического развития государств на основе избыточных природных ресурсов (ИПР) весьма актуальным.

Цель и задачи исследования. Основная цель работы- определить противоречивый характер воздействия природных ресурсов как фактора экономического роста избыточных ресурсами стран. Поставлена главная задача- на основе сравнения динамики объемов и структуры ВВП ряда стран, обладающих значительным природным ресурсным потенциалом, выявить особенности и основные проблемы их экономического роста.

Методика исследования. Настоящее исследование осуществлено на основе комплексного использования методов международной экономической статистики, сопряженных с приемами сравнительного анализа параметров экономического развития выделенных по ресурсному фактору стран.

Результаты исследования. Любое государство в процессе освоения территории, исходя из изученности и изменяющегося спроса, с разной степенью интенсивности эксплуатирует ресурсы природной среды. При этом представления об обеспеченности ими, по мнению П.Хаггета (1979) во многом напоминают лотерею. Поиски ресурсной меры в определении уровня экономического развития начаты классиками политической экономии и не окончены до сих пор. Феномен более медленного развития государств, богатых природными ресурсами, был впервые выявлен в исследованиях Д. Сакса и Э. Уорнера. Взятые ими широкие временные рамки экономического роста стран мира (от 17 до второй половины 20 века) позволили выявить тенденцию замедления темпов роста избыточных ресурсами экономик. В наступившую эпоху индустриального развития была сформирована классическая модель ресурсного пользования, в которой труд, земля и капитал стали основными факторами производства. Их наличие, качественный состав и сочетание в соответствии со сложившимися пропорциями определяли тип воспроизводства. Чаще всего эффект достигался при отлаженной эксплуатации в первую очередь доступных и относительно дешевых в отношении добычи природных ресурсов. Эти нерукотворные средства производства уже к середине прошлого века воспринимаются как тела и силы

природы, используемые не только в качестве источников энергии, сырья и материалов, но и как средства труда и предмета потребления (П. Минц, 1972). Новый подход в воззрениях на роль ресурсов в хозяйстве стран основан на положениях концепции «интегрального ресурса»- системной совокупности все видов ПР в сочетании с материальными и трудовыми факторами производства (Н. Реймерс, 1990).

В новом столетии массовый переход развитых стран в постиндустриальную фазу развития существенно снизил, но не ликвидировал роль ПР в устойчивости их экономического развития. Сохраняется и значительная ресурсная зависимость: на развитые страны приходится до половины добычи минерального сырья и 90% их мирового потребления. Недостаток многих ресурсов заставляет прибегать к массовому импорту. Если США импортируют порядка 20% необходимого сырья, то страны Западной Европы – до 80% (В.Вольский, 2001). Между тем в этой группе развитых стран выделяются государства с высокими ресурсными возможностями. Это прежде всего Австралия и Норвегия. При всех различиях в масштабах и структуре добычи минерального сырья и топлива в этих странах наблюдается стабильный рост ВВП – за последние 15 лет он вырос: в Норвегии в 1,7, а в Австралии в 3 раза. За аналогичный период в структуре ВВП доля добывающей промышленности выросла в Норвегии до 43%, в Австралии до 7%, что свидетельствует о продолжении практики активного использования природного капитала в целях экономического роста.

Иная ситуация сложилась в других группах стран. Из развивающихся стран наиболее богата ПР Бразилия, из стран с переходной экономикой – Россия. В последние 15 лет, несмотря на мировые кризисные явления, данные страны демонстрируют стабильный экономический рост: ВВП Бразилии возрос в 2,7 раза, России – в 2,3 раза. Велико их участие в международном ресурсном разделении труда. Так, экспорт сырьевой продукции в Бразилии, за рассматриваемый период, возрос с 3,8 до 17,3 млрд.дол. Особенно велики темпы прироста сырьевого экспорта России. Его объемы увеличились более, чем в 9 раз (с 22,4 до 216,2 млрд.дол.). Тогда как экспорт готовой продукции возрос в 2,4 раза, что ставит Россию в разряд стран с невыгодной экспортной специализацией. Как результат российская практика роста ВВП подтверждает тезис: страны богатые ресурсами, при прочих равных условиях, развиваются быстрее государств имеющих ограниченные ПР.

Однако, и для этой группы государств характерны проблемы экономического роста, связанные с парадоксом «ресурсного изобилия»: неэффективное использование изъятых ресурсной ренты снижает темпы роста; добывающий сегмент негативно воздействует на производящий из-за перемещения труда и капитала в сырьевой сектор;

1) гипертрофированное развитие сырьевого экспорта связано с изменчивостью цен на мировом рынке, что усиливает макроэкономические шоки и замедляет рост.

Выводы. Проблемы экономического роста существуют в экономике всех государств.

Их спектр расширяется в т.н. ресурсноизбыточных странах. По показателю ВВП данная группа государств отличается стабильными темпами роста. В подгруппе стран, планирующих экономический рост за счет рентного стимулирования не сырьевых отраслей (Австралия, Канада, Норвегия) достигнуты высокие показатели производства, благосостояния и социального прогресса. В подгруппе государств, осуществляющих ресурсную расточительную практику (отсутствие строгого контроля над рентными доходами их нерациональное макроэкономическое перераспределение) сокращается потенциал производственного и сервисного секторов, что снижает их экономический рост. В целях ускорения развития таких стран необходим комплекс селективных правительственных мер по гармоничному развитию всех сфер экономики.

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМНОЙ ТОРГОВЛИ УСЛУГАМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И БЕЛОРУССИИ

Савельев А.А.

студент кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ
Научный руководитель: Илясова Ю.В., к.э.н., доцент кафедры Мировой экономики
artemdvorchenko@gmail.com

Введение. В современном мире трансформационные процессы происходят настолько быстро, что страны с низким и средним уровнем социально-экономического развития не успевают адекватно реагировать на них, что приводит к еще большей дивергенции между государствами. Поэтому новый мировой экономический порядок требует от государств объединять свои усилия по формированию надлежащей системы инструментов, в том числе экономических, институциональных, инфраструктурных, что позволит достойно отвечать на вызовы глобализации.

Для Российской Федерации довольно актуальным является поиск механизмов адаптации национальной экономики к мирохозяйственным вызовам. Российская Федерация вынуждена активизировать действия по разработке и реализации наиболее адекватной модели секторального сотрудничества с соседними странами, что в перспективе должно способствовать улучшению макроэкономического состояния.

С учетом того, что сфера услуг входит в число приоритетных направлений развития мирового хозяйства, национальные интересы Российской Федерации охватывают наращивание объемов экспорта услуг за счет динамического сотрудничества со странами - торговыми партнерами.

Цель и задачи исследования. Цель – исследование особенностей взаимной торговли услугами Российской Федерации и Белоруссии; задачи исследования – проанализировать состояние динамики взаимной торговли услугами Российской Федерации и Белоруссии; дать оценку структуре взаимной торговли услугами Российской Федерации и Белоруссии.

Методика исследований. В процессе проведенного исследования использованы экономико-статистические методы исследования: метод группировки, метод логического обобщения, анализ и синтез, графический метод.

Результаты исследований. На современном этапе уровень экономического сотрудничества Российской Федерации и Белоруссии в сфере услуг значительно ниже, чем в торговле товарами. Так, доля Белоруссии в экспорте услуг Российской Федерации в 2016 г. составила лишь 2,4%, импорте – 2,2%, однако за период 2012-2016 гг. она выросла на 1 процентный пункт и 0,6 процентных пунктов соответственно (рис. 1).

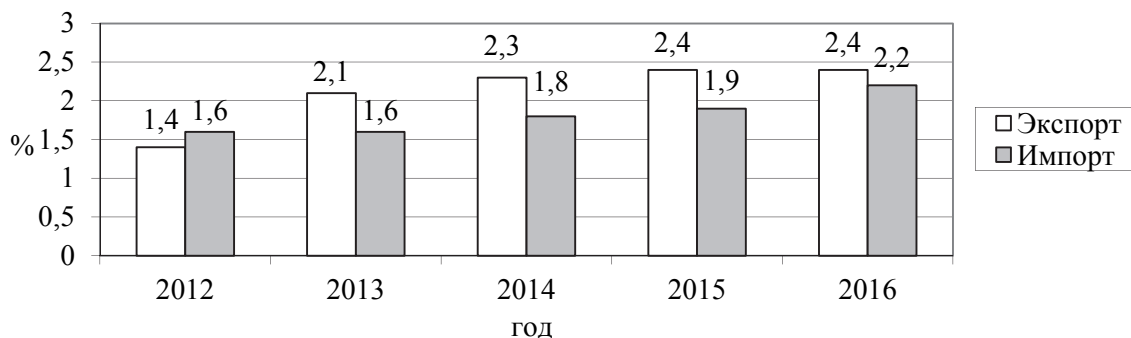


Рисунок 1 – Доля Белоруссии во внешней торговле услугами Российской Федерации в 2012-2016 гг., %

Источник: составлено автором на основе ФСГС

Данная ситуация объясняется тем, что основными потребителями белорусских услуг являются резиденты стран ЕС (им оказано 43,2% экспорта услуг), включая Германию (11% всех оказанных услуг), Польшу (5,9%), Соединённое Королевство (5,3%).

Увеличение удельного веса Белоруссии в экспорте услуг Российской Федерации обусловлено ростом абсолютных показателей: за период 2012-2016 гг. объемы отечественного экспорта выросли на 40,8% до 1,2 млрд. долл. США. Однако на протяжении 2015-2016 гг. фиксируется снижение экспорта услуг в Белоруссию (рис. 2).

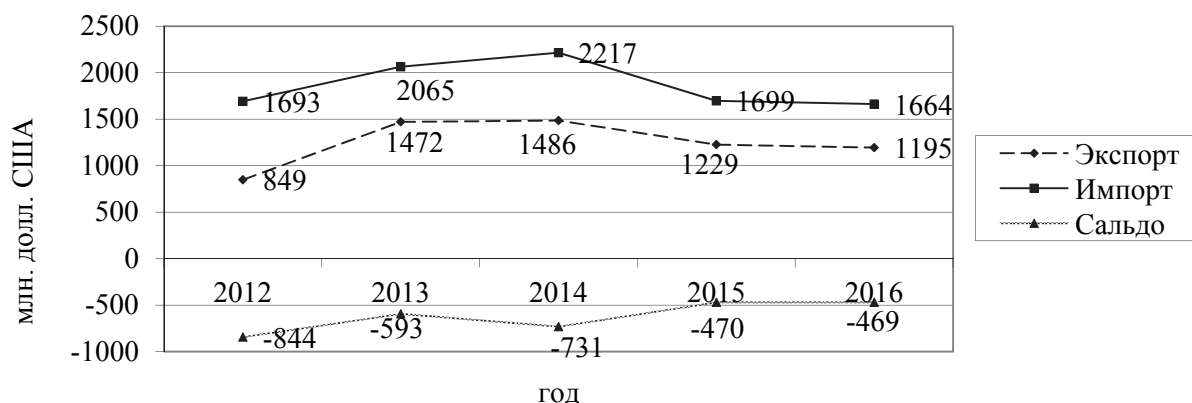


Рисунок 2 – Объемы внешней торговли услугами Российской Федерации с Белоруссией в 2012-2016 гг., млн. долл. США

Источник: составлено автором на основе ФСГС

Импорт услуг Российской Федерации из Белоруссии сократился за пятилетний период на 1,7% до 1,7 млрд. долл. США, причем за 2015-2016 гг. темпы его падения составили 33,2%.

В целом Российская Федерация выступает нетто-импортером услуг во взаимной торговле с Белоруссией. В 2016 г. отрицательное сальдо внешней торговли Российской Федерации с Белоруссией составило 469 млн. долл. США, однако за пятилетний период оно сократилось на 80%.

Основу экспорта услуг Российской Федерации в Белоруссию составляют строительные услуги (в 2016 г. – 25,9% в общем объеме), прочие деловые услуги (17,1%), транспортные услуги (16,5%), путешествия (15,4%).

Основу импорта услуг Российской Федерации из Белоруссии составляют транспортные услуги, путешествия и строительные услуги, совокупная доля которых в 2015 г. превысила 60%. Высокий удельный вес имеют также прочие деловые услуги (13,4%), услуги по переработке и обслуживанию товаров (12,4%).

Несмотря на общемировую тенденцию развития производства и торговли высокотехнологическими товарами и услугами, объемы взаимной торговли Российской Федерации и Белоруссии телекоммуникационными, компьютерными и информационными услугами за период 2012-2015 гг. сократились. По данным ЮНКТАД, экспорт данного вида услуг из Российской Федерации в Белоруссию снизился на 45% до 60 млн. долл. США, экспорт из Белоруссии в Российскую Федерацию – на 7% до 185 млн. долл. США.

Выводы. Ослабление курса рубля, вызванное падением цен на нефть, и рецессия в российской экономике, несомненно, оказали негативное влияние не только на импорт товаров, но и на импорт услуг. Цены в ряде секторов (поездки, транспортные услуги, прочие деловые услуги) номинированы преимущественно в рублях. В результате ослабление курса национальной валюты спровоцировало снижение цен экспорта услуг. Уменьшение стоимостных объемов экспорта услуг было столь существенным, что не могло быть компенсировано изменением спроса на услуги.

Причины незначительного присутствия Российской Федерации на мировом рынке услуг заключаются в сложной социально-экономической ситуации в стране, неурегулированности механизмов стимулирования развития отдельных секторов сферы услуг, отсутствии эффективной стратегии развития сферы услуг как на национальном, так и региональном уровнях.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ МЕЖДУНАРОДНОМ ТУРИСТСКОМ РЫНКЕ

Ибришева С.С.¹, Осадчий Е.И.²

¹ студентка группы Э-Б-0164, Института экономики и управления КФУ

² к.геогр.н., доцент кафедры мировой экономики Института экономики и управления
КФУ им. В.И. Вернадского
susanna.ibrisheva@mail.ru

Введение. Развиваясь по законам рынка, туризм стал одним из приоритетных отраслей экономики не только Российской Федерации, но и для ряда других стран. Представляя собой динамично развивающийся сектор мировой экономики, туризм стал движущей силой экономического развития многих государств. Исследованиями А. Александровой, М. Биржакова и ряда других авторов установлено что страна, которая обладает высоким уровнем конкурентоспособности на мировом рынке туризма, способна привлекать наибольшее число иностранных туристов, а также получает значительные доходы от экспорта туристских услуг.

Целью работы является исследование конкурентоспособности России на международном туристском рынке (МТР) на основе рейимногового подхода. Нам это дает возможность выявить слабые и сильные стороны российской туристической отрасли и сравнить их с показателями других стран, что поможет определить приоритетные направления развития туризма в России.

Методика исследования. Для достижения поставленной цели, мы воспользуемся данными экономико - статистического анализа «Отчета о конкурентоспособности секторов путешествий и туризма». В этом отчете ежегодно описывают факторы, которые обеспечивают устойчивое развитие сектора путешествий и туризма, которые способствуют развитию конкурентоспособности страны в целом. Все факторы в данном отчете сводятся к использованию одного индекса – индекса конкурентоспособности туризма и путешествий. В качестве методической основы данного исследования.

Результаты исследования. Активизация деятельности отечественных турфирм на МТР заметно укрепила её конкурентные позиции. В 2015 году Россия совершила рывок и заняла 45 место в рейтинге конкурентоспособности в сфере туризма Давосского Всемирного экономического форума. В 2015 году в этом рейтинге участвовала 141 страна и оценивались они по 14 позициям, которые были напрямую связаны с туризмом.

Таблица 1 - Изменение общего индекса конкурентоспособности туризма в некоторых постсоветских государствах.

Индекс конкурентоспособности туризма		2007	2008	2009	2011	2013	2015
Россия	Место в мировом рейтинге	68/124	64/130	59/133	59/139	63/140	45/141
Эстония		28	26	27	25	30	38
Латвия		53	45	48	51	48	53
Литва		51	47	49	55	49	59
Украина		78	77	77	85	76	-

Источник: [Составлено на основе данных ВЭФ: <https://www.weforum.org>]

Изменений позиций России в данном рейтинге, свидетельствует, что наша страна занимала 68 место в 2007 году и как с каждым годом она улучшала свой результат, обходя

такие страны как Латвия и Литва. Метод такого сравнения не вполне корректный в виду несопоставимости потенциалов развития туризма. Более приемлемо сравнение параметров конкурентных позиций России со странами - активными участницами международного туристского рынка, так в 2017 году в мировом рейтинге конкурентоспособности индустрии туризма и путешествий Россия заняла уже 43 место. При этом страна улучшила свой рейтинг на 2 позиции, опередив по весу комплексной оценки (4,15) Турцию и Болгарию (оценки 4,14). Еще ниже нас в рейтинге следуют такие страны, как Польша, Катар, Чили, Венгрия, Венгрия, Аргентина, Перу и Кипр (52 место рейтинга ВЭФ). Это, однако, скромный рост – в рейтинге 2015 мы поднялись сразу на 13 позиций по сравнению с предшествующим индексом.

Теперь отметим наиболее сильные и слабые стороны по конкретным туристическим показателям в рейтинге Всемирного Экономического Форума (в дальнейшем ВЭФ).

Таблица 1 – Основные показатели развития туристской сферы России в рейтинге ВЭФ на 2017 год

Показатели	2015	2017
Качество дорог	124	121
Плотность дорожной сети	121	118
Качество инфраструктуры в туризме	55	54
Затраты на развитие туризма	89	84
Приоритетность развития туризма и путешествий	90	89
Эффективность маркетинговых активностей по привлечению туристов	103	89
Стоимость билетов и аэропортовых сборов	81	61
Привлекательность культурного наследия для туристов	4	4
Число объектов всемирного наследия	10	11
Уровень цен на размещение в отелях	43	11
Инфраструктура воздушного транспорта	79	65

Источник: [Составлено на основе данных ВЭФ: <https://www.weforum.org>]

В мировом рейтинге конкурентоспособности в сфере туризма ВЭФ Россия поднялась на 43-е место, по сравнению с 2015 годом, когда она занимала 45 позицию. Благодаря культурному наследию и количеству объектов всемирного наследия Россия выигрывала в данном рейтинге. Низкие места Россия заняла и по позициям, связанным с качеством дорог, плотностью дорожной сети и недоверием иностранных туристов к обеспечению безопасности и охраны здоровья. Таким образом, Россия может увеличить свою конкурентоспособность на МТР, если улучшит качества условий, которые касаются безопасности участников туристической деятельности.

Выводы. Судя по параметрам рейтинга, общие конкурентные позиции РФ базируются на привлекательности её дестинаций, низких, а следовательно доступных ценах на средства размещения. Укреплению нашей страны явно не способствуют недостаточно развитая общая и специальная инфраструктура, а также низкие параметры затрат на развитие этой сферы. России необходимо постоянно отслеживать новые тенденции в связи с высоким уровнем конкуренции на МТР. А затем, учитывая пожелания клиентов и специфику индексов конкурентоспособности – активно внедрять в туристский сектор современной системы сервисного обслуживания и маркетинговой деятельности.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫМИ ТОВАРАМИ

Раджабова Э.Т., Гафарова К.Э.

*Студентка 4-го курса Института экономики и управления ФГАОУ ВО "КФУ имени
В.И. Вернадского"*

*Научный руководитель: к.э.н., доцент кафедры мировой экономики Института
экономики и управления ФГАОУ ВО "КФУ имени В.И. Вернадского"*

elmira.radzhabova.1997@mail.ru

Введение. В современной российской экономике одну из важных ролей играет рынок продовольственных товаров. Эффективность его работы оказывает значительное воздействие на экономическую безопасность, уровень жизни населения и благосостояние национальной экономики. Недостаточное государственное обеспечение отечественного производства продовольственных товаров приводит к импортозависимости от мирового рынка, поскольку Россия вынуждена приобретать недостающие продукты из-за рубежа. В настоящее время экспортные доходы остаются одним из основных источников бюджета, а импорт вносит весомый вклад в обеспечение экономики важными для ее функционирования современными машинами и оборудованием, а также продовольственными товарами. Исходя из этого анализ состояния и динамики внешней торговли продовольствием, выявление его особенностей является актуальным для государственной политики.

Целью работы в соответствии с избранной темой является исследование современных тенденций развития внешней торговли России продовольственными товарами.

Результат исследования. Анализ в структуре российского экспорта и импорта за период 2012-16 гг. позволил выявить доли продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья с течением времени, а также раскрыть товарную структуру экспорта РФ.

Так, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье занимали сравнительно небольшую часть российского экспорта, всего 3,2 % (16769 млн. долл. США от 524735 млн. долл. США) от общего объема на 2012 год, а к 2016 году их доля достигла 6% (17070 млн. долл. США от 285674 млн. долл. США) за счет увеличения объемов продовольствия и сокращения некоторых других видов продукции. Хотя в целом внешняя торговля с/х товарами за период 2012-2016гг. имеет отрицательную динамику развития, это связано с тем, что темп сокращения импорта выше темпа увеличения экспорта, то есть отечественные предприятия не успевали наращивать свое производство в столь скором темпе, как в случае сокращения импорта.

Изменения объемов продукции за 2012-16 гг. отражает и динамика темпов роста и прироста экспорта продовольственных товаров.

Согласно данным, российский экспорт имеет отрицательную тенденцию: если в период 2012-13гг он возрастал, то уже в 2014 году стал стремительно падать. Ведение бизнеса в России усложнилось, что повлекло к снижению производства и экспорта в целом, который в 2015 году сократился на 30,9% (с 497359 до 343512 млн. долл. США). В 2016 ситуация в экономике не улучшилась и экспорт снизился еще на 16,8% и составил 285674 млн. долл. США.

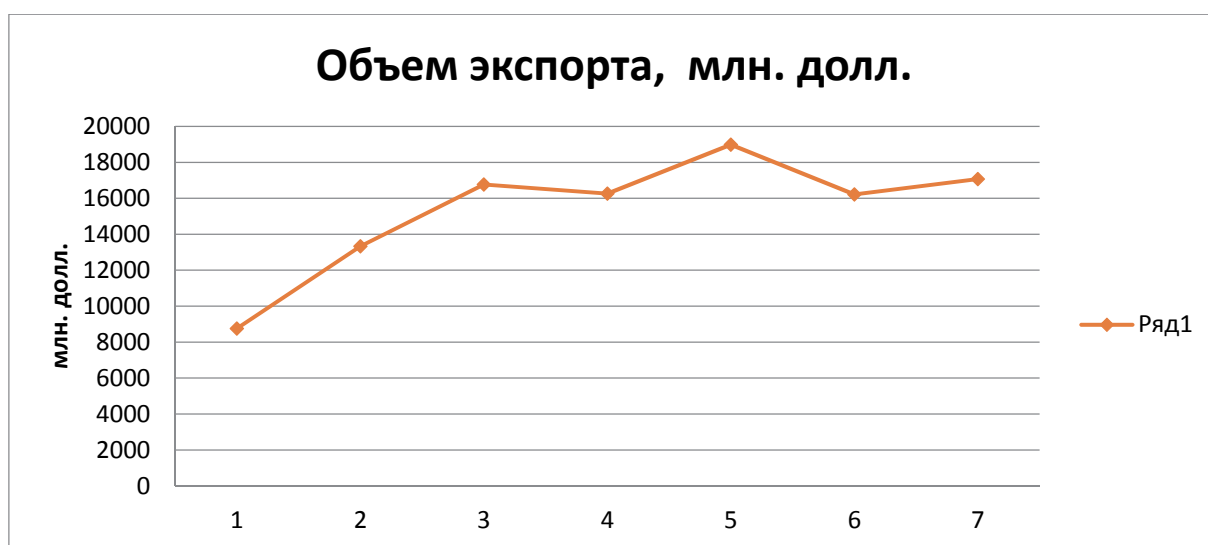
Что касается продовольственных товаров, начиная с 2012 года по 2016 год наблюдаются амплитудные колебания в динамике: сперва происходит сокращение данного вида продукции на 3% в 2013 году по сравнению с предыдущим периодом (с 16769 до 16262 млн. долл. США), затем экспорт набирает обороты и увеличивается на 16,7% (18982 млн. долл. США). В 2015 году из-за усугубившейся ситуации в экономике экспорт снизился до 16 215 млн. долл. США (на 14,6%), а в 2016 снова возрос на 5,3% и достиг 17070 млн. долл. США. Такие изменения вызваны рядом факторов.

Во-первых, это снижение цен на нефть, которое привело к сильнейшей девальвации российского рубля, что повлекло за собой не только инфляцию в стране, но и рост учетной ставки процента центрального банка в размере 17%. Это, в свою очередь, привело к увеличению процентных ставок по кредитам коммерческим предприятиям, что ужесточило налоговое законодательство, увеличило налоги, связанные с тарифами на недвижимость и коммунальные услуги.

Во-вторых, наиболее весомый вклад в снижение импорта внесло введение санкций против России.

В-третьих, в ответ на контрроссийские санкции в 2015 году была введена политика импортозамещения, то есть наша страна стала выступать в защиту отечественного производства и предпринимать меры для ее развития.

Для всестороннего анализа внешней торговли нами проводилось прогнозирование на основе прошлых моделей развития и определения будущих тенденций и пропорций формирования производства и внешней торговли. Данные об объемах экспорта сельскохозяйственной продукции отражены на рисунке 1.



Графическое изображение точек свидетельствует о логарифмической зависимости объема сбыта.

Используя метод экстраполяции, был определен прогноз мирового экспорта продовольственной продукции и сельскохозяйственного сырья на 2018 г. с учетом динамического ряда 7 лет (2010-2016гг). Согласно полученному прогнозу объема внешней торговли, объем мирового экспорта сельскохозяйственной продукции на 2018 год может составить 19604,72 млн. долл. США.

Таким образом, выявленная положительная тенденция, полученная на основании прогноза, говорит о возможности достижения политики импортозамещения, которая ведет к ослаблению импортозависимости, развитию отечественного производства сельскохозяйственной продукции, что в конечном итоге, позволит вывести страну из кризисного положения и приведет к ее развитию.

Вывод. Экспортные доходы остаются одним из основных источников бюджета России. Сельскохозяйственные товары занимают в них незначительную долю, меньше 10%, что обусловлено с нефтезависимостью нашей страны. Однако с 2015 года наблюдается резкий подъем как самого экспорта продовольственных товаров, так и ее доли на внешнем рынке, именно благодаря политики импортозамещения. Негативным моментом остается потребность финансирования модернизации производства, создание более благоприятной институциональной среды, которая будет способствовать этой отрасли.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИИ И КИТАЯ

Бабенко В.С.¹, Побирченко В.В.²

¹ студентка 3 курса группы Э-Б-о 164 Института экономики и управления КФУ.

² доцент кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ, кандидат географических наук.

babenkoveronika@mail.ru

Введение. В условиях глобализации все страны являются частью мирового экономического сообщества. Важным показателем, характеризующим способность страны в условиях свободной добросовестной конкуренции производить товары и услуги, удовлетворяющие требованиям мирового рынка, реализация которых увеличивает благосостояние страны и отдельных ее граждан, является конкурентоспособность.

В создании конкурентных преимуществ главная роль отводится государству, которое должно создать ряд факторов (образование, инфраструктуру, здравоохранение), с целью повышения роли конкурентоспособности на мировом рынке. Так как Россия и Китай являются неотъемлемой частью мирового экономического сообщества то, следовательно, конкурентоспособность этих стран непрерывно связана с их развитием.

Целью работы является изучение, оценка и сравнение уровня конкурентоспособности России и Китая на современном этапе развития.

Результаты исследований. Конкурентоспособность России связана на прямую с экспортом минеральных ресурсов. На период с 2016-2017 гг., по данным Global Competitiveness Index, Россия занимала 43 позицию в рейтинге конкурентоспособности стран мира отставая от Индии - 39, Мальты - 40, Индонезии - 41 и Панамы - 42. Это связано с инфляцией и введением санкций против России. Но в период с 2017-2018 гг. Россия поднялась в данном рейтинге с 43 позиции на 38 позицию из 137 стран, опередив тем самым Индию – 40 и Польшу – 39. Россия так же увеличила отрыв от ряда таких европейских стран, как Португалия – 42 место, Италия – 43 место и Греция – 87 место. Сред стран БРИКС Китай удерживает лидирующую позицию, занимая 27 строчку в рейтинге, но Россия оказалась впереди таких стран как Южная Африка – 61 и Бразилия – 80.

Главной причиной такого роста стало улучшение макроэкономической ситуации страны, снижение уровня инфляции, рост сбережений, ускоренная цифровизация экономики, повышение инновационного капитала, увеличение охвата населения высшим образованием, а также рост оценки качества образования. Замедляет рост уровня конкурентоспособности России проблемы развития бизнеса, в первую очередь это связано с высокой степенью коррупции, ставки налогов, доступ к получению финансирования и инфляция. При этом главным преимуществом России является размер внутреннего рынка, уровень образования и развитие инфраструктуры.

Несмотря на то, что российская экономика может полагаться на внутренний рынок, в последнее время он столкнулся с рядом трудностей, особенно внутренний спрос пострадал из-за инфляции и курса валют. Так же не стоит пренебрегать такой проблемой как развитие финансового рынка, который слабо развит в России. Еще одной проблемой является низкая оценка независимости деятельности судов и государственное обеспечение прав собственности, что негативно сказывается на развитии национального производства, которое, в свою очередь, ведет к низкому уровню конкурентоспособности страны.

Что касается Китая, то тут совершенно иная ситуация. Как говорилось выше, Китай в рейтинге GCI (Global Competitiveness Index) за период 2017-2018 гг. занимает 27 позицию, отставая от Ирландии – 24 место, Катара – 25 и Кореи – 26 место. Если говорить о более раннем периоде 2016-2017 гг., на это период Китай занимал 28 строчку в мировом рейтинге,

27 место занимала Исландия. За год Китаю удалось сместить Исландию на 28 позицию, тем самым опередив еще Эстонию – 29 место и Саудовскую Аравию – 30 место.

Основным фактором, который дал возможность повысить конкурентоспособность Китая, стало продолжение перехода ориентированности экономики от статуса «мастерской мира» к статусу «творческой лаборатории мира». Правительство КНР хорошо понимает, что изготовление «чужих» изобретений, то есть уже готового товара, не даст стране повысить конкурентоспособность на мировом рынке, следовательно, нужно начинать самим придумывать новые технологии и (или) усовершенствовать уже имеющиеся. Достижение данной цели в Китае возможно только за счет наращивания темпов экспорта национальных брендов, но для этого требуется создание высокотехнологичных брендов во всех отраслях национального производства. На сегодняшний день в Китае имеется ряд таких брендов, но их очень малое количество. Основной проблемой в достижении данной цели является недостаточное количество средств финансирования, выделяемых государством на эту программу, а из-за достаточной закрытости экономики привлечение средств и вне является трудным и долгим процессом. По этому основной целью на 2018 год в Китае стало привлечение иностранных инвестиций и, следовательно, увеличение открытости экономики. Так же в 2018 году планируется сокращение списка отраслей, в которых запрещено участие иностранных инвесторов, в связи с этим нужно усовершенствовать нормативно-правовую базу для иностранных инвестиций, что так же предусмотрено в экономико-политическом плане Китая на 2018 год.

Правительство КНР понимает, что такие действия несут очень большие риски, поэтому предусматривается реализовывать данную программу постепенно, растянув процесс во времени, так же планируется перенаправление иностранных инвестиций в высокотехнологичное производство. Еще одной мерой станет перераспределение инвестиционного финансирования по регионам, что поможет достичь сбалансированное развитие во всех провинциях.

Если сравнивать конкурентоспособность России и Китая, то можно сказать, что этим двум странам есть куда расти и развиваться. Россия, в отличии от Китая, является зависимой от экспорта минеральных ресурсов. Китай, в свою очередь, ориентирован на массовое изготовление готовой продукции. Российский рубль и китайский юань являются зависимыми от курса доллара США, финансовые институты развиты слабо, причем этот фактор применим одинаково относительно данных стран. Как Китаю так и России следует развивать не только внутренний рынок, но и разработку собственных новейших технологий, с привлечением как материальных, так и нематериальных инвестиций зарубежных компаний и перенимание опыта лидирующих конкурентоспособных стран, таких как – Швейцария (1 место в мире), США – 2 место и Сингапур – 3 место.

Выводы. Для достижения лидирующих позиций в мировом рейтинге Global Competitiveness Index Росси и Китаю предстоит преодолеть ряд проблем, но уже на сегодняшний день наблюдается положительная динамика увеличения конкурентоспособности на мировом рынке. Данный факт свидетельствует о правильности выбора приоритетных направлений экономического развития стран. Следовательно, если продолжать наращивать темпы национального производства для достижения конкурентного преимущества среди стран мира, то уже через несколько лет можно будет войти как минимум в 20 конкурентоспособных стран мира.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЭЗ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Баулина А.И.

*студентка кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ
научный руководитель Горда А.С., доцент кафедры мировой экономики
stacy_new@mail.ru*

Введение. Свободные экономические зоны (СЭЗ) являются одним из средств активной государственной политики. На территории постсоветской России подобные экономические зоны возникли ещё в начале 90-х годов. На протяжении долгих 15 лет их формирование и функционирование происходило бессистемно. Но уже в 2005 году ситуация начала меняться. Новый этап ознаменовался принятием ФЗ от 22 июля 2005 г. №116-ФЗ "Об особых экономических зонах в РФ". В этом законе были выведена единая правовая основа для создания и функционирования особых экономических зон на территории Российской Федерации.

Целью работы является исследование особенностей функционирования свободных экономических зон в экономике России на современном этапе.

Результаты исследований. Федеральный закон №116 предусматривает создание особых экономических зон нескольких типов: промышленно-производственных, портовые, туристско-рекреационные и технико-внедренческие. В законе указывается и то, какие виды деятельности, не противоречащие другим законам и постановления Правительства РФ, можно вести на их территории. В законе "Об особых экономических зонах в РФ" сформированы основные принципы налогообложения в их пределах, в число которых входят налоговые льготы.

Основная цель создания таких зон – решение определённых стратегических задач развития государства в целом или его отдельной территории. К другим целям создания СЭЗ можно отнести: привлечение новейших технологий и новинок, получение опыта международного предпринимательства; поднятие экономики региона с помощью привлечения иностранного капитала; создание современной рыночной инфраструктуры, рост экспорта на территории страны и прочие.

Участникам этих зон предоставляются льготы по федеральным налогам, которые при необходимости могут дополняться в зависимости от местных налогов субъекта Федерации. Основными льготами являются:

- освобождение от НДС услуг по перевозке и транспортировке товара;
- освобождение от налога на прибыль (на пять лет со дня регистрации);
- уменьшение налогооблагаемой прибыли на сумму прибыли, направленную на инвестиции и т. д.

Тем не менее, СЭЗ требуют вложения крупных инвестиций и бюджетных средств для поддержания должного функционирования и достижения целей, которые преследует государство.

Сегодня на территории Российской Федерации действуют 24 свободных экономических зон (3 портовые зоны, 13 туристско-рекреационных, 4 зоны технико-внедренческие, 4 – промышленно-производственные).

В свободных экономических зонах внедрён режим свободной таможенной зоны, благодаря чему ввозимые на их территорию иностранные товары могут располагаться и использоваться в пределах СЭЗ без уплаты таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость (НДС). Товары российского производства размещаются и используются на условиях, которые применяются к ввозу в соответствии с таможенным режимом экспорта (вместе с уплатой акциза и без уплаты вывозных таможенных пошлин).

Одной из перспективных свободных экономических зон является Крым. Здесь действуют условия для наиболее приятной выплаты налога на прибыль, так как участники СЭЗ уплачивают его по пониженным ставкам, если дело касается регионального бюджета.

От уплаты налога в федеральный бюджет резиденты освобождены. Это правило действует в течение 10 лет от даты получения первой прибыли. Ставки налога устанавливаются исполнительными органами Крыма и Севастополя. Но их размеры не могут быть установлены выше установленного максимума. Например, до первых трёх лет участник уплачивает 2%-ный налог на прибыль в местный бюджет, в период с 4 до 8 лет осуществления деятельности – 6%, начиная с 9 года работы – 13, 5%.

Участники освобождены и от налогообложения имущества на балансе организации. Важно то, что облагаемое имущество должно приобретаться или создаваться для осуществления определённой деятельности в СЭЗ. Расположение данного имущества должно фиксироваться на территории этой зоны.

Наряду с разработкой и созданием свободной экономической зоны создается ее аналог и в таможенном плане – Свободная таможенная зона. В пределах ведения СТЗ любые товары смогут использоваться и размещаться на территории СЭЗ без уплаты налогов и таможенных пошлин. Также не будут применяться меры нетарифного или неограниченного регулирования отдельных видов продукции, как принято в странах Таможенного союза. Для импорта товаров с нулевым налогообложением участникам СЭЗ необходимо будет представить свидетельство, подтверждающее участие резидента в реестре СЭЗ.

Для ввезенного оборудования, техники и изделий законом предусмотрен срок в 5 лет, по завершению которого все использовавшиеся на территории СЭЗ Крыма механизмы и оборудование считаются предметами Таможенного союза и могут без оплаты ввозных пошлин и сборов свободно продаваться и перемещаться по территории России.

К сожалению, в данный момент особые экономические зоны не являются центрами экономического развития и пока что не на должном уровне выполняют свою предназначение. Главной проблемой функционирования является отсутствие чёткой поставленных целей и задач создания, которые бы соответствовали интересам региона и страны. Как правило, власти регионов преследуют одну цель – получение налоговых льгот без удовлетворения других потребностей региона. Именно поэтому необходимо повысить эффективность контроля и совершенствования законодательной базы в этой сфере. Чтобы обеспечить устойчивое развитие и привлечь новых инвесторов в СЭЗ необходимо наладить правовую, социальную и, конечно же, экономическую ситуацию в стране. Недоверие со стороны иностранных и отечественных инвесторов к государственным гарантиям предоставления кредитов влечёт за собой снижение интереса и привлекательности особых экономических зон в России.

Привлечение инвестиций в свободные экономические зоны способствует их развитию путем увеличения производства, экспорта и передачи передовых технологий, а также создает источник стабильного дохода государственного бюджета. На первых этапах функционирования свободной экономической зоны инвесторы не уверены в перспективности деятельности на новом рынке, поэтому приток инвестиций в СЭЗ возможен лишь при условии их умелого стимулирования.

Вывод. СЭЗ напрямую влияют на развитие всей экономической системы страны. Благодаря их наличию у предпринимателей и инвесторов появились широкие возможности и перспективы. Следует отметить, что в анклавах со специальным экономическим статусом развивается не только тот бизнес, который заявлен в основном приоритетном развитии зоны. Параллельно с крупным бизнесом развивается и малый бизнес, который направлен, прежде всего, на обслуживание жителей и сотрудников анклава. Довольно перспективными, с точки зрения сроков окупаемости капложений, является позиционирование своего бизнеса в экономических зонах, расположенных в Калининградской области и Крыму. Здесь льготные режимы действуют в независимости от размера инвестиций и, соответственно, даже небольшое предприятие сможет воспользоваться всеми льготами, которые существуют на данной территории.

ВИРТУАЛИЗАЦИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Горда О.С.

доцент кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ
alx2777@mail.ru

Введение. Продукты и услуги виртуальной экономики быстро заполняют все сферы жизнедеятельности, как глобального бизнеса, так и домашних хозяйств. В целом, виртуализация отношений, в частности экономических - это процесс перехода отношений и форм взаимодействия на рынках, в том числе и финансовом к качественно новому состоянию, что вызвано интенсивным применением телекоммуникационных, компьютерных и информационных систем и технологий. Фундаментом, на котором базируются виртуальные экономические системы, являются компьютерно-технологические инновации, а основными инициаторами этого процесса выступают ТНК. Процесс виртуализации экономики влияет на экономическую стабильность не меньше, чем ипотечные «пузыри», ресурсные войны и глобальные проблемы человечества. Участие в процессах глобальной виртуализации при гармоническом соотношении реальной и виртуальной экономики является одним из приоритетных предпосылок обеспечения защиты национальных интересов.

Целью работы является исследование развития, выявление особенностей и приоритетных сфер процесса виртуализации глобальной экономической системы.

Методика исследований. Методической основой исследования являются теоретические положения международной макро- и микроэкономики, методов анализа и синтеза, факторного анализа.

Результаты исследований. Особенностью развития современной мировой экономики является использование новейших достижений информационных технологий и формирование новой виртуальной среды, которая трансформирует традиционную экономическую систему. Современное состояние общества, особенно его экономической сферы характеризуется процессами глобализации и информатизации, которые и определили трансформацию всех сфер жизни современного постиндустриального общества. Виртуализация экономики, в частности глобальной экономической системы, служит причиной развития и коммерциализации киберпространства, в котором в современных условиях осуществляется полный бизнес-цикл.

На сегодня существуют и пересекаются, дополняя друг друга, два элемента глобальной экономической системы: реальный и виртуальный. В действительности же виртуальная составляющая глобальной экономики на сегодня уже представляет собой пространство, в котором активно функционируют мощные корпоративные бизнес-структуры, где генерируются реальные денежные средства и реализуются бизнес-проекты с максимальной нормой прибыли. Виртуальный элемент глобального экономического пространства подчиняет себе и имеет влияние на реальный сектор экономики. В свою очередь, в виртуальной составляющей глобальной экономики, на наш взгляд, можно выделить следующие четыре сектора: игровая сфера; сфера торгового оборота; сфера денежного обращения; сфера движения фиктивного финансового капитала.

Виртуальные игры являются товаром народного потребления продолжительного использования. На сегодня данная сфера не имеет четких общепринятых юридических международных правил (как и другие группы). Эта сфера охватывает детей, подростков и взрослых игроков, 40% из которых проводят время в виртуальном мире, больше чем на оплачиваемой работе. Появляется новый вид потребительских нужд, превращая виртуальные игры в мощный сектор глобального бизнеса. Например, ВВП виртуального мира Second Life, экономика которого функционирует согласно принципу пирамиды, составляет около 240 млн. долл. США.

Виртуализация в последние годы активно завоевывает еще одну сферу деятельности на глобальном рынке, которая стремительно переходит в область киберпространства. Активно развивается сеть виртуальных супермаркетов, осуществляются массированные рекламные кампании в сети Интернет, маркетинг осуществляется с помощью компьютерного моделирования и компьютерной обработки больших массивов информации. Среди потребителей возрастает спрос на контент, рекламу и возможность покупать товары и услуги с помощью мобильных устройств. Социальные сети стали мощным инструментом продаж. Согласно исследованию компании Olapic, покупатели в 7 раз более склонны доверять фото в социальных сетях, на которых изображены «реальные люди», чем традиционной рекламе бренда. Также по результатам исследования медиаплатформы Bloglovin, Instagram является наиболее эффективной площадкой для привлечения и взаимодействия с аудиторией.

Относительно третьей сферы виртуализации глобальной экономической системы, по нашему мнению, следует подчеркнуть, что кроме социально-экономической категории финансовый капитал, происходит развитие и активное применение виртуальных (электронных) денег, что представляет собой финансовые расчеты с применением информационных технологий. Появление этого понятия стало итогом процесса диверсификации денег, когда они прошли свой исторический путь дестафации (преобразования) от бумажных и металлических банкнот к чекам, пластиковым картам и виртуальным деньгам. В виртуальном пространстве сети Интернет успешно реализуется новый финансовый инструмент - виртуальная или криптовалюта - биткойн и его аналоги - форки, которые существуют только в виртуальном виде. Кроме того, в большинстве развитых стран мира доминирующее положение занимают именно электронные расчеты, например, в Японии и Канаде около 96% финансов находятся в электронной форме. В период с 2010 г. по 2016 г. в Европейском Союзе суммы электронных платежей росли в среднем на 18-20% ежегодно. В 2010 году количество электронных платежей в ЕС превысило 1 млрд. транзакций. Через шесть лет количество электронных платежей превысило 2,8 млрд.

Еще одной, четвертой сферой виртуализации глобальной экономической системы является динамизация фиктивных (спекулятивных) финансовых потоков. В контексте процесса виртуализации глобальной экономической системы финансовые услуги, для которых характерна глобальная гегемония транснационального финансового капитала, являются определяющими, что, несомненно, приводит к увеличению объемов перемещения финансового капитала, который во много раз превосходит объем реального капитала. Происходит приоритетное развитие финансового капитала, что вызывает, как правило, ряд финансовых спекуляций, которые становятся своеобразным «регулятором», субститутотом государственного вмешательства в экономику. В итоге, современный финансово-спекулятивный капитал генерирует глобальную финансовую нестабильность.

Кроме трансформации производства, потребления, товаров, услуг и денег мы наблюдаем и утверждение новых стилей организации труда. Так, активное использование интернет-технологий позволяет организовать рабочее место практически всюду: дома, в отеле, в автомобиле, в самолете и т.д. и в какой-то мере приводит к симуляции работы. Строго фиксированный график работы и распорядок дня, пятидневная рабочая неделя, соблюдение дресс-кода и обязательное присутствие в офисе - все эти формы, которые обуславливают организацию труда, в современности теряют экономическую целесообразность. Однако при этом они сохраняют свою социальную значимость, как атрибуты стабильного и эффективно функционирующего предприятия.

Выводы. Таким образом, процесс виртуализации глобальной экономики становится на сегодня реальностью и одним из доминантных и динамических процессов, который происходит благодаря внедрению информационных технологий во все сферы жизни современной цивилизации. Феномен виртуализации глобальной экономической системы трансформирует все социально-экономические отношения, так как подвергаются изменениям самые существенные компоненты экономической сферы – экономическая деятельность, сам субъект экономической деятельности, его отношения, экономические

институты, экономическое сознание и культура. Также целесообразно выделить две качественных составляющих процесса виртуализации: инновационная виртуализацию, проявляющаяся в развитии средств коммуникации, в том числе и в финансовом секторе. Другой составляющей является спекулятивная виртуализация, тенденции которой продолжают усиливаться в XXI столетии. И именно в этой «дутой» виртуальной плоскости, кроется, на наш взгляд, причина разрастания фондового рынка в последние десятилетия.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА МАШИНОСТРОЕНИЯ

Горда А.С.

доцент кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ
alx7777@mail.ru

Введение. Машиностроение является одной из отраслей мировой экономики, которая характеризуется средним и высоким уровнем наукоёмкости выпускаемой продукции. Отрасль играет важную роль в распространении инновационных технологий, новых машин и оборудования, а также производственных процессов в других отраслях экономики. Большая часть нано- и биотехнологий, производство фото- и микротехники, современных материалов в значительной мере зависит от внедрения инноваций именно в машиностроении. Поскольку инновационная продукция выпускается с использованием машин и оборудования, которые в свою очередь поставляются машиностроением, появляется необходимость тесного сотрудничества между потребительскими отраслями и производителями машин и оборудования. Машиностроение очень сильно зависит от инвестиционной активности в международном бизнесе, поэтому оказывается в центре экономических кризисов и подъемов. Именно поэтому особую актуальность имеет исследование тенденций развития мирового рынка продукции машиностроения.

Целью работы является исследование тенденций и особенностей развития глобального рынка продукции машиностроения.

Методика исследований. Методической основой исследования являются теоретические положения международной макро- и микроэкономики, методов анализа и синтеза, факторного анализа.

Результаты исследований. В соответствии с данными Geological-geographical review (2017), «Engineering the world», в мировом машиностроении доминирующие позиции занимает группа развитых стран ЕС, на долю которых приходится около 37% валового выпуска продукции машиностроения. Удельный вес Китая - 35%, США - 16% и Японии - 11%. В указанных странах развиты почти все виды современного машиностроения: микроэлектроника, авиаракетная и космическая промышленность, робототехника, станкостроение, атомно-энергетическая техника, автомобилестроение, тяжёлое машиностроение и др.

Мировое транспортное судостроение практически всё сконцентрировано в одном регионе - в странах «большой тройки» Восточной Азии (Япония, Корея и Китай). Ежегодно эти три страны обеспечивают 92-94% всех мировых поставок нового транспортного флота. С большим отрывом от них идет группа также азиатских стран, стремящихся развивать судостроение - это Филиппины, Тайвань, Вьетнам и Индия. Мировой экспорт судов имеет негативную тенденцию. Так, за последние 6 лет он упал на 25% достигнув уровня 117 млрд. долл. в 2016 г. Лидерами экспорта является Корейская Республика - 33%, Китай - 24% и Япония - 10% от мирового экспорта в 2016 г.

Наибольшая доля рынка сельскохозяйственной техники приходится на страны ЕС и НАФТА, составив 26% и 22% в 2016 г. соответственно. На Китай приходится 15%, Южную Америку - 8%, Индию и страны СНГ - 6%, на Японию и Турцию приходится 4% и 3% соответственно. В целом объем производства сельскохозяйственной техники до 2014 г. имел

положительную тенденцию, достигнув уровня 103 млрд. евро в год. В тройку крупнейших компаний производителей сельскохозяйственной техники входят компании США и Японии: американские компании Caterpillar Inc. с рыночной стоимостью 88,1 млрд. долл., Deere & Company - 50,3 млрд. долл., и японская компания Komatsu Ltd. - 31,9 млрд. долл.

В целом в мире наблюдается негативная тенденция производства самолетов, так в 2016 г. мировое производство упало на 7% по сравнению с 2014 г., достигнув уровня 2262 шт. в год. Производство турбовинтовых самолетов сократилось на 3% достигнув отметки 582 шт., производство бизнес-самолетов упало на 8%, составив 661 шт. в год. Наибольший заказ поршневых самолетов приходится на Северную Америку - 69% в 2016 г., на Европу и Азиатско-Тихоокеанский регион приходится 10%, на страны Латинской Америки около 6%, на Ближний Восток и Африку - 4%. Основными производителями бизнес-самолетов в мире является канадская компания Bombardier Business Aircraft и американская Textron Aviation. В 2016 г. компании изготовили 163 и 178 самолета соответственно. За ними идет бразильская компания Embraer с объемом производства 117 шт. в 2016 г.

Мировое производство автомобилей в целом имеет положительную динамику. Так, производство легковых и грузовых автомобилей в 2017 г. по сравнению с 1999 г. возросло на 84% и 44% соответственно. Наибольший доход в 2016 г. получили японская компания Toyota Motor - 254,69 млрд. долл. и немецкая компания Volkswagen - 240,26 млрд. долл. В тройку лидеров вошла немецкая компания Daimler с доходом около 169,48 млрд. долл. Основное производство автомобилей сосредоточено в Китае - свыше 24 млн. автомобилей в 2017 г., в Японии и Германии – около 8 млн. и 5 млн. автомобилей в год соответственно.

Мировым лидером по производству электроники является Китай – около 1537,5 млрд. евро в 2016 г., следом за ним идут США и Япония - свыше 604,9 млрд. евро и 269,6 млрд. евро соответственно, Республика Корея - 177,9 млрд. евро в год, Германия - 123,2 млрд. евро. Основными производителями бытовой техники в мире являются японские компании Sony и Panasonic, объем продаж компаний в 2017 г. составил 69,2 млрд. долл. и 66,6 млрд. долл. соответственно. Вслед за ними идет корейская компания LG Electronics, которая в 2017 г. реализовала продукции на 47,7 млрд. долл.

Продажи промышленных роботов в мире имеют положительную тенденцию, так продажи в 2016 г. по сравнению с 2004 г. возросли почти в три раза, достигнув уровня 294 тыс. шт. в 2016 г. Мировым лидером по производству промышленных роботов является швейцарская компания ABB. В 2016 г. компания реализовала продукции на 6943,9 млн. евро. Вслед за ней идет немецкая компания b+m и японская Fanuc, продажи которых составили 3800 млн. евро и 1600 млн. евро соответственно.

За последние несколько лет можно выделить некоторые научно-технические достижения в машиностроении, которые уже активно начинают использоваться и внедряться в различные сферы деятельности многими странами: робототехника, основанная на системах управления сенсорными датчиками и исполнительными механизмами, которые работают автономно или полуавтономно; 3D-печать, в основе которой лежит принцип послойного «создания» твердого, объемного объекта; новые нано- и smart- (умные) материалы. Используя инновационные разработки и открытия в промышленности можно получить абсолютно новый уровень автоматизации производственных процессов, что в значительной мере увеличит производственные мощности, позволит получить значительные конкурентные преимущества. Инновационные научно-технические достижения могут полностью перевернуть существующее представление о производственном процессе в сфере машиностроения, что не сможет не отразиться и на других отраслях промышленности в будущем.

Выводы. Машиностроительный комплекс является базой международного экономического развития, формирует значительную часть ВВП многих стран и обеспечивает существенный процент занятости населения большинства развитых стран мира. Именно поэтому, учитывая мировые тенденции развития машиностроения и накопленный зарубежный опыт, для России важная структурная перестройка в следующих направлениях: осуществление

модернизации и техническое переоснащение предприятий машиностроения, используя современные технологии, расширение ассортимента и номенклатуры выпускаемой продукции, налаживание выпуска высокоэффективных машин, аппаратов и приборов, электронно-вычислительной техники нового поколения, производство средств управления, систем связи и автоматизации. Развитие отрасли тесно связано со стратегией экономического развития промышленности и государства в целом. Поскольку машиностроительный комплекс России имеет значительный научно-производственный потенциал, современная стратегия государственной промышленной политики должна быть направлена на рост темпов выпуска наукоемкой и высокотехнологичной продукции, освоение новых конкурентоспособных образцов техники, повышение качества и эффективности производства с ориентацией на нужды внутреннего рынка и увеличение экспортного потенциала.

ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ С КИТАЕМ ТОВАРАМИ

Кривенко С.В., Горда О.С.

*доцент кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ
студентка кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ
krivenkosonja@mail.ru*

Введение. Актуальность исследования внешней торговли России с Китаем обусловлена тем, что международная торговля – одна из наиболее развитых и традиционных форм международных экономических отношений. Анализ специфических проблем открытой экономики начинается обычно с внешней торговли как важнейшей формы международных отношений. В общем виде международная торговля является средством, с помощью которого страны могут развивать специализацию, повышать производительность своих ресурсов и таким образом увеличивать общий объем производства. Анализ динамики внешней торговли России является актуальным, так как Россия в настоящее время активно борется за улучшение своего положения на международном рынке, и внешняя торговля для России - это основной источник средств для поднятия национальной экономики и решения внутренних экономических и социальных проблем.

Целью работы является анализ динамики и структуры внешней торговли России с Китаем товарами.

Методика исследований. Методической основой исследования являются теоретические положения международной макро- и микроэкономики, методов анализа и синтеза, факторного анализа.

Результаты исследований. На данный момент крупнейшей сферой российско-китайских отношений является торговля. При этом внешнеторговая политика обеих стран направлена на развитие взаимовыгодного сотрудничества в данной сфере, установление норм и правил, регулирующих ее, а также создание условий, необходимых для реализации национальных интересов обеих стран. Основным торговым партнёром России в 2017 году стал Китай, а взаимный товарооборот между странами составил 86964 млн. долл. США.

Табл.1 Динамика внешней торговли России с Китаем в 2010-2017 годах (млн. долларов США)

Наименование показателей	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Товарооборот	59291	83232	87394	88799	88389	63556	66108	86964
Экспорт	50326	35030	35766	35625	37505	28605	28021	38922
Импорт	38964	48202	51628	53173	50884	34950	38087	48042
Сальдо	-18638	-13172	-15862	-17548	-13380	-6345	-10066	-9120

В период с 2010 по 2017 года товарооборот России с Китаем увеличился на 27673 млн. долларов США и составил 86964 млн. долларов США. За этот же период экспорт России в Китай увеличился на 18596 млн. долларов США и составил 38922 млн. долларов США. За аналогичный период импорт России из Китая увеличился на 9078 млн. долларов США и составил 48042 млн. долларов США. Торговый баланс имеет отрицательное сальдо на протяжении всего периода, в период с 2010 по 2017 года он увеличился на 9518 млн. долларов США и составил -9120 млн. долларов США. В структуре российского экспорта с середины 2000 годов преобладают сырьевые товары, и их доля только растёт. Так, в 2017 году на поставки минерального топлива, нефти и нефтепродуктов в стоимостном выражении приходилось более половины российского экспорта – 67,8% против 66,7% в 2016 году. На второй позиции в российском экспорте в Китай находятся поставки древесины и изделий из неё, составляющие 10,7% совокупного экспорта России в Китай. На третьем месте в совокупном российском экспорте в Китай находятся поставки машин, оборудования и транспортных средств – 6,9%.

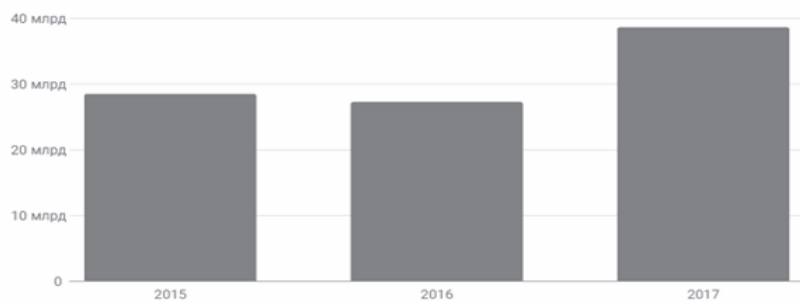


Рис. 1. Экспорт из России в Китай, USD

В структуре экспорта России в Китай по товарным группам за 2015-2017 годы лидируют минеральные продукты, которые составляли 19700 млн. долларов США в 2015 г., 18000 млн. долларов США – в 2016 г., 26200 млн. долларов США – в 2017 г.

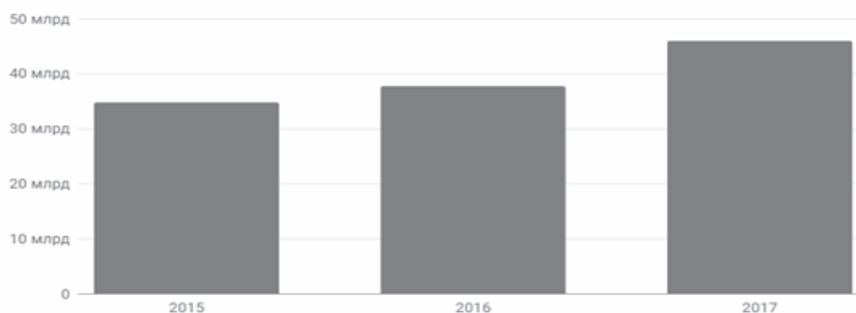


Рис. 2. Импорт в Россию из Китая за 2015-2017 годы, USD

В структуре импорта России из Китая лидирующей группой товаров являются машины, оборудование и аппаратура, которая с 2015 по 2017 годы составила 17000 млн. долларов США, 20100 млн. долларов США, 24000 млн. долларов США соответственно.

В китайском импорте в Россию преобладают товары обрабатывающей промышленности. Наблюдается постоянный рост доли высокотехнологичной продукции. Основными статьями китайского импорта в Россию по итогам 2017 года стали: машинно-техническая продукция (59,0%), текстиль и обувь (11,1%), продукция химической промышленности (9,0%), металлы и изделия из них (7,1%), продовольственные товары и сельскохозяйственное сырьё (3,7%).

Таким образом, доля Китая в экспорте и импорте России занимает лидирующие позиции. Экспорт товаров России в Китай в 2017 году составил 38700 млн. долларов США, а импорт товаров в Россию из Китая в 2017 году - 46100 млн. долларов США. В экспорте России доля Китая составляет 10,9%, а в импорте - 21,2%. Основная доля поставок России в Китай приходится на минеральные продукты, которые составляют 68,7% от всего объёма экспорта России в Китай. В структуре импорта России из Китая в 2017 году основная доля поставок пришлась на машины, оборудование и транспортные средства - 59% от всего объёма импорта России из Китая.

Выводы. Проанализировав общую динамику и структуру торговли товарами, мы выяснили, что основным торговым партнёром России в 2017 году стал Китай, а взаимный товарооборот между странами составил 86964 млн. долл. США. В структуре российского экспорта преобладают сырьевые товары, и их доля только растёт. Так, в 2017 году на поставки минерального топлива, нефти и нефтепродуктов в стоимостном выражении приходилось более половины российского экспорта – 67,8%. В китайском импорте в Россию преобладают товары обрабатывающей промышленности. Наблюдается постоянный рост доли высокотехнологичной продукции. Основным видом товаров китайского импорта в Россию по итогам 2017 года стала машинно-техническая продукция - 59,0%.

ПРОГНОЗ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ДО 2050 ГОДА

Кульчейко А.С. , Кузнецов М.М.

*доцент кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ
студентка кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ
annakulcheyko@mail.ru*

Введение. Актуальность исследования обусловлена современной миграционной ситуацией в России, характеризующейся, с одной стороны, сложной демографическим положением, требующим обеспечения общего прироста населения, и, с другой стороны, увеличением притока международных мигрантов различных категорий.

Целью работы является составление прогноза миграционных процессов России до 2050 года.

Методика исследований. Методической основой исследования являются корреляционно – регрессионный анализ, позволяющий провести анализ миграционных процессов в Российской Федерации; метод аналитического выравнивания ряда динамики (экстраполяции) для определения будущей тенденции развития миграционных прибытий в Российскую Федерацию.

Результаты исследований. Для получения научно обоснованных прогнозов миграционных процессов и их экономических эффектов в условиях большой неопределенности были использованы инструменты математического моделирования.

Математическое моделирование миграции определили как упрощенное описание реальных миграционных процессов, где решающие звенья между участниками пространственных движений – мигрантами и факторами миграции – выражены математически.

Выбор в качестве одного из факторов стран происхождения мигрантов стран СНГ обусловлен их доминирующим положением в структуре миграции в России.

Так, из общего числа прибывших в Россию из других стран (589033 тыс. чел.), наиболее активный приток населения наблюдается из стран ближнего зарубежья (СНГ) 89% от числа прибывших в 2017г.

Общая тенденция изменения динамического ряда прибытий в РФ из стран СНГ и в целом миграционных прибытий РФ представлены на рисунке 1 - плавная линия развития (тренда) данного показателя заключается в нахождении уравнения, выражающего закономерность изменения явления как функцию времени $y=f(t)$.

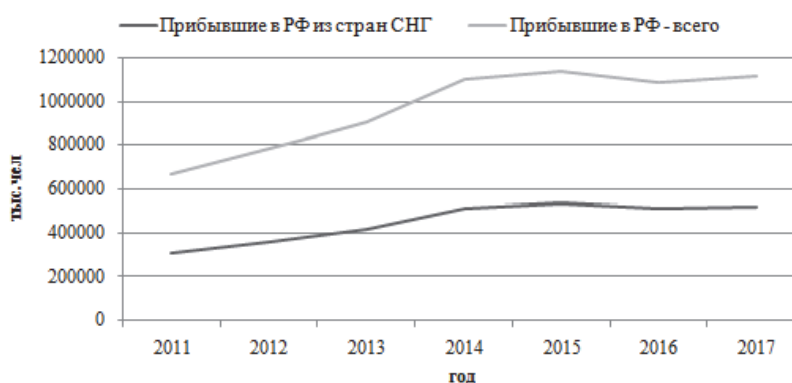


Рисунок 1 – Миграционные прибытия в РФ из стран СНГ и в целом за 2011г -2017г.

Абсолютный прирост миграционных прибытий в РФ из стран СНГ относительно стабильный в сравнении с миграционным приростом в целом, поэтому аналитическое выравнивание ряда динамики выполняется по прямой, то есть используется аналитическое уравнение вида: $y=a+bt$, где y – количество миграционных прибытий; t –фактор времени; a и b – параметры уравнения.

Аналитическое выравнивание по прямой ряда динамики миграционных прибытий в РФ из стран СНГ и в целом прибытий РФ представлено в таблице 1.

Таблица 1 - Вспомогательные данные для построения прямой ряда динамики миграционных прибытий в РФ из стран СНГ и в целом миграционных прибытий РФ

Прибывшие в РФ из стран СНГ							Прибывшие в РФ - всего
Год	Кол-во человек, тыс.	Условные обозначения периодов, t	t^2	yt	Выровненные уровни ряда динамики миграционных прибытий, тыс.чел., \hat{y}	Кол-во человек, тыс.	\hat{y}
2015	536157	1	1	536157	492827,86	598617	492415,51
2016	511773	2	4	1023546	530355,14	575158	529530,45
2017	524452	3	9	1573356	567882,43	589033	566645,39
Σ	3187104	0	28	1050764	3187104,00	3597776	3187104,00

Таким образом, уравнение прямой ряда динамики, характеризующего количество миграционных прибытий в РФ из стран СНГ:

$$\hat{y}= a+bt=455300,57+37527,29t$$

Используя приведенное уравнение, рассчитали для каждого года теоретическое значение (\hat{y}). Правильность расчета уравнений выравниваемого ряда динамики была проведена следующим образом: сумма значений эмпирического ряда должна совпадать с суммой вычисленных уравнений выравниваемого ряда ($U_{факт} = U_{теор}$).

Путем продления в будущее тенденции (экстраполяции), наблюдавшейся в прошлом, рассчитали прогнозные данные возможного количества миграционных прибытий в РФ из стран СНГ.

Прогнозные данные возможного количества миграционных прибытий России в целом для 2050 года составят 1791438,37 тыс.чел. Результаты вычислений представим в виде графика (рисунок 2).

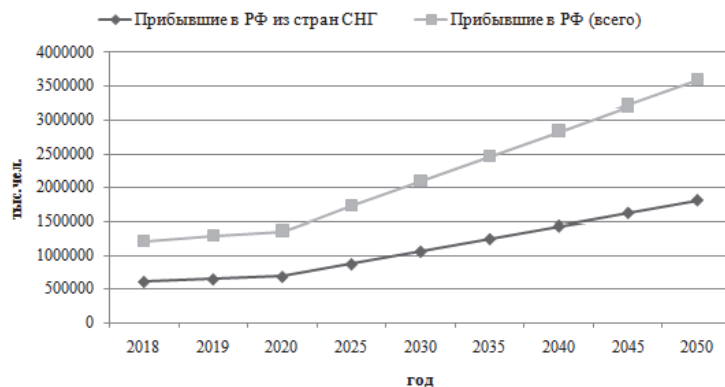


Рисунок 2 - Прогноз миграционных прибытий в РФ из стран СНГ и миграционных прибытий в целом на 2018 -2050 гг, тыс.чел.

Отметим, что применение экстраполяции для прогнозирования должно основываться на предположении, что найденная закономерность развития внутри динамического ряда сохраняется и вне этого ряда. Это означает, что основные факторы, сформировавшие выявленную закономерность изменения уровней ряда во времени, сохранятся и в будущем.

Выводы: В результате реализации модельного комплекса на основе статистических данных получен прогноз миграционных прибытий в Российскую Федерацию из стран СНГ и миграционных прибытий в целом на период до 2050 г. Было определено, что в 2050 году количество миграционных прибытий в РФ из стран СНГ будет составлять 1806282,86 тыс. чел., а общее количество прибытий будет приближено к показателю 1791438,37 тыс.чел.

Полученные результаты позволяют сделать вывод, что при сохранении безвизового порядка въезда и трудоустройства иностранных граждан из стран СНГ в РФ будет оказывать негативное воздействие в будущем на рынки труда в регионах принимающей стороны.

Тем не менее, для экономического развития и роста Российской Федерации важна миграция. Благодаря внешней миграции можно в долгосрочной перспективе компенсировать демографические проблемы, получить квалифицированных мигрантов трудоспособного возраста из бывших советских республик, большинство из которых имеют те же культурные установки и говорят на русском языке.

ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Буценко И.Н.¹

Фахретдинова Н.И.²

¹ к.э.н., доцент кафедры мировой экономики Института экономики и управления
ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»

² магистрант кафедры мировой экономики Института экономики и управления
ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»

Аннотация. В работе определены факторы, сдерживающие экономическое развитие России и обобщены основные факторы роста национальной экономики.

Введение. Независимо от идеологии и уровня развития все страны мира преследуют цели повышения экономической мощи национальной экономики, улучшения уровня жизни населения, и как следствие стимулирования роста экономики. Экономический рост обуславливается некоторым набором факторов, и на практике для каждой страны этот набор факторов свой.

Цель и задачи исследования. Цель – выделить основные факторы экономического роста в России. В процессе проведенного исследования использованы общенаучные и экономико-статистические методы, в частности: методы анализа и синтеза; системного анализа, абстрактно-логический метод; метод обобщений и др.

Результаты исследования. Замедление темпов роста экономики России обусловлено рядом структурных проблем внутри страны, которые сформировались задолго до исчерпания «сырьевого роста», и проблем, возникших на фоне геополитической напряженности. Существует множество экспертных оценок современной ситуации, сложившейся в национальной экономике. Согласно данным оценкам, основные факторы сдерживающие рост экономики России: внутренние (нерациональная отраслевая структура экономики, преобладание в экспорте топливно-энергетических товаров, низкая конкурентоспособность, слабый внутренний спрос, неблагоприятные условия для ведения бизнеса); внешние (изменчивость цен на сырьевые товары, воздействие санкций, слабый внешний спрос, низкий уровень прямых иностранных инвестиций, возросший отток капитала из страны).

Экспертами Института экономической политики им. Е.Т. Гайдара были определены основные проблемы в экономике России, которые препятствуют экономическому росту национальной экономики: отсутствие сдвигов в отраслевой структуре; превышение оттока капитала над его притоком; низкий уровень безработицы; тенденция к отъезду большей части образованного населения из страны.

Экономический рост находит свое выражение в увеличении потенциального и реального ВВП. По мнению В.К. Фальцмана, рост ВВП России возможен за счет основных четырех факторов: демографически-трудового (численность населения, численность занятых, сальдо миграции); природно-энергетического (производство первичных энергоресурсов, экспорт топливно-энергетических ресурсов); инновационного (рост производительности труда и рост производства конкурентоспособной продукции) и инвестиционного (инвестиции в основной капитал и его обновление).

Природно-энергетический фактор экономического роста в России является нестабильным. Резкое снижение мировых цен на нефть привели к значительному сокращению экспорта сырой нефти в денежном выражении, в 2016 г. экспорт сократился практически в два раза, если сравнивать с показателем 2010 г. В натуральном выражении объем экспорта сырой нефти за анализируемый период практически не изменился. Повышение цен на энергоресурсы, в будущем невозможно предвидеть из-за высокой неопределенности и непредсказуемости изменения мировых цен на сырьё.

Демографически-трудовой фактор, как и природно-энергетический в России демонстрирует нестабильную тенденцию. За период 2000-2016 гг. численность населения увеличилась всего на 0,5 млн. чел., а численность занятых в экономике за этот период

сократилась на 6%. Несмотря на то, что положительное сальдо миграции влияет на рост занятых в экономике, качество человеческого капитала в стране не улучшается. Сохраняется тенденция к эмиграции наиболее образованной части населения России в Германию, Израиль, США и другие страны.

Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. ведущим фактором экономического роста и сбалансированной социальной структуры общества после 2020 г. должны стать инновации. Результат инноваций – рост производительности труда, производство и сбыт конкурентоспособной продукции для внутреннего и внешнего потребления. Увеличение производительности труда считается важным условием качественного роста экономик стран мира. Темпы роста производительности труда и капитала в значительной мере определяют перспективу экономического роста для России. В особенности рост производительности труда необходим в отраслях с наибольшей долей добавленной стоимости, где производят товары с высоким уровнем конкурентоспособности, как на внешнем, так и на внутреннем рынке.

Важнейшим фактором, оказывающим непосредственное воздействие на экономический рост России, являются инвестиции в основной капитал. Ограниченность финансовых ресурсов для инвестиционной деятельности, создает необходимость определения основных приоритетов инвестирования, обеспечения сбалансированности проектов и программ по ресурсным запросам, что позволит не допустить распыление средств и направлять финансовые ресурсы в те отрасли, которые станут точками будущего экономического роста.

За период 2014-2016 гг. в России на фоне ослабления курса рубля и ухудшения геополитической обстановки, снизилась возможность приобретения импортной техники. Также в национальной экономике наблюдается тенденция оттока капитала за рубеж, этому во многом способствует сохранение неблагоприятного инвестиционного климата и отсутствие в ряде сфер экономической деятельности высокорентабельных инновационных проектов с минимальными рисками. В этих условиях отсутствие инвестиций выступает одним из главных факторов, ограничивающих будущий экономический рост Российской Федерации. И для преодоления этого ограничения важно разграничить экономические сферы с преобладанием частного и государственного капитала, сконцентрировать государственные средства на реализации обоснованных приоритетов промышленной политики, не допуская их распыления.

Особое внимание, необходимо обратить на вклад в экономический рост национальной экономики такого фактора, как образование – основной составляющей человеческого капитала. Инвестиции в человеческий капитал ведут к росту производительности труда, так как новые знания – это новые возможности для экономического роста.

Экономический рост является своеобразным общественным благом, поскольку выражает улучшение жизни населения, расширение возможностей перераспределения и использования различных ресурсов и создает стимулы для повышения «социального оптимизма». Однако, во многом, качество и продолжительность экономического роста, связаны с изменениями в структуре растущей экономики и зависят от способа его организации. Таким образом, общие направления экономической политики, с помощью которых происходит организация экономического роста любой страны, могут способствовать, как усилению этого роста, так и его снижению.

Выводы. Основными факторами, которые способствуют росту национальной экономики, являются следующие: демографически-трудовой, природно-энергетический, инновационный и инвестиционный. По мнению экспертов для положительной динамики экономического роста национальной экономики необходимо уделить преодолению структурных проблем внутри страны, которые сформировались задолго до исчерпания «сырьевого роста», и проблем, возникших на фоне геополитической напряженности. Также рост национальной экономики невозможен без институциональных изменений внутри страны.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ В КИТАЕ

Цвиль А.И.

*студентка кафедры мировой экономики Института экономики и управления,
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

научный руководитель: к.э.н., доцент Илясова Ю.В.
anastasiatsvil@gmail.com

Введение. Интернет появился в Китае в 1994 году, и за последние 20 лет он проник в промышленный и коммерческий секторы страны. Фундаментальные изменения, вызванные всемирной паутиной, повлияли на деятельность традиционных отраслевых рынков. В последнее время сектор электронной торговли Китая демонстрирует стремительные темпы роста. Новые инновации, обусловленные применением технологий электронной коммерции, стимулируют предпринимательство в интересах малого и среднего бизнеса. В то же время, трансграничная электронная торговля Китая открыта к «Стратегии выхода», которая стала новым двигателем экономического развития Китая.

Целью работы является исследование современного состояния рынка электронной торговли в Китае и выявление факторов ее роста.

Методика исследования. В процессе исследования были использованы общенаучные методы, такие как анализ и синтез, индукция и дедукция, аналогия и обобщение (при рассмотрении состояния и развития электронной торговли), а также метод сравнения (при анализе электронной торговли в динамике).

Результаты исследований. Объем электронной торговли растет в геометрической прогрессии, она трансформировала многие отрасли и способы ведения бизнеса. В 2017 году продажи сектора B2C (бизнес для потребителя) по всему миру достигли 2,1 трлн. долл. США и, по прогнозам, вырастут более чем на 9 процентных пунктов в 2018 году. Объем розничных продаж в сфере электронной торговли в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) в 2017 году превысил 1 трлн. долл. США, а его доля составляет 47,6% мирового рынка.

По данным Китайского центра информационной сети Интернет (CNNIC), число пользователей сети Интернет в Китае в 2017 году достигло 772 млн. человек, а уровень проникновения Интернета составил 55,8%, что на 4,1 процентных пункта выше среднемирового (51,7%) и на 9,1 процентных пункта выше среднего уровня в Азии (46,7%). В 2017 году число новых пользователей Интернет составило 40,74 млн., а темп прироста - 5,6%. Масштабы пользователей сетью Интернет в Китае продолжают неуклонно расти. Ее движущей силой стали инновации в области электронного бизнеса, интеграция онлайн и офлайн услуг и создание государственных служб онлайн. Быстрое распространение информационных услуг, сокращение масштабов нищеты через Интернет и совершенствование государственной службы позволили широким массам обмениваться информацией и принимать участие в развитии интернета.

Число китайцев, которые делают покупки онлайн, больше, чем в любой другой стране мира. На долю Китая приходится 40% цифровых продаж, а объем мобильных платежей в 11 раз превышает рынок США.

Что касается региональной структуры, то доля розничных продаж в Интернете в восточном регионе составила 83,3% от общего объема розничных продаж в стране, что на 30,2% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а в центральном регионе - 8,6%, что выше на 35,1% по сравнению с предыдущим годом, а на западном регионе - на 6,7%, что на 38,9 процентных пункта больше, чем в прошлом году; северо-восточный регион составил 1,4%, увеличившись на 22,9%. Наиболее ходовыми товарами в интернет-магазинах Китая есть одежда, товары для дома, электронные приборы, мобильные телефоны, цифровая продукция, еда, напитки и товары для детей.

Розничные продажи через международные сети быстро растут. Таможенная статистика показывает, что объем импорта и экспорта трансграничной электронной торговли в Китае в

2017 году составил 90,24 млрд. юаней, увеличившись в годовом исчислении на 80,6%, из которых экспорт составил 33,65 млрд. юаней, а импорт составил 56,59 млрд. юаней, что на 41,3% и 120% больше чем в 2016 году.

Несомненно, в Китае, с его постоянно растущим уровнем жизни, потенциал трансграничной электронной торговли имеет огромные перспективы. Сейчас в Китае размещаются 9 из 20 крупнейших интернет-компаний мира, а в США – 11. Пять лет назад в Китае было только две компании.

Стремительный рост китайской интернет-торговли за последние годы стал результатом расширения рыночных площадок Taobao и Tmall, которые принадлежат компаниям Alibaba и JD.com. Alibaba Group – наиболее крупная интернет-компания Китая, которая работает в данной сфере. Главный секрет успеха компании – мобильность как потребителей, так и продавцов. Главная идея платформ Alibaba состоит в том, что это площадки, где тысячи торговцев создают онлайн-витрины, а миллионы потребителей ищут то, что им нужно.

Аналитики прогнозируют огромный потенциал получения прибыли для иностранных торговых компаний, так как 2/3 пользователей осуществляют среднюю покупку в 300-1000 юаней (46-153 долл. США). Согласно докладу iiMedia, бренды из Германии, Японии, Франции, Южной Кореи и США пользуются особенно высоким спросом у китайских потребителей. Другие иностранные бренды, которые продают косметику, товары по уходу за детьми, лекарства или модные товары, также имеют возможность занять свою нишу на китайском рынке электронной торговли.

Международные эксперты выделяют такие основные факторы роста электронной торговли в Китае как:

1. Целенаправленная государственная политика содействия развитию электронной коммерции.
2. Низкие расходы, как для покупателей, так и для продавцов.
3. Технологическая инфраструктура.
4. Удобные функции веб-сайтов и мобильных приложений.
5. Мощные рекламные акции.
6. Наличие собственных логистических сетей.
7. Корпоративное сотрудничество с банками.

Объем электронной коммерции в Китае, согласно принятой в стране отраслевой программой развития на 2016-2020 годы, вырастет до 40 трлн. юаней (5,8 трлн. долл. США). Если в программе на предыдущую пятилетку электронная коммерция была определена как «новый драйвер», то в настоящей программе она стала «ключевым драйвером».

Выводы. Китайский рынок электронной коммерции является крупнейшим в мире. В течение 20 лет, получая стремительное развитие, он сыграл существенную роль в росте национальной экономики, развитии предпринимательской и инновационной деятельности, борьбе с бедностью и т. д.

Электронная коммерция играет активную роль в расширении цифровой экономики, построении «одного пояса и одного пути», содействии активизации сельских районов, стимулировании инноваций и предпринимательства, содействии экономическому развитию и других аспектов. Трансграничная электронная торговля стала новой точкой роста внешней торговли Китая.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРАН МИРА В СФЕРЕ ТУРИЗМА И ПУТЕШЕСТВИЙ

Тимченко В.А.

*магистрант кафедры мировой экономики Института экономики и управления
ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»*

научный руководитель: к.э.н., доцент Буценко И.Н.

vika.timchenko.1996@mail.ru

Введение. Сфера международного туризма в современном мире является одной из наиболее стабильных и быстрорастущих. Сегодня международный туризм трансформирует прежде закрытые общества в открытые универсальные общества, где контакты между людьми из разных стран становятся повседневной реальностью, что удовлетворяет потребности людей во встречах и обменах с другими культурами. Неоспоримо, что туризм является одним из влиятельнейших феноменов экономического и социального развития нашего общества.

Целью работы является исследование и обобщение факторов, формирующих конкурентоспособность страны в сфере туризма и путешествий.

Результаты исследований. На современном этапе международный туризм приобретает основные черты глобального феномена. Это явление касается практически всех регионов мира, существенно влияет на развитие мировой экономики. За последние 10 лет, по данным Всемирной туристской организации, мировой туризм растет по числу международных туристских прибытий, достигнув в 2017 г. отметки 1322 млн. Из 195 государств мира в туризм вовлечено 155 стран.

Конкуренцию на туристическом рынке можно рассматривать как на макро-, так и на микроуровне. На макроуровне она представлена конкуренцией стран мира за привлечение наибольшего количества туристов, которые принесут им значительные доходы. Потенциальный турист во время выбора той или другой страны для путешествия принимает во внимание следующие факторы: политическая и экономическая стабильность; наличие туристическо-рекреационного потенциала; предложение и цены туристических компаний; характер транспортных связей; реклама; отзывы от потребителей туристического продукта; географические, природные, климатические, культурные и религиозные характеристики страны. Следовательно, конкурентоспособность туристической индустрии означает способность использовать имеющиеся ресурсы, чтобы удовлетворить спрос наибольшего количества потенциальных туристов. Численность посетителей является показателем развития конкурентоспособности туристической отрасли.

Рейтинг глобальной конкурентоспособности в сфере туризма и путешествий на 2017-2018 гг., составленный Всемирным экономическим форумом, вновь возглавила Швейцария, которая занимает первое место уже восьмой год подряд. Второе место занимают Соединённые Штаты Америки, а третье — Сингапур, которые по-прежнему остаются мировым лидером в обеспечении инновационных продуктов и услуг. Далее в десятке лидеров рейтинга: Нидерланды, Германия, Гонконг, Швеция, Великобритания, Япония, и Финляндия. Таким образом, ведущая десятка лидеров не изменилась с прошлого года.

Исследование демонстрирует, что разрыв в конкурентоспособности среди европейских стран сохраняется на фоне усилий Европейского Союза по решению экономических проблем еврозоны. В то время как страны Северной и Западной Европы имеют сильные конкурентные позиции, государства Южной Европы, такие как Испания (34 место), Португалия (42), Италия (43) и особенно Греция (87), которые серьёзно пострадали от экономического кризиса и макроэкономической неустойчивости, продолжают значительно отставать.

В регионе Ближнего Востока и Северной Африки, который продолжает страдать от геополитической нестабильности, лидируют Объединённые Арабские Эмираты (17), Катар (25 место) и Саудовская Аравия (30). Израиль занимает 16 место. Сильные позиции этих

стран резко контрастируют со странами Северной Африки, где самой высокую позицию в рейтинге занимает Марокко (71 место).

На основе работы Мирового экономического форума был рассчитан индекс конкурентоспособности стран в сфере туризма и путешествий, который включает в себя 14 основных факторов. По мнению организаторов исследования, данные факторы определяют позиции отдельной страны на мировом туристическом рынке.

Важность рейтинга Мирового экономического форума заключается в том, что он охватывает широкий круг важных факторов, которые определяют успех туристической индустрии в стране и заостряет внимание на наиболее острых конкретных проблемах каждой из анализируемых государств. На основании этих данных, общей динамики в отдельных позициях, страны могут принимать определенные меры, какие они будут считать адекватными. При этом отметим, что туризм – как экономическая деятельность, наименее всего подвержена влиянию мировых финансово-экономических кризисов, и уже через короткий промежуток времени основные показатели, характеризующие сферу, возвращаются на докризисные уровни и демонстрируют устойчивый рост.

В качестве примера приведем позиции конкурентоспособности в рейтинге США и Россия. Соединенные Штаты имеют самую конкурентоспособную экономику в Северной и Южной Америке, заняв 6-е место в мире, что на два места ниже, чем в 2015 году. Страна предлагает очень удобную для бизнеса среду (16 место), с высокой степенью готовности к ИКТ (19 место) и квалифицированными человеческими ресурсами (13 место). Широкая глобальная связь, хотя развитие воздушного транспорта (2 место) и развитие туристической инфраструктуры и обслуживания (3 место) позволяют туристам получить доступ к своим обширным природным (10 место) и культурным (13 место) ресурсам. Тем не менее, общий рейтинг страны снизился как результат меньшей привлекательности для американских природных ресурсов (7 место) и несколько более низкую приоритетность сектора Т & Т (20, 3 места). Эффективность экологической устойчивости остается низкой (115 место), при этом страна потеряла некоторые основания для управления лесным хозяйством и водными ресурсами. В то же время, проблемы безопасности (84 место), связанные с угрозой терроризма, отсутствием совершенствования и обслуживания наземной инфраструктуры (26 место) и недостаточной экологической устойчивостью. Инвестирование в более современную инфраструктуру и охрану окружающей среды – ключ к максимизации результатов развития Т & Т в Соединенных Штатах Америки.

В 2018 г. Россия занимает 45 место (общая средняя оценка по баллам 4,1). На период с 2013 г. по 2017 г. данный индекс имеет положительную динамику. Наибольший прирост составил в 2013 г. (+18), Россия поднялась с 63 на 45 место. Анализ развития туристической индустрии в Российской Федерации позволил выделить конкурентные преимущества, которые должны быть основой формирования национальной конкурентоспособности в отрасли турбизнеса, среди них приоритетное значение имеют:

1. Уникальный целебный климат, который позволяет туристической отрасли принимать туристов все четыре сезона на год.
2. Значительный историко-культурный потенциал.
3. Региональная разветвленность туристических центров и зон отдыха.
4. Наличие большого количества территорий с лечебными возможностями.
5. Развитая инфраструктура.
6. Обеспеченность развития туристической индустрии нормативно правовой базой.
7. Привлекательность туристической индустрии нашей страны для иностранного инвестирования.

Выводы. Конкурентоспособность страны в сфере туризма и путешествий зависит от способности использовать имеющиеся ресурсы, с целью удовлетворить спрос наибольшего количества потенциальных туристов. Рейтинг глобальной конкурентоспособности в сфере туризма и путешествий в последние годы возглавляют Швейцария, США, Сингапур.

ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ КРЫМА: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Самойлович К.В.¹, Ванюшкин А.С.²

¹ магистрант группы э-мо-171-о, Институт экономики и управления КФУ,

² профессор кафедры мировой экономики, Институт экономики и управления КФУ,
xeniassamoilovich@mail.ru

Введение. Как показывает мировой и российский опыт, одной из действенных мер привлечения инвесторов в регион является создание индустриальных парков, которые выступают в качестве источника развития отраслей промышленности, не имеющих ограничения в виде значительного эффекта масштаба, путем создания инфраструктурных комплексов как эффективной платформы для устойчивого развития. При этом при выборе площадок размещения индустриальных парков необходимо максимально учитывать специфику региона. Вместе с тем, по отношению к Республике Крым перспективы развития индустриальных парков с указанных позиций на текущий момент не исследованы в должной мере. Таким образом, тема данной статьи является актуальной.

Цель исследования. Проанализировать перспективы развития индустриальных парков, как объектов промышленной инфраструктуры Республики Крым.

Результаты исследования. Создание индустриального парка рассматривается в качестве одного из инструментов повышения экономической активности в регионе, ориентированного на проекты малого и среднего бизнеса. При этом индустриальные парки могут создаваться и под конкретные промышленные проекты, рассчитанные на внутренний и или внешний рынок. Примеры таких ИП существуют в КНР, Южной Корее, Израиле, Австралии, Тайване, Малайзии, Катар, Саудовской Аравии, Кувейте, ОАЭ, Бразилии, ЮАР. Однако данный вариант индустриальных парков не подходит для Республики Крым, так как в регионе нет крупного бизнеса.

Расположение потенциального индустриального парка может служить логистическим узлом, поэтому оптимально для организации грузооборота. Дополнительными преимуществами могут быть близость к морскому пути, строительство на границе участка новой объездной дороги и прилегающая к участку железная дорога. Наличие инфраструктуры в индустриальном парке является обязательным. Согласно общепринятой мировой практике, линии электропередачи, дороги, водопровод и прочие коммуникации к территории создаваемых индустриальных парков прокладываются за счет средств из государственного бюджета. Иначе вероятность привлечения резидентов в индустриальный парк резко снижается и стремится к нулю.

Тем не менее, широко распространенная в мире концепция государственно-частного партнерства позволяют привлечь инвесторов для создания инфраструктуры, в т.ч. сооружения указанных коммуникаций. Чтобы гарантировать загрузку индустриального парка, еще на этапе его строительства следует пригласить не менее пяти “якорных” инвесторов. В рамках государственно-частного партнерства “якорные” инвесторы могут обеспечить создание инфраструктуры, взяв на себя часть расходов.

Согласно статической информации по индустриальным паркам, в 2017 году в РФ насчитывается 114 действующих и 59 проектируемых индустриальных парков, размещенных в 51 субъектах РФ. За период с 2015 по 2017 г.г. количество индустриальных парков выросло в 1,35 раза, с 128 до 174 [1, 2]. Частные индустриальные парки составляют 57%, 43% являются государственными проектами и 1% имеют смешанную форму собственности [1].

Доля государственного финансирования создания инфраструктуры индустриальных парков в РФ составляет 27,1%, что указывает на недостаточность государственных инвестиций для инфраструктурного развития регионов России [2]. В индустриальных парках РФ в 2017 году зарегистрировано 2749 резидентов.

Объем инвестиций резидентов на их территориях накопительным итогом на 1 января 2017 года составил 1134 млн. руб., в т.ч. в 2016 году 384 млн. руб. Общий объем выпуска продукции резидентами индустриальных парков в 2016 году составил 458 млн. руб., а объем налоговых поступлений - 44 млн. руб. Однако вклад резидентов индустриальных парков в объем обрабатывающего производства РФ составляет всего лишь 1,25%. При этом среднее значение по субъектам РФ, имеющим индустриальные парки, составило 8,33%. Эти данные указывают на весьма малую роль индустриальных парков в развитии промышленного производства в РФ. Для увеличения этой роли представляется целесообразным наращивание бюджетных инвестиций в инфраструктуру создаваемых индустриальных парков.

Изначально в рамках Федеральной целевой программы «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 г.» предусматривалось финансирование индустриальных парков «Бахчисарай», «Севастополь», «Новый Крым» в Джанкое, «Щелкино» [3]. Затем количество и состав индустриальных парков был изменен. В конечном итоге, господдержку на всех этапах строительства получили следующие индустриальные парки: «Феодосия», «Евпатория» и «Бахчисарай». Предполагается, что остальные проекты будут реализованы самостоятельно, исключительно на средства частных инвесторов.

На строительство трех крымских индустриальных парков из федерального бюджета выделено 3,9 млрд. руб. Строительство индустриального парка «Феодосия» обойдется в 1,75 млрд. руб. Сокращен объем финансирования индустриального парка «Евпатория» с 1,15 млрд. до 60 млн. руб. В то же время финансирование строительства индустриального парка «Бахчисарай» увеличилось на 1 млрд. руб. – до 1,98 млрд. руб. [4].

Одним из актуальных проектов является создание индустриального парка на территории г. Феодосии. Планируемая площадь индустриального парка составит 122 га [5]. Все необходимые коммуникации будут построены за счет федеральных средств. На территории планируется разместить логистический парк, склады для хранения сельхозпродукции, мощности по переработке фруктов и розливу минеральных вод, выпуску мороженого; предприятия выпуску полимеров, картонной гофротары, деревянной тары.

Создание индустриального парка «Бахчисарай» планируется вблизи Бахчисарая на площади 97 га с 2019 года [6]. Выгодное географическое положение указывает на перспективность этого района как производственного центра. Предполагается специализация на строительной индустрии: производство строительных материалов на местном сырье, а также широкого спектра ЖБИ; производство комплектов домов ДСК; производство пенокерамических панелей; производство бетона и бетонных изделий, битумные установки.

Создание индустриальных парков в Крыму может способствовать привлечению инвестиций в экономику региона и формированию современной производственной инфраструктуры, а также обеспечит создание новых рабочих мест.

Оценивая перспективы развития крымских индустриальных парков, следует отметить следующее. С одной стороны, их размещение, с точки зрения логистики, является правильным. Однако для полноценного развития любого индустриального парка одной лишь логистики недостаточно. Отраслевой спектр будущих производств индустриального парка должен вписываться в экономическую среду региона, соответствовать ее возможностям, в т.ч. сырьевым, и иметь потенциал для достижения конкурентоспособности.

С точки зрения потенциала конкурентоспособности, весьма неопределенными и сомнительными представляются перспективы промышленного парка «Бахчисарай», где предполагается специализация на строительной индустрии. Так, в последние годы в жилищном строительстве Крыма преобладает возведение монолитных зданий, что делает бессмысленным производство комплектов домов ДСК. Что касается производства бетона, то с точки зрения логистики, расстояние от него до строительной площадки не должно превышать 35-40 км. Поэтому сосредоточение в одном месте производства бетона не имеет смысла. Кроме того, в последнее время получили распространение мобильные установки по производству бетона, которые установлены вдоль будущей трассы «Таврида».

С точки зрения соответствия сырьевым возможностям, не до конца ясны перспективы развития индустриального парка «Феодосия». Так, мощности по переработке фруктов (в соки, джемы и т.п.) имеет смысл размещать вблизи от сырьевой базы. В то же время, вследствие длительной деградации садоводства в Крыму, достаточность местной сырьевой базы находится под вопросом. Что касается производства полимеров, картонной гофротары, деревянной тары, то в данном случае целесообразность их размещения в Крыму следует поставить под сомнение ввиду очевидного отсутствия местной сырьевой базы и большой логистической удаленности источников сырья в материковой части России. Эта удаленность вместе с введением в строй Крымского моста может привести к тому, что привезти вышеуказанные виды продукции с материка может быть дешевле, чем произвести на месте.

Выводы. Таким образом, успешное развитие Крымских индустриальных парков в решающей мере определяется корректным выбором отраслей будущих производств в их рамках. Пока еще не поздно внести соответствующие коррективы в планы развития промышленных парков в Крыму. С течением времени цена стратегических ошибок подобного рода существенно вырастет, чего необходимо и возможно избежать путем своевременной корректировки планов развития.

ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ СТРАН БРИКС

Шкурина А.А.

*магистрант кафедры мировой экономики Института экономики и управления,
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

научный руководитель: к.э.н., доцент Илясова Ю.В.

nastyavita@list.ru

Введение. Структура международной торговли обычно рассматривается с точки зрения ее географического распределения (географическая структура) и товарного наполнения (товарная структура).

Географическая структура международной торговли представляет собой распределение торговых потоков между отдельными странами и их группами, выделяемыми либо по территориальному, либо по организационному признаку. В настоящее время наблюдается такая ситуация, что страны, являющиеся развитыми промышленно и имеющие более развитую экономику, больше всего торгуют друг с другом. Развивающиеся страны ориентированы на рынки тех стран, которые промышленно развиты. Их доля в мировой торговле составляет около 25 % мирового товарооборота.

Для развивающихся стран участие в экономических соглашениях комплексного характера со странами более высокого уровня социально-экономического развития является чрезвычайно важным, поскольку дает возможность не только увеличить благосостояние страны вследствие уменьшения барьеров различного характера на пути международного движения факторов производства, но адаптироваться к более эффективной региональной модели социально-экономического развития в целом.

Цель и задачи исследования. Цель – проанализировать географическую структуру стран БРИКС.

Методика исследования. В процессе проведенного исследования использованы следующие методы исследования: методы экономико-статистического анализа (сбор и обработка статистических данных); методы научной абстракции, индукции и дедукции, группировки, системного подхода, анализа и синтеза (при анализе географической структуры); экономико-статистические методы (при количественной оценке тенденций развития внешнеторговых отношений стран БРИКС); метод сравнительного анализа (общие

и отличные характеристики стран БРИКС); графический метод (отражение данных в наиболее информативной форме - таблицы, рисунки). Кроме этого для полноты исследования применялся статистический метод, включающий в себя сбор и анализ статистических сведений о международном экономическом сотрудничестве стран БРИКС.

Результаты исследования. Для выделения современных тенденций развития международного рынка торговли товарами нужно определить основных игроков на международной арене, крупнейших стран участников торговли товарами со странами БРИКС. Основными странами-импортерами товаров стран БРИКС в период с 2012 – 2016 гг. являются США, Китай, Япония, Республика Корея и Германия.

Анализируя данные показатели, представляется возможным сделать выводы, что бесспорным лидером в экспорте товарами за исследуемый период, является США с объемами в 2016 г. – 468 337,4 млн. долл. США. Второе место в экспорте товаров исследуемой группы занимает Китай с объемом 310 150,8 млн. долл. США в 2016 г. Также в пятерку лидеров в экспорте входят Япония с объемом 150 716,3 млн. долл. США, Республика Корея - 112 345,5 млн. долл. США, Германия- 104 325,9 млн. долл. США.

Лидирующие позиции в импорте товаров занимают Китай - 264 265,2 млн. долл. США, Республика Корея - 182 948,6 млн. долл. США, Япония - 168 378,3 млн. долл. США, Германия - 135 017,1 млн. долл. США. Причем следует заметить, что импорт Республики Корея в 2016 г. составил на 171 713,1 млн. долл. США больше, чем экспорт товаров.

Приведенные данные по двенадцати странам-лидерам в экспорте и импорте товаров свидетельствуют, что это, в большинстве, страны с высоким уровнем экономического развития.

Соотношение стоимости экспорта и импорта товаров образует торговый баланс. Положительное сальдо торговли товарами за 2016 г. наблюдалось в США - 272 751,8 млн. долл. США, Китае - 285 158,9 млн. долл. США, Нидерландах - 86 553,6 млн. долл. США, Великобритании - 47 435,1 млн. долл. США (табл.1).

Отметим, что отрицательное сальдо за 2016 г. было выявлено в следующих странах: Японии, Республике Корея, Германии, сальдо которых составило -17 662,0 млн. долл. США, -70 603,0 млн. долл. США, -30 691,1 млн. долл. США соответственно.

Таблица 1 — Торговый баланс в разрезе основных стран-партнеров БРИКС, млн. долл. США

Страны	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
США	223 841,6	218 391,9	242 137,9	274 422,7	272 751,8
Гонконг, Китай	313 974,1	380 779,2	362 657,5	330 841,4	285 158,9
Япония	-30 930,8	-6 793,5	-6 816,7	-4 144,1	-17 662,0
Республика Корея	-93 116,1	-100 661,5	-94 219,9	-76 377,9	-70 603,0
Германия	-57 715,5	-62 254,7	-58 221,2	-36 755,1	-30 691,1
Нидерланды	140 049,1	136 587,8	132 408,9	99 324,0	86 553,6
Великобритания	36 170,2	40 681,3	38 893,8	45 761,8	47 435,1
Индия	33 093,3	29 757,4	36 458,3	45 687,0	50 813,2
Вьетнам	18 269,0	32 861,7	45 054,0	42 222,3	24 950,6
ОАЭ	19 767,0	25 509,8	32 521,3	38 358,0	34 138,8
Сингапур	20 866,0	24 087,2	27 238,8	28 537,5	24 252,2
Италия	20 477,0	19 924,2	23 111,9	17 057,7	13 355,9

Наибольшую долю в общем объеме экспорта и импорта товаров БРИКС за период 2012 – 2016 гг. занимает Китай. В 2016 г. страна в общем экспорте БРИКС составила 1 588 695,8 млн. долл. США, в общем объеме импорта – 2 118 980,5 млн. долл. США. Со значительным разрывом второе место в торговле товарами занимает Индия (356 704,7 млн. долл. США экспорта и 285 491,0 млн. долл. США импорта), третье принадлежит России.

Так, на сегодняшний день доля стран БРИКС в мировом экспорте товаров составляет 18,4%. Кроме того, стоит отметить, что больше половины объема экспорта товаров БРИКС составляет доля экспорта Китая (13,4%). Наименьший вклад в совокупный объем экспорта товаров стран БРИКС составляет показатель Южной Африки-0,5%. Доля России в мировом экспорте товаров насчитывает 1,78 %.

Что же касается объемов мирового импорта товаров, то вклад стран БРИКС в этой показатель составляет 14,6%. Больше половины объема импорта товаров стран БРИКС составляет импорт Китая – 9,9% и импорт товаров Индии– 2,2%.

В целом объем экспорта и импорта товаров стран БРИКС в 2016 году по сравнению с 2012 годом сократился на 610 703,6 млн. долл. США и на 280 420,6 млн. долл. США соответственно. Начиная с 2014 года, наблюдается постепенное уменьшение экспорта товаров. На наш взгляд это, в первую очередь, обусловлено введением санкций западными странами.

Выводы. Наибольшую долю в общем объеме экспорта и импорта товаров БРИКС за период 2012 – 2016 гг. занимает Китай. В 2016 г. страна в общем экспорте БРИКС составила 1 588 695,8 млн. долл. США, в общем объеме импорта – 2 118 980,5 млн. долл. США. Со значительным разрывом второе место в торговле товарами занимает Индия (356 704,7 млн. долл. США экспорта и 285 491,0 млн. долл. США импорта), третье принадлежит России. Необходимо отметить, что за период 2012-2016 гг. мировые лидеры по торговле товарами не теряли своих позиций. Это свидетельствует об относительно стабильной ситуации в географической структуре торговли товарами.

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ УЧАСТНИКОВ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПЛАТФОРМ РОССИИ

Приходько И.И.¹, Ванюшкин А.С.²

¹*магистр кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ*

²*профессор кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ*
latunevich@mail.ru

Введение. Технологические платформы (ТП) – относительно новый механизм инновационной инфраструктуры. Пионером в создании ТП является Европейский Союз, который начал их внедрение в начале XXI века. Позже к созданию ТП присоединилась Россия. В условиях отечественной специфики технологические платформы приобрели новое содержание: основными звеньями платформ стали госкорпорации, научные организации и университеты. В данном контексте проблема реализации государственно-частного партнёрства в создании технологических платформ становится актуальной. Необходимо ответить на вопрос: как специфика формирования российских ТП повлияла на структуру их участников, внесла ли она какие-либо критические коррективы или же в целом соотношение научных, образовательных и бизнес-организаций мало изменилась.

Целью работы является анализ структуры участников технологических платформ России в контексте реализации принципов государственно-частного партнёрства.

Результаты исследований. В России создано 36 технологических платформ различной отраслевой направленности. В основном это космические технологии, зелёная энергетика, устойчивое развитие (рациональное ресурсо- и природопользование), медицина

и продукты питания, промышленность, информационные технологии, новые материалы и электроника и инфраструктура. Структура их участников также отличается. На основе статистической информации из сборника «Перечень российских технологических платформ», изданного Министерством экономического развития РФ, авторами были выделены четыре типа участников ТП: бизнес-структуры (в т.ч. и иностранные), научные и проектные организации, образовательные организации, партнёрства и НКО. По семи из тридцати шести исследуемых технологических платформ не было представлено информации об общей численности участников, а по трём из них – также и информации о их структуре.

Только у 8 из 36 технологических платформ среди участников обозначены иностранные организации. Тем не менее, и государственные структуры играют решающую роль далеко не во всех ТП. Только в ТП «Инновационные машины сельского хозяйства» и «Использование результатов космической деятельности в интересах конечных потребителей» доля госорганизаций превышает 5% - это 33% и 38% соответственно. Единственной ТП где в качестве отдельного типа участников обозначены стартапы является ТП «Радиационные технологии».

Для более полного анализа авторами был проведён расчёт средних долей участия четырёх выделенных типов организаций в российских технологических платформах. Результаты получились следующие:

1. по средней арифметической взвешенной
 - Бизнес-структуры – 41,67%;
 - Научные организации – 24,27%;
 - Образовательные организации – 23,77%;
 - Партнёрства – 3,65%;
 - Прочие – 6,65%.
2. по средней арифметической простой
 - Бизнес-структуры – 40,88%;
 - Научные организации – 24,89%;
 - Образовательные организации – 23,66%;
 - Партнёрства – 3,82%;
 - Прочие – 6,75%.

Как видно из полученных результатов, бизнес занимает наибольшую долю в структуре технологических платформ. Также значительный процент занимают научные и образовательные организации. Несущественные различия результатов простой и взвешенной средней арифметической указывают на то, что в распределении участвующих организаций нет весомых диспропорций. Практически каждая технологическая платформа включает в себя 35-45% бизнес-организаций, по 20-25% научных и образовательных структур и около 5% приходится на партнёрства или иные специфические формы участия.

Выводы. Анализ структуры участников технологических платформ России показал, что принципы государственно-частного партнёрства в данной области реализуются на достаточно высоком уровне. В числе возможных перспектив развития ТП в России можно назвать расширение участия в них иностранных организаций, интенсификацию международного научно-технического сотрудничества.

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В КРЫМУ, ПЕРСПЕКТИВНОМ ТУРИСТСКОМ РЕГИОНЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ибришева С.С.¹, Побирченко В.В.²

¹ студентка группы Э-Б-0164, Института экономики и управления КФУ
им. В.И. Вернадского

² – к.геогр.н., доцент кафедры мировой экономики Института экономики и
управления КФУ им. В.И. Вернадского (научный руководитель)

E-mail: susanna.ibrisheva@mail.ru

Введение. С 2014 года мы наблюдаем интеграцию Крыма в экономическое пространство Российской Федерации, и в связи с этим событием принимаются определенные решения по развитию приоритетных направлений экономики на полуострове. К приоритетным направлениям, которые на данный момент активно развиваются, в Крыму отнесены: туристический, санаторно-курортный и агропромышленный межотраслевые комплексы, пищевая, химическая и добывающая промышленности. Рекреация и туризм на современном этапе, определяя специализацию крымского полуострова, имеют значительные перспективы для развития и основания занять свой сегмент российского туристического рынка при условии решения целого ряда проблем, среди которых: укрепление правовой основы организации предпринимательства и самозанятости населения; внедрение максимальной прозрачности, в так называемые «правила игры»; оптимизация цен в соответствии с качеством услуг; модернизация ведомственных объектов (санаториев, пансионатов, профилакториев, детских лагерей и т.д.) в контексте их назревшей переориентации на адекватность современным трансформационным запросам; реализация принятой Стратегии развития Крыма, ориентированной на инвестиционную привлекательность региона, что, в итоге, будет способствовать укреплению экономического базиса туристской индустрии.

Целью исследования является анализ динамики развития турпотока в Крыму за период 2014-2018 гг., а также предложить ряд мероприятий, которые помогут, повысить турпоток в Крыму.

Методика исследования. Для достижения данной цели воспользуемся статистическими данными Минтуризма Республики Крым.

Результаты исследования. С 2014 года наблюдается положительная динамика всех показателей функционирования туристско-рекреационного комплекса Крыма. Индикатором состояния туристского комплекса региона служит количественный показатель его посещаемости туристами. Анализ статистики показала, что в 2016 году в Крыму отдохнуло 5573,5 тыс. человек, что на 21,2% выше уровня за аналогичный период 2015 года. 42,5% отдыхающих воспользовались паромной переправой; 41% – прибыло авиатранспортом; и 16,5% – прибыло другими видами транспорта.

Больше всего туристов в 2016 году отдохнуло на Южном берегу Крыма – 46,5% от общего количества туристов, на Западном побережье Крыма – 31%, на Восточном побережье Крыма – 18%, в других регионах – 4,5%.

В 2017 году в Крыму отдохнуло 5395,1 тыс. туристов, что на 3,2% ниже уровня 2016 года. Из общего числа прибывших в Крым отдыхающих за январь-декабрь 2017 года: 43% – прибыло авиатранспортом; 42% – паромной переправой; и 15% – прибыло другими видами транспорта.

За январь-март 2018 года в Крыму уже отдохнуло 269,5 тыс. туристов, что на 10,7% выше уровня аналогичного периода 2017 года. Из общего числа прибывших в Крым отдыхающих за январь-март 2018 года: 47% – прибыло авиатранспортом; 47% – паромной переправой; и 6% – прибыло другими видами транспорта.

Для увеличения отдельных показателей развития туризма в Крыму и улучшения турпродукта, планируется реализовать следующие мероприятия:

1. Реализация мероприятий по созданию туристско-рекреационных кластеров.
2. Развитие государственно-частного партнерства, привлечение инвестиций.
3. Развитие туристской инфраструктуры.
4. Создание условий для привлечения трудовых ресурсов и улучшение качества предоставляемых туристских услуг, повышение квалификации специалистов отрасли.
5. Стимулирование и государственная поддержка субъектов туристской индустрии Республики Крым.
6. Развитие информационного поля для популяризации туристических продуктов Республики Крым.
7. Развитие системы обратной связи с туристами и туристическим сообществом Российской Федерации.
8. Организация конгрессно-выставочных и презентационных мероприятий в Республике Крым.
9. Проведение имиджевых мероприятий за пределами Республики Крым.
10. Развитие межрегионального сотрудничества с субъектами Российской Федерации.

Выводы. «Борьба» за потенциального потребителя и высокая эффективность капиталовложений все больше стимулирует в Крыму строительство, создание новой инфраструктуры, популяризацию менее известных туристических ресурсов, возрождение традиций активного туризма, многие виды которого является экологически ориентированными и направленными на устойчивое развитие территорий.

РЕЙТИНГ СТРАН «БОЛЬШОЙ СЕМЕРКИ» В РАЗРЕЗЕ ОСНОВНЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Алексанова А.Д.

*студентка кафедры мировой экономики Института экономики и управления
ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»*

научный руководитель: к.э.н., доцент Буценко И.Н.

Введение. В условиях глобализации происходит постоянное изменение макроэкономических показателей экономического развития. Особый интерес вызывает динамика и изменения в структуре, принципах и закономерностях развития стран «Большой семерки». «Большая семерка» – институт сотрудничества по решению глобальных экономических, финансовых, социальных проблем, по координации усилий в сфере безопасности и внешней политики. Благодаря тесному взаимодействию и общим интересам, организация продолжает существовать уже долгое время, детально разрабатывает стратегию деятельности и выполняет основные цели. Имея большое влияние в международном пространстве, страны «Большой семерки» принимают участие в решении глобальных проблем и международном экономическом развитии, как в отдельных странах, так и в мировой экономике в целом.

Цель работы – сравнительный анализ экономического развития стран «Большой семерки» в разрезе основных макроэкономических показателей. В работе использованы следующие методы исследования: методы анализа и синтеза; экономического анализа и др.

Результаты исследования. В рейтинге стран мира по ВВП за 2015-2017 гг. бесспорным лидером остается США, занимая первое место (табл. 1). Изменение отраслевой структуры ВВП позволило стать США - «самой» постиндустриальной страной в мире.

Таблица 1 – Рейтинг стран «Большой семерки» за 2015-2017 гг. по основным макроэкономическим показателям

Страна \ Годы	США	Япония	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Канада
Рейтинг ВВП стран «Большой семерки»							
2015	1	3	4	5	6	8	10
2016	1	3	4	5	6	8	10
2017	1	3	4	5	7	9	10
Рейтинг ВВП на душу населения стран «Большой семерки»							
2015	8	26	20	17	22	28	16
2016	8	23	19	21	24	27	18
2017	8	25	19	24	23	27	18
Рейтинг ВВП по паритету покупательной способности стран «Большой семерки»							
2015	3	5	6	10	11	13	17
2016	3	5	6	10	11	13	17
2017	2	5	6	10	11	13	18

Источник: составлено на основании данных Всемирного банка

Япония за период 2015-2017 гг. занимает 3 место, затем Германия и Великобритания. Изменения позиции в худшую сторону в рейтинге по ВВП среди, представленных стран у Франции и Италии. В 2015-2016 гг. Франция и Италия занимали 6 и 8 места, в 2017 г. сместились на 7 и 9 места. В десятку лидеров по ВВП среди стран мира вошла Канада.

ВВП на душу населения является важнейшим показателем уровня экономического развития страны и роста экономики, характеризую эффективность производства валового внутреннего продукта страной. США на протяжении 2015-2017 гг. в рейтинге ВВП на душу населения среди стран мира занимает 8 место, позиции Японии, Германии, Франции, Канады, Великобритании и Италии нестабильные. С отрывом на десять мест от США в 2017 г., на 18 месте Канада, Германия на 19 месте. В 2017 г. Франция, Великобритания и Япония, заняли 23, 24 и 25 место. Последняя среди стран «Большой семерки» - Италия, занявшая 27 место.

Анализируя рейтинг ВВП по паритету покупательной способности стран «Большой семерки» за 2015-2017 гг., отметим, в 2015-2016 гг. США на 3 месте. В 2017 г. улучшив результаты, поднялось на 2 место. В противоположном положении Канада, которая в 2015-2016 гг. была на 17 месте, в 2017 г. заняла 18 место. В пятерку лидеров вошла Япония, занимая 5 место, на 6 месте Германия, а десятое место закрепила за собой Великобритания.

Важно отметить, что ВВП данных стран имеет весомую долю в общем объеме мирового показателя и составляет 39%. Для стран «Большой семерки» характерны признаки высокого благосостояния, т.е. отношение ВВП на душу населения. В динамике уровня экономического развития отдельных стран мира на основе показателей «прирост ВВП» за период 2014-2016 г. лидерами являются США, Япония, Германия. Анализ динамики уровня экономического развития отдельных стран мира на основе показателей «прирост ВВП» за 2016 г., позволил выделить Японию, как страну - лидера.

Несмотря на оптимальные показатели, достигнутые странами клуба, ежегодно государствами - участниками проводятся саммиты, на которых поднимаются основные проблемы и разрабатываются ключевые направления развития, такие как: преодоление проблем инфляции, бедности и других негативных экономических явлений; увеличение

степени интеграции стран в вопросах экономики и информационного пространства; разработка мероприятий по улучшению благосостояния граждан; реализация мер по снижению политических и экономических нестабильностей, защите окружающей среды, снижению преступности. Последние несколько лет основными темами саммитов клуба являются экономические санкции, прозрачность международных денежных потоков, энергетическая безопасность и глобальная экономика.

Поскольку состав «Большой семерки» представлен крупнейшими экономиками мира, страны-участницы заинтересованы в ускорении интеграционных процессов и координации финансовых и экономических связей. Наряду с ведением общей и согласованной антикризисной политики, это и есть главные цели «Большой семерки» в настоящее время, что подтверждается темами последних саммитов. Вместе с тем, среди задач элитарного клуба всегда присутствует решение актуальных политических вопросов, и нужно отметить, что в кулуарах им чаще всего даётся единоголасная оценка. Как результат – в любых ситуациях лидеры «Большой семерки» выступают единым фронтом, что еще больше усиливает влияние их решений на мировой порядок.

Выводы. Неравномерность развития национальных экономик стран «Большой семерки» проявляется в постоянной смене позиций в мировом масштабе. Результаты рейтинга стран «Большой семерки» по макроэкономическим показателям за период 2015-2017 гг., свидетельствует, что лучшие результаты были продемонстрированы США: первое место по уровню валового внутреннего продукта, восьмое по уровню ВВП на душу населения, по приросту ВВП, по ВВП по паритету покупательной способности. Значительно сократились в динамике макроэкономические показатели среди стран «Большой семерки» были: по рейтингу ВВП у Канады, по ВВП на душу населения у Италии, по рейтингу прироста ВВП у Италии и Франции. На стабильном уровне позиции по макроэкономическим показателям «ВВП» и «ВВП по паритету покупательной способности» у Японии, Германии, Великобритании.

ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА ВНЕШНЕТОРГОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Маляренко Е.А.

*студентка кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: Горда А.С., доцент кафедры мировой экономики Института
экономики и управления КФУ
elizamalko@mail.ru*

Введение. Товарная структура представляет собой долю каждого товара, каждой товарной позиции в объеме экспорта и импорта. Данные зависят от валютных ресурсов и цен на мировом рынке. Товарная структура экспорта отражает конъюнктуру мирового рынка, другими словами, она описывает спрос на товары данной страны на мировом рынке.

Целью работы является анализ товарной структуры внешнеторгового сотрудничества Центрального федерального округа. Данная цель будет достигнута путем выявления лидирующих групп товаров в экспорте и импорте, а так же изучения факторов, влияющих на данные показатели.

Методика исследований. Методической основой исследования являются теоретические положения международной макро- и микроэкономики, методов анализа и синтеза, факторного анализа.

Результаты исследований. Экспорт товаров из ЦФО в 2017 году составил 127529,2 млн. долл. США. Основными товарами, вывозимыми из ЦФО, являются минеральные продукты. В 2017 году мы наблюдаем прирост экспорта, однако произведения искусства – это единственная группа товаров, которая показывает отрицательную динамику.

Лидирующие позиции в экспорте заняли минеральные продукты, топливно-энергетические товары и машины, оборудование и транспортные средства. В 2016 году государственная поддержка в размере 123,8 млн руб. была предоставлена и предприятиям цветной металлургии. По данным центральной таможенной статистики РФ, экспорт минеральных продуктов составил 97855,3 млн. долл. США, что составляет 41,8% общего объема. Меньше всего экспортируется кожевенное сырье, пушнина, текстиль и обувь.

Как уже упоминалось, 70,29% объема экспорта составляет минеральное сырьё. Экспорт машин, оборудования и транспортных средств в 2016 году пополнил бюджет страны более чем на 24 млрд. долл. США. Отечественное машиностроение базируется на станкостроении, которое является основой модернизации всех промышленных секторов. В течение 15-20 лет российское машиностроение в рейтинговой таблице сместилось на места третьего десятка. Страны, лидирующие на мировом рынке машиностроения, экспортируют более 50 % выпускаемого оборудования. Они могут это себе позволить, так как объемы и условия производства у них на порядок выше российских. Для того чтобы российские товары на экспорт были представлены продукцией машиностроительных предприятий, в 2016 году ФРП создал и начал реализовывать программу «Станкостроение», которая заключается в предоставлении целевых кредитов для инвестиционных проектов. В течение первых 3-х кварталов 2016 года ФРП одобрил 5 проектов, сумма финансирования составила 1,79 млрд. руб. Кроме этого, начал реализовываться механизм льготного лизинга: компании получают кредит под 5 % годовых для оплаты 50 % аванса за взятое в лизинг оборудование. Все остальные товарные группы занимает 1-5% объема экспорта.

Рассмотрим импортные показатели данного округа. По статистике, товары отечественных поставщиков и производителей в 2017 году составляют лишь 3/10 от общего объема продукции, которой торгуют в нашей стране. То есть 70 % всех товаров являются объектом импорта: закупаются у иностранных продавцов. Специалисты высказали мнение, что объем товаров, поставляемых из-за рубежа, будет постепенно сокращаться и уже к концу 2017 года это будет ощутимо для потребителей, хотя объемы отечественной продукции не возрастут. Это означает, что мы столкнемся с дефицитом.

По данным таможенной статистики, практически все товары, ввозимые в ЦФО, поставляются с дальнего зарубежья. Лидерами в импорте являются машины, продукция химической промышленности и транспорт. В 2017 году произошел резкий скачек импорта. Конечно, санкции стали проблемой как для ЦФО, так и для всей России, ведь многое зависело от товаров для импорта. Но в то же время они стимулировали развитие российского производства. В этой ситуации у отечественных производителей, особенно аграриев, появились лучшие условия для того, чтобы развивать свою деятельность. Продукты растительного и животного происхождения заняли 6,5% импорта.

К сожалению, отечественные производители далеко не всегда способны поставить необходимый объем товаров, да и лучшими по качеству их назвать нельзя. Так что, несмотря на трудности с импортными товарами, они до сих пор являются широко востребованными и сохраняют твердую позицию на рынке. Также важно, чтобы установленные на отечественные товары цены соответствовали ценам на иностранную продукцию. Если все это учесть, то в перспективе объем импортных товаров не только снизится, но они будут вытеснены лучшими образцами отечественных производителей.

Меньше всего поставляется в ЦФО произведений искусства, в 2017 году показатель составил 14,7 млн. долл. США, что составляет 0,01% от общего объема. Текстиль занимает 5,76%, каучук и резина приблизительно 5,79%. Остальные группы товаров составляют менее 5%.

Лучшее положение по товарам на импорт для ЦФО у стран, территориально находящихся в центре Европы. Конечно, их поставки тоже снизились, но не так, как у других европейских государств. Так, объем чешских товаров для России упал на 29,6 %. Чуть хуже ситуация у Австрии – 33%. За ней следует Венгрия, у которой падение объема составило 37 %. Почему у этих стран положение лучше, чем у других? Просто в списке экспорта

продовольственных товаров из этих стран оказалось меньше позиций товаров, на которые было наложено эмбарго.

Что касается объема внешней торговли ЦФО с государствами СНГ, то (с учётом стран - членов ЕАЭС) за 2017 год составил 38,1 млрд. долларов США, что на 28,4 % больше показателей 2016 г., в том числе экспорт – 23,5 млрд. долларов США (рост на 29,4 %), импорт – 14,6 млрд. долларов США (рост на 26,7 %).

Основными торговыми партнерами ЦФО в 2017 г. были: Китай – 15,1% от всего товарооборота ЦФО (в 2016 году – 14,2%), Германия – 10,5% (11,1%), Беларусь – 6,4% (6,5%), Нидерланды – 5,5% (5,5%), Италия – 5,4% (5,6%), Турция – 4,0% (3,7%), США – 3,8% (3,6%), Франция – 3,4% (3,6%), Польша – 3,3% (3,4%), Соединенное Королевство – 2,5%.

Выводы. Роль внешнеторговой деятельности в экономике ЦФО оставалась значительной во всей рассматриваемой ретроспективе. Центральный федеральный округ занимает 3,82% территории России, где проживает 26,91% населения. Район занимает 1-е место среди федеральных округов по ВРП. Все перспективы развития Центрального федерального округа связаны с благоприятным экономическим и географическим положением, развитой инфраструктурой и высоким научно-техническим потенциалом. Оборот ЦФО со странами дальнего зарубежья в 2017 году составил 276,3 млрд. Долларов США, а по сравнению с 2016 годом увеличился на 27,3%. Оборот внешней торговли со странами ДЗ в 7,3 раза выше, чем оборот со странами СНГ. Главными торговыми партнерами стали Китай и Германия.

Центральный федеральный округ играет чрезвычайно важную роль в экономике страны, имеет высокий уровень социально-экономического развития. Как столичный округ, он является лидером среди других районов не только по численности населения, но и в развитии экономики, финансов, науки, культуры, высшего и среднего специального образования, плотности сетей железных дорог и автомобильных дорог.

РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КАЧЕСТВА ЗДОРОВЬЯ НАСЕЛЕНИЯ

Дякун А.А.¹, Шутаева Е.А.²

¹*магистр кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «КФУ им. Вернадского»,
Института экономики и управления, КФУ*

²*к.э.н., доцент кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «КФУ им. Вернадского»,
Института экономики и управления, КФУ
renk43@yandex.ru*

Введение. В процессе исследования уровня и качества жизни населения учитывается вся совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых показателей, характеризующих развитие социально-экономической системы. Одним из таких показателей является качество здоровья. Определяют качество здоровья как совокупность трёх основных компонентов в феномене «здоровье»: физическое состояние, психическое положение и социальный статус. То есть здоровье определяет не только отсутствие болезней и физических дефектов, но и состояние благополучия населения, как социальное, так и психологическое. Здоровье выступает в качестве одного из основных условий активной, творческой и полноценной жизнедеятельности человека в современном обществе. Более того, здоровье населения сопровождается как социальным, так и экономическим эффектом.

Значительного роста достигла политическая и социальная значимость здравоохранения в последнее десятилетие, что в свою очередь стимулировало развитие международного сотрудничества в данной области. Основой деятельности которого являются: обмен информацией о здоровье населения и состоянии здравоохранения, а также проведение совместных конференций, научных исследований.

Целью работы является изучение видов международных организаций в области здравоохранения, а также выявление их роли и основных направлений деятельности в современных условиях.

Результаты исследований. Международная организация в сфере здравоохранения – международная межправительственная или неправительственная организация либо органы международной организации, обладающие полной или частичной компетенцией по вопросам здравоохранения, медицины, лекарственных средств.

Большинство международных организаций на сегодняшний день занимаются вопросами здравоохранения. Центральное место в координации международного здравоохранительного сотрудничества отводится специализированному учреждению ООН – Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ). Организация имеет 149 отделений (офисов) в странах, территориях или районах. Страны, не имеющие бюро ВОЗ, сотрудничают с ближайшим местным отделением или соответствующим региональным бюро. Главной целью ВОЗ является достижение всеми народами высшего уровня здоровья. Среди основных направлений деятельности организации выделяют:

- охрану здоровья матери и ребёнка;
- охрану и оздоровление окружающей среды;
- укрепление и совершенствование служб здравоохранения;
- подготовку медицинских кадров;
- развитие медико-биологических исследований.

Особенностью деятельности ВОЗ является принятие регламентов, рекомендаций, руководств, не обладающих юридически обязательной силой. Первый Регламент был принят Ассамблеей в 1948г. и содержал номенклатуры заболеваний и причин смертности. Основные рекомендации и руководства ВОЗ:

- Совместные рекомендации МОТ и ВОЗ для служб здравоохранения по проблеме ВИЧ/СПИДа 2005г.;
- Рекомендации по применению противовирусных препаратов 2009г.;
- Глобальные рекомендации по физической активности для здоровья 2010г.;
- Руководство по оказанию первой психологической помощи 2011г.;
- Руководство по гигиене рук 2013г. и др.

Вопросами здравоохранения в сфере своей компетенции занимаются также: МОТ; ВТО; Комитет по ликвидации дискриминации в отношении женщин; Комитет по правам ребёнка.

Значительную роль в обеспечении права на здоровье играют и международные неправительственные организации (Всемирная медицинская ассоциация; Врачи без границ; Международный союз против рака; Международный союз по борьбе с туберкулёзом и болезнями лёгких; Международная фармацевтическая федерация; Международный совет медицинских сестёр; Европейский альянс по общественному здравоохранению).

Принятие целого ряда глобальных стратегий является результатом деятельности ВОЗ, а именно:

- Глобальной стратегии по питанию детей грудного и раннего возраста;
- Глобальной стратегии сектора здравоохранения по ВИЧ/СПИДу;
- Глобальной стратегии по питанию, физической активности и здоровью;
- Стратегии «Остановить туберкулёз» в 18 наиболее приоритетных странах Европейского региона;
- Стратегии предупреждения хронических заболеваний в Европе;
- Европейской базовой стратегии снижения бремени ТБ/ВИЧ.

Отражением глобального подхода к проблеме обеспечения всеобщего здоровья выступает Стратегия «Здоровья для всех в XXI в.», принятая ВОЗ в 1998г. В этой Стратегии содержатся рассчитанные на первые два десятилетия XXI в. глобальные приоритеты и задачи, которые должны обеспечить во всемирном масштабе возможности достижения и поддержания как можно более высокого уровня здоровья.

Выводы. В соответствии с Конвенциями и рекомендациями МОТ о безопасности и гигиене труда в производственной среде, здоровье – это один из важнейших компонентов трудового потенциала человека.

Безопасности здоровья населения всё в большей степени угрожают такие опасности, как инфекционные заболевания, стихийные бедствия и крупномасштабные катастрофы, конфликты, сложные чрезвычайные ситуации и климатические изменения.

Всемирная Организация Здравоохранения, как ведущее учреждение по вопросам здравоохранения в рамках системы ООН содействует развитию эффективных партнёрств с другими заинтересованными сторонами, будь то правительствами, международными организациями, организациями гражданского общества или частным сектором. Все вместе они могут помочь государствам-членам Европейского региона ВОЗ повысить свою готовность к принятию эффективных мер по предупреждению и смягчению кризисов здравоохранения.

Так как главной целью правительств разных стран на будущее десятилетие должно быть достижение такого уровня здоровья населения, который позволит им вести полноценный образ жизни.

ГЛОБАЛЬНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ ТНК

Кулик В.В.,¹ Горда О.С.²

¹ студентка кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ

² доцент кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ

Введение. Развитие рыночных отношений стало толчком к появлению конкуренции, которая распространилась во всех сферах и отраслях экономики, а так же на всех уровнях: от микро до глобального уровня. Исследование такого явления как конкуренция необходимо для понимания целей, мотивов и стратегий современных компаний. Соперничество между компаниями влияет не только на их состояние и предлагаемую ими продукцию, но и на потребителя путем удовлетворения спроса и манипуляциями выбором. В результате конкурентной борьбы выявляются сильные и слабые стороны компаний, работа над которыми может или вывести компанию в лидеры, или разорит её. Для избежания последнего случая необходимо прогнозирование экономического положения компании на рынке и пути её развития, совокупность этих действий заключается в стратегии компании.

Целью работы является изучение понятия конкуренция, конкуренции на глобальном уровне и роли транснациональных компаний, сущности и особенностей конкурентной борьбы ТНК, факторов получения конкурентных преимуществ в современном транснациональном бизнесе.

Методика исследований. Методической основой исследования являются теоретические положения международной макро- и микроэкономики, методов анализа и синтеза, факторного анализа.

Результаты исследований. Конкуренция – это соперничество между производителями за рынки потребителей, лучшие условия производства и управление всеми субъектами рынка с целью наилучшего удовлетворения потребностей потребителя. Производители аналогичной продукции не могут существовать без такого объекта рыночной экономики как конкуренция. Иначе фирма будет отставать от современных тенденций, и ее продукция будет устаревать.

Наивысший уровень конкуренции, другими словами конкуренция на мировых рынках, называется глобальным. Ее субъектами могут выступать государства, наднациональные объединения, транснациональные компании и банки. Самым крупным участником глобальной конкуренции являются транснациональные компании, поскольку они имеют

филиалы во многих странах и на них приходится большая доля в мировой торговле и производстве.

Транснациональные компании или корпорации – это компания, которая имеет филиалы в двух и более странах, производит разнообразную продукцию и принимает участие на всех уровнях экономики. Сами того не осознавая потребители каждый день покупают продукцию таких брендов как Ariel, Old Spice, Always, Gillette, Tide, которые, в свою очередь, принадлежат крупной корпорации Procter and Gamble.

Делая выбор между стиральным порошком Ariel или Tide, потребитель приносит прибыль одной и той же корпорации. Таким образом, покупая стиральный порошок, обычный потребитель взаимодействует с одной из крупнейших корпораций на рынке потребительских товаров. P&G в своем арсенале имеет портфель из 65 брендов, в 10 категориях компания имеет 21 бренд с годовым объемом продаж от 1 до 10 миллиардов долларов США и 11 брендов с объемом продаж от 500 до 1 миллиарда долларов США. Чистые продажи в 2017 году составили 65 млрд. долл. США, эта цифра говорит нам о больших ресурсах и потенциале компании.

Почему ТНК имеют такой объем дохода, что делает их столь могущественными на рынке? Корпорации были основаны на мелких фирмах, которые производили инновационный продукт и конкурировали с другими фирмами аналогами. Так P&G была основана на фирме по производству мыла и свечей, что использовали уникальную для того времени технологию, а позже начали создавать другие товары, поглощать конкурентов и выходить на новые рынки сбыта. Транснациональными компаниями стали лишь те, кто смог «выжить» в ожесточенной борьбе и найти новые пути развития.

Сейчас корпорации в конкурентной борьбе используют ряд следующих методов: исследования потребительского рынка, разработка и применение инноваций, увеличение производительности, брендинг, поиск новых рынков и «эффект масштаба».

Важным аспектом в развитии ТНК являются их цели, на данный момент эти корпорации имеют большую прибыль и могут позволить себе развивать товар не со стороны уменьшения издержек, а со стороны снижения влияния на экологию.

Транснациональные компании относятся к олигополистическому рынку, поскольку на данном рынке участвует небольшое количество компаний из-за высокого порога вхождения. В данных условиях присутствует концентрация производства и капитала, что вносит качественные изменения в структуру рыночных отношений. Борьба и противоречия между компаниями становятся более обостренными и носят стратегический характер. Однако борьба не исключает возможность сговора между компаниями с целью разделения рынка и ниш. ТНК имеют многолетнюю историю, потому многие из них развивались параллельно, подобные длительные отношения сплотили конкурентов.

Корпорациям удобно иметь «старых» конкурентов, поскольку их взаимодействие не позволяет появляться «молодым» соперникам. Поэтому ТНК не обладают агрессивной стратегией, они готовы идти на уступки для сохранения прежнего баланса сил.

Стоит отметить, что корпорации стараются избегать ценовых войн при равных конкурентных преимуществах, в таком случае, их деятельность больше направлена на инновационное развитие. Однако когда чаша весов сдвигается, у корпорации выпадает шанс изменить сферы влияния в выгодное для себя положение.

Для обеспечения конкурентных позиций на мировом рынке корпорациям необходимо обладать конкурентными преимуществами. К преимуществам относят мультинациональные источники сырья, доступ к международным трудовым ресурсам, использование «эффекта масштаба», экономия на агломерации производственной деятельности в результате кооперации с другими фирмами, поддержка со стороны государства, гудвилл (известность компании, бренда) и инновации.

Наиболее значимым конкурентным преимуществом для корпораций являются инновации и технологии, поскольку они позволяют оптимизировать производство и сократить объемы потребляемого сырья. К примеру, P&G создает безфосфатную продукцию,

что делает ее экологической, и не требует дополнительного использования воды. Данная технология позволяет сэкономить 21 миллиард литров воды ежегодно, что эквивалентно 9000 олимпийских бассейнов. P&G использует для своей продукции 65% натуральных и возобновляемых природных ингредиентов, а так же их заводы работают на энергии ветра и отправляют нулевые производственные отходы на свалку.

Корпорация заботится не только о своей продукции, но и об упаковке товара. Так в программе развития до 2020 года ряд положений посвящен упаковке, а именно: сокращение упаковки на 20%, повторное использование переработанной смолы в пластиковой упаковке, создание программ и условий для утилизации 90% упаковок.

Выводы. Транснациональные компании являются главными участниками мирового рынка и имеют весомое влияние во всех отраслях экономики. Корпорации являются крупными производителями товаров и услуг, а также носят научно-технический и инновационный характер. Они постоянно нацелены на совершенствование своей продукции, упаковок, персонала и производств, путем использования своих конкурентных преимуществ и капитала.

Технологии и инновации – это единственное конкурентное преимущество, которое может вывести корпорацию в лидеры, поскольку инновации являются самыми неожиданным инструментом, который может нести случайный характер и полностью изменить конъюнктуру рынка. В современном динамическом мире корпорациям необходимо идти в ногу со временем или даже опережать его. что бы остаться на плаву.

МЕСТО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ

Вершинина М.И.¹

*¹студент кафедры мировой экономика экономического факультета Института
экономики и управления КФУ*

научный руководитель: к.геогр.н., доцент Кузнецов М.М.
marinaver4@bk.ru

Введение. В настоящее время рынок туристских услуг - один из наиболее активно развивающихся видов экономической деятельности, представляющий собой существенных источник доходов на различных уровнях национальной экономики. Развитие международного туризма в России является важным этапом движения страны к мировым стандартам, при этом основными выгодами для страны будут являться получение весомого источника валютных поступление, развитие инфраструктуры и международных отношений.

Цель и задачи исследований. Исследование и изучение уровня развития международного туризма в России, определение положения страны на международном рынке туристских услуг, а также выявление основных проблем развития отрасли в РФ.

Результаты исследований. Эффективное управление национальным туристским продуктом и потенциалом Российской Федерации, а также темпы его продвижения на мировой рынок определяются соотношением въездного и выездного туризма, так как именно в этой отрасли сконцентрированы все условия для роста туристского потенциала страны.

Так, в 2017 г. число международных туристических прибытий выросло на 7% и достигло в общей сложности 1,323 млн. чел., что превзошло показатели прошлого года на 88 млн. чел. Поступления от туризма в 2017 г. составили 1,340 млрд. долл. США. Наиболее существенная часть международных туристских прибытий в 2017 г. приходится на Францию (86,9 млн. чел.), Испанию (81,8 млн. чел.) и США (75,9 млн. чел.).

По данным Всемирной туристской организации в 2017 г. число туристских прибытий в Российскую Федерацию составляло 24,39 млн. чел. или 3,6% от общемирового числа

прибытий. Объем туристских поступлений в 2017 г. составил 8,95 млрд. долл. США или 1,7%.

В топ-10 стран въездного туризма в Россию по числу въездных туристских поездок по итогам 2017 года составили Украина (8723 тыс. чел.), Казахстан (3485 тыс. чел.), Китай (1478 тыс. чел.), Финляндия (1017 тыс. чел.), Азербайджан (876 тыс. чел.), Польша (714 тыс. чел.), Армения (584 тыс. чел.), Германия (580 тыс. чел.), Молдова (519 тыс. чел.) и Узбекистан (425 тыс. чел.). Большинство таких поездок совершаются на приграничные территории по вопросам бизнеса, с целью мелкого предпринимательства, посещения родственников, проживающих на территории РФ, и личных закупок (более дешевые продукты, бензин, алкоголь и сигареты).

Основными туристскими направлениями во внутреннем туризме являются Москва и Московская области, Санкт-Петербург, Краснодарский край, Свердловская, Тюменская, Челябинская области, а также Республика Татарстан и Республика Башкортостан. На их долю приходится более половины численности туристов, воспользовавшихся услугами российских коллективных средств размещения в 2017 году.

За последние годы в Российской Федерации были достигнуты значительные результаты в развитии туристской сферы, связанные с проводимыми в стране событиями международного уровня, как например, Всемирная летняя Универсиада в Казани в 2013г.; этапы чемпионата мира «Формулы-1», начиная с 2014г.; проведение крупных экономических форумов (Санкт-Петербург, Сочи, Владивосток); XXII Олимпийские и XI Паралимпийские Зимние игры 2014 г.; Чемпионат мира по футболу 2018 г. и др. Так, только на время проведения Чемпионата по футболу 2018 года Россию посетило более 3 млн. иностранных туристов, при этом основными городами их посещения и размещения были Москва, Санкт-Петербург и Сочи.

Согласно данным Ростуризма каждый третий турист, посетивший Россию в 2014 году, турист выбрал местом отдыха город-курорт Сочи, в котором проводились зимние Олимпийские и Паралимпийские игры. Это способствовало расширению и улучшению инфраструктуры и гостиничного комплекса города.

Специально построенные туристские объекты для таких мероприятий до сих пор продолжают функционировать и пользуются популярностью, как у российских, так и у иностранных туристов, способствуя развитию культурно-познавательного, спортивного и других видов туризма в России. Проведение масштабных мероприятий международного уровня, соответствующим мировым стандартам, позволят продвижению имиджа России как благоприятной страны для туризма.

Число коллективных средств размещения за последние 8 лет увеличилось более, чем в 2 раза. Если в 2010 году в России насчитывалось 12585 коллективных средств размещения, то в 2017 году этот показатель достиг 25291 единиц. При этом значительно увеличилось число гостиниц и аналогичных средств размещения: в 2017 году их число составляло 18753 учреждения, что на 138,4%. Санатории и другие специализированные средства размещения демонстрируют более скромную динамику - за 8 лет увеличение количества данных средств размещения произошло всего лишь на 38,5%. Увеличение роста числа коллективных средств размещения в России можно связать не только с открытием новых гостиниц, но также и постепенным выходом средств размещения из теневого сектора.

Динамика изменения числа коллективных средств размещения в РФ повлекла за собой увеличение численности размещенных лиц. Если в 2010 г. официально было зарегистрировано 34,75 млн. чел., то в 2017 году данный показатель вырос до 61,62 млн. чел. Львиная доля всех туристов в 2017 году была размещена в гостиницах - 48,41 млн. чел. (78,56%). На специализированные средства размещения пришлось 13,21 млн. чел.

Можно выделить следующие факторы, препятствующие эффективному развитию национального туристского продукта в России:

- создаваемый зарубежными и отдельными отечественными СМИ образ России как крайне неблагоприятной туристской дестинации;

- проблемы инфраструктуры: износ существующей материальной базы, небольшое количество гостиничных и других коллективных средств размещения, имеющих современный уровень комфорта, несоответствие соотношения «цена/качество»;
- неразвитость индустрии развлечений;
- нехватка заведений общественного питания, отвечающих требованиям к обслуживанию иностранных туристов;
- низкое качество обслуживания.

В то же время существует ряд положительных факторов, определяющих тенденции развития туристской отрасли в РФ. Это, прежде всего, культурное и природное богатство, на основе можно создать разнообразный туристский продукт, что позволит реализовать все формы и виды туризма, совершенствуя существующие и создавая новые. Это также позволит вывести бизнес-туризм в РФ на новый уровень, благодаря проведению деловых встреч и различных конференций в ведущих деловых центрах России (Москва, Санкт-Петербург).

Выводы. Таким образом, в настоящее время Российская Федерация обладает значительным туристско-рекреационным потенциалом, однако не занимает лидирующее место на международном рынке туристских услуг. В то же время в стране происходит активное и динамическое развитие в данной отрасли, возрастает интерес со стороны иностранных граждан. Это формирует спрос на российские туристские услуги, стимулируя увеличение как внутреннего, так и въездного туристского потока, и повышая конкурентоспособность страны. Однако в РФ отрасль туризма представляет собой существенный недоиспользованный ресурс, который должен стать не только рентабельным, но и весомым источником доходной части бюджета страны.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ИГИЛ КАК ФИНАНСОВО-РЕЛИГИОЗНАЯ КОРПОРАЦИЯ

Тищенко Е.С.,

*Магистрант кафедры государственного и муниципального управления,
Институт экономики и управления (СП) ФГУАО ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»,
г. Симферополь*

Научный руководитель: Остовская А.А., к.н.гос.управ., доцент
tishchienko.eugen@gmail.com

Введение. На данном этапе развития человечества возникла и дает о себе знать одна из главных проблем — терроризм, во всех его формах и проявлениях. Развиваясь, терроризм все больше и больше приобретает глобальный характер, что в первую очередь ставит под сомнение безопасность граждан стран мира, подрывает стабильность многих государств, а также становится барьером при международном сотрудничестве.

Главной задачей на современном этапе является продолжение исследования в этом направлении, чтобы определить наиболее эффективные контрмеры, которые будут направлены на пресечение финансирования ИГИЛ.

Целью работы является выявление способов получения и перевода средств ИГИЛ.

Результаты исследований. Источники финансирования, угрожающие сохранности международной финансовой системы, а также глобальной безопасности и правопорядку.

Как известно, ИГИЛ расшифровывается как «Исламское государство Ирака и Леванта». Данная международная исламистская суннитская организация признана большинством стран террористической, которая действует, в основном, на территории Сирии (частично контролирует её северо-восточные территории) и Ирака (частично контролирует территорию «суннитского треугольника»).

ИГИЛ фактически возникло в 2013 года как непризнанное квазигосударство (провозглашено как всемирный халифат 29 июня 2014 года) с шариатской формой правления. Известно, что штаб-квартира (фактически столица Исламского государства) располагается в сирийском городе Эр-Ракка. Также Исламскому государству (ИГ) подконтрольны многие другие группировки, вместе с которыми ИГ участвует в боевых действиях в Ливане, Афганистане, Алжире, Пакистане, Ливии, Египте, Йемене, Нигерии, а также ведут террористическую деятельность в некоторых других странах.

Способы финансирования ИГИЛ, при сравнении с главной организацией Аль-Каиды (АК), а также ее родственной организацией, Фронт ан - Нусра (ФАН), значительно отличаются, также обнаруживаются различия в организационной структуре и руководстве террористической организации. ИГИЛ получает значительную часть финансирования не от пожертвований каких-либо сторонних организаций, а с подконтрольных этой организации территорий.

В феврале 2015 года на пленарной сессии ФАТФ был принят документ: «Отчет ФАТФ «Финансирование террористической организации Исламское государство Ирака и Леванта (ИГИЛ)». Документ содержит анализ механизмов, с помощью которых террористическая организация получает и использует финансовые средства.

Проанализировав данные «Отчета ФАТФ» о финансировании террористической организации ИГИЛ, можно выделить пять основных источников финансирования:

1) нелегальная прибыль от оккупации территории: ограбление банков, грабежи, контроль над нефтяными месторождениями и нефтеперерабатывающими заводами, а также хищение экономических активов и незаконное налогообложение товаров и наличных средств, проходящих транзитом через подконтрольную ИГИЛ территорию;

2) похищение с целью выкупа;

3) пожертвования, в том числе со стороны или при посредничестве некоммерческих организаций;

4) привлечение средств через современные социальные сети.

Как показано в работе Аникина А.В., что для 2014 года характерна модель «Зарождения и роста». Основной доходной группой выступают доходы от грабежей, военных трофеев, реквизиции государственного имущества, экспроприации частного имущества (739 млн долларов США). На втором месте – экспортные доходы от продажи нефти и нефтепродуктов (475 млн долларов США). Следующий 2015 год выступает годом реализации модели «Стабилизации»: наблюдается рост доходов по источникам «Налоги и сборы» (+62,05 млн долларов США), «Продажа нефти» (+48,75 млн долларов США). При этом в 2015 году по сравнению с 2014 годом сокращаются доходы по источнику «Грабежи и реквизиция» (-159 млн долларов США). Совокупные доходы в 2015 году по сравнению с 2014 сократились на 51,95 млн долларов США. В 2016 году происходит начало эры кризисной модели финансирования. Совокупное падение доходов за период 2015-2016 гг. составляет 856,3 млн долларов США.

ИГИЛ получило огромную часть своего состояния от грабежа банков в Ираке, Эль - Фаллуджа и Эр- Рамади в Ираке, а также Ракка, Алеппо и Дейр - эз - Зор в Сирии.

Торговля людьми – это еще один источник дохода террористической группировки. ИГИЛ выпустило собственное издание «Дабик», где похвалилось своим участием в торговле людьми, особенно, женщинами и детьми. Похищая людей, группировка также часто требует выкуп.

Сельскохозяйственный сектор в Сирии, а также в Ираке, также является объектом вымогательства. ИГИЛ, захватывая продукцию сельскохозяйственной деятельности, получает прибыль не только от продажи зерновых, но и от запугивания фермеров.

ИГИЛ получает прибыль от памятников культуры двумя способами:

1) продажа трофейных памятников;

2) взимают сборы с контрабандистов, которые провозят артефакты через территорию ИГИЛ.

ИГИЛ облагает налогами перемещение товаров, включая дорожный налог в размере 200 долларов США в северном Ираке и «таможенный» налог в размере 800 долларов США с грузовиков, въезжающих в Ирак через границу с Сирией и Иорданией..

Было выявлено существование риска финансирования терроризма путем переводов из благотворительных организаций в зоны конфликта или регионы, где действует ИГИЛ. Движение денежных средств между террористической группировкой и благотворительной организацией, ведется под эгидой помощи и поддержки сирийских беженцев.

Существует практика вербовки людей в других странах мира, для сбора средств в их регионе и далее перевозили наличные на территорию ИГИЛ.

Вербуя высококвалифицированных специалистов в области программирования, террористическая группировка вышла на новый уровень привлечения средств, а это напрямую через современные социальные сети. Происходит популяризация стратегии краудфандинга.

Краудфандинг – способ привлечения пожертвований от больших групп населения с использованием комбинации технологий и маркетинга.

Присутствие ИГИЛ в интернете и социальных сетях позволило группировке получать и преобразовывать международную поддержку в материальные активы.

Существуют данные, которые свидетельствуют о привлечении пожертвований через Twitter и просьбой связаться с ними по Skype. Также, доноров просят приобрести международную предоплатную карту (к примеру, с кредитом по линии сотовой связи или приобрести программу, предназначенную для хранения кредитных средств), следом сообщить номер данной предоплатной карты по Skype. Следом, уже завербованное лицо должно отправить номер одному из своих фолловеров в стране, которая граничит с Сирией, далее он продает номер карты за цену ниже, чем настоящая и оставляет себе разницу в наличных, которые впоследствии передаются ИГИЛ.

В настоящий момент главной целью является подрыв, а также дезорганизация сетей финансирования террористической деятельности ИГИЛ. Перекрытие финансовых потоков способно также подорвать боевой дух, уверенное руководство и порядок.

Существует ряд новых и уже существующих мер, по пресечению финансирования ИГИЛ, такие как:

–обращаться к странам с призывом выявлять лиц для включения их в санкционный перечень, который учрежден Комитетом ООН в отношении лиц, групп, предприятий, а также организаций, связанных с Аль-Каидой;

–осуществлять обмен как по запросам, так и в инициативном порядке сведениями и данными разведки на международном уровне для эффективного пресечения международных финансовых потоков, которые связаны с терроризмом;

–лишить ИГИЛ доходов от продажи нефти путем ее выявления, добыта ли она на территории, контролируемой ИГИЛ;

–выявить деятельность ИГИЛ по сбору денежных средств с использованием современных средств коммуникации (социальных сетей).

Потребность в обширном финансировании является слабым местом в инфраструктуре ИГИЛ. Чтобы поддерживать свою организацию и покрывать расходы на свою деятельность, ИГИЛ необходимо захватывать дополнительные территории и эксплуатировать их ресурсы.

Выводы. Чтобы выявить и устранить источники финансирования ИГИЛ, для начала следует выявить происхождение посредников, покупателей, нелегальных перевозчиков, торговцев, а также маршрутов, по которым происходит контрабанда нефти, которая произведена на захваченных территориях ИГИЛ.

ПРОБЛЕМЫ НЕЛЕГАЛЬНОЙ МИГРАЦИИ В РОССИИ

Корниенко В.В.¹, Кузнецов М.М.²

¹*магистр кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «КФУ им. Вернадского»,
Института экономики и управления, КФУ*

²*к.г.н., доцент кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «КФУ им. Вернадского»,
Института экономики и управления, КФУ
veronica-k.96@mail.ru*

Введение. Нелегально прибывшие граждане становятся причиной массы проблем для общества, за счет незнания языка и норм права в России. Согласно статистическим данным, за прошедшие пару лет число преступлений, которые были совершены выходцами из других государств, возросло. К совершенным преступлениям на нашей территории относят кражу, вандализм, мошенничество, несоответствие миграционных документов.

Цель работы. Выявить причины сложившейся проблемной ситуации с нелегальными мигрантами и предложить пути ее решения.

Результаты исследований. Можно выделить несколько факторов угрозы безопасности РФ из-за нелегальной миграции:

Во-первых, она содействует увеличению уровня криминализации принимающего общества. Данная область трансформировалась в хороший бизнес: переезд одного мигранта стоит от 300 до 700 долларов. Незаконная переправка через границу тесно связана с контрабандой оружия, наркотрафиком, в которые вовлечены как коррумпированные муниципальные служащие, так же жители приграничных районов, которые часто используют в собственных целях детей, не несущих ещё уголовную ответственность. Под видом мигрантов в страну иногда прибывают бандитствующие элементы, представители нетрадиционных религиозных конфессий, в том числе признанных опасными для общества.

Во-вторых, нелегальные мигранты создают угрозу экономической безопасности Российской Федерации. Нелегальное использование их труда уничтожает отечественную экономику по причине не уплаты налогов, вывоза валюты за границу и других преступлений, осуществляющихся данной категорией мигрантов.

По оценкам Центра демографии и экологии человека Института народохозяйственного прогнозирования РАН, среднегодовая прибыль от использования труда нелегальных мигрантов, с которой не платятся налоги, в XXI века составляла 10,5 млрд. долл. ежегодно, а размер «утечки» капитала за границу от вывоза ее мигрантами - около 5,6 млрд.

В-третьих, нелегальная иммиграция создает угрозу здоровью, как самих мигрантов, так и населения принимающей их страны. Незаконно приезжие жители не обращаются за получением медицинской помощи к специалистам и не проходят медосмотров. Сама процедура нелегальной транспортировки, антисанитарные условия проживания и тяжёлые условия труда приводят к страшным болезням, которые могут быть переданы и воздушно-капельным путём остальным жителям страны, и тем самым создают угрозу их здоровью.

В-четвертых, увеличение количества будь то легальных, или же нелегальных иммигрантов на территории России ведет к росту этнической напряженности в тех регионах, где возникают инокультурные общины и землячества.

В качестве ведущих мер по борьбе с нелегальной миграцией можно предложить следующие:

-введение визового режима с наиболее неблагополучными в данном вопросе странами СНГ (в основном из Центральной Азии). А также кроме виз предлагается ввести заключение двухсторонних государственных соглашений, касательно трудоустройства и обеспечение определенных социальных прав и обязанностей уже работающих, или только трудоустраивающихся на легальной основе мигрантов. Вероятнее всего, стоит упростить

процедуру получения гражданства для некоторых категорий переселенцев (например, редких специалистов);

-формирование защиты российского рынка труда от нелегальной рабочей силы из-за границы. В первую очередь предлагается ввести серьезные санкции для фирм и предприятий, которые нанимают нелегалов из-за границы. Предложение ввода определенной квоты для предприятий по численности иностранных работников;

-укрепление границ. В первую очередь предполагается более эффективное техническое оснащение уже существующих контрольно-пропускных пунктов, и постройка новых. Далее, необходимо вводить серьезные санкции для лиц (юридических и частных), помогающих нелегалам попасть в страну, а также закрепиться в ней. Кроме того, необходимо улучшить качество контроля на границе и повысить взаимодействие региональных и федеральных властей.

Выводы. России действительно необходимы дополнительные трудовые ресурсы для нужд развивающейся экономики, Правительству необходимо уделять больше внимания проблеме легализации нелегальных мигрантов. Вместо большого количества ограничений и запретов следует регулировать масштабы спроса на рабочую силу, а также приспособлять миграционные потоки под нужды экономики регионов и государства в целом.

В следствии этого крайне важно тщательно ознакомиться с опытом других стран по привлечению в страну качественной рабочей силы. К примеру, введение системы, благодаря которой на основе личностных характеристик (уровень образования, возраст, профессиональный статус и пр.) выполняется градация иммигрантов.

С помощью такой системы представляется возможным приток мигрантов, которые удовлетворяли бы требования рынка труда, отбор на который стал бы более объективным и независимым от расовой и этнической принадлежности. Такая система позволила бы урегулировать миграционный поток в нашей стране, сделать его более качественным, а также появилась бы возможность укомплектовать специалистами фундаментальные отрасли экономики.

Миграционная политика РФ в ближайшие годы предопределена соответствующей Концепцией, утвержденной президентом России, которая учитывает многие факторы. Разрабатывая новые законы для мигрантов, власти России будут принимать во внимание и то, что из страны уезжает свое население, и масштабы прибытия иностранцев.

Основной вектор развития - это привлечение тех профессионалов, которые сумеют восполнить дефицит определенных категорий квалифицированных специалистов на отечественном рынке труда.

ПРОБЛЕМЫ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Горда О.С.,¹ Бекиров А.Э.²

¹доцент кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ

²магистрант кафедры мировой экономики Института экономики и управления КФУ
alx2777@mail.ru

Введение: На сегодняшний день, при больших объемах вывоза денежных средств и значительной степени сосредоточения производства, тенденции развития международных монополий кардинально изменились. Транснациональные компании вышли на первый план. Основа их деятельности в том, что берется внутренний капитал основных капиталистических стран, и они внедряют производственные предприятия в народно–хозяйственные механизмы других государств. ТНК формируют немалое число дочерних филиалов по всему миру, скупают акции национальных компаний, таким образом утверждаясь в положении, доминирующим над целыми отраслями промышленности стран, где они базируются.

Целью работы является исследование проблем транснационализации мировой экономики.

Методика исследований: Методической основой исследования являются теоретические положения международной макро- и микроэкономики, методов анализа и синтеза, факторного анализа. Расчет индекса транснационализации ведется по следующей формуле: $IT = 1/3 (A1/A + R1/R + S1/S) \times 100\%$, где

IT – индекс транснационализации (%);

A1 – зарубежные активы;

A – общие активы;

R1 – объем продаж товаров и услуг зарубежными филиалами;

R – общий объем продаж товаров и услуг;

S1 – зарубежный штат;

S – общий штат работников компании.

Результаты исследований: Своё начало крупная и влиятельная транснациональная корпорация берёт на внутреннем рынке при узкой специализации; по мере роста её активов, опыта, капитала фирма усложняет свои производственно–сбытовые механизмы и становится активным участником внешней торговли. На следующем этапе своего развития компания уже занимается производством различных товаров и/или услуг за рубежом, а затем включается в разнообразную зарубежную деятельности и инвестирование. Пройдя все этапы, фирма становится полноценной ТНК.

ТНК нередко выступают объектом для критики со стороны как стран, так и профсоюзов, социальных учреждений. Конечно, не безосновательно. Как правило, ТНК диктует подходящую для них структуру производства развивающимся странам, перемещая производство в отстающие регионы мира, так граждане развитых стран лишаются возможности работать в своей стране. Кроме этого, не редко обвиняют ТНК в загрязнении окружающей среды, накоплении огромной доли прибыли в стране функционирования.

Таблица 1. Среднестатистический индекс мировой транснационализации по группам стран

TNI по группам стран	1930	1940	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2016
TNI развитых стран	9,43	17,87	22,65	45,49	57,44	72,07	78,51	48,33	66,12
TNI развивающихся стран	-	12,74	12,28	22,75	36,21	52,24	41,98	57,33	42,74
TNI стран ЦВЕ	-	-	-	-	-	-	44,11	50,85	70,17
TNI мировой	9,43	15,31	17,47	34,12	45,33	62,16	54,87	43,71	59,68

Как показывают исследования динамики индекса транснационализации по группам (табл. 1), в развивающихся странах, прослеживается достаточно устойчивая тенденция параллельности развития процесса транснационализации с достаточно стабильным интервалом, который характеризует степень отрыва от группы развитых стран. Следует отметить, что локомотивом данной группы фактически является азиатские страны и преимущественно Китай, в то время как страны Латинской Америки и Восточной Европы выглядят гораздо слабее, поскольку сильно зависят от ПИИ.

Сложившиеся тенденции поведения ТНК в международной арене указывают о потребности исследования, контроля, корректировки деятельности ТНК. Недостаток правительственного контроля либо его слабые проявления отражается весьма негативным результатом для принимающего государства. Из-за убытка денежных средств с развивающихся государств совершается дистрофия государственного накопления, всеобщего производства. В некоторых случаях, наиболее мощные в экономическом плане, чем принимающие страны, многие ТНК оказывают давление на местные правительства с целью лоббирования собственных интересов.

Так, применительно к ТНК приобрело значимость понятие корпоративной ответственности, подразумевающей экоэффективное применение производственных материалов и реагирование на вызовы окружающей сферы. Другой проблемой считается ведение нечестного бизнеса, факты неуплаты налогов транснациональными корпорациями, воздействие ТНК на общественно-политические процессы.

Следует выделить проблемы, которые возникают в результате деятельности международных корпораций на современном этапе:

1. Увеличение зависимости всех государств от международной конъюнктуры и динамики цен на сырьё.

2. Передача отрицательных импульсов с одного района в иной происходила в первую очередь по каналам внешней торговли, в таком случае, на сегодняшний день в связи с ростом мобильности капиталов важным механизмом такого рода передачи становится финансово-кредитная сфера. Неоднократно увеличиваются опасности появления и глобального расползания финансовых кризисов.

3. Широкое распространение западных моделей социально экономического развития. Непосредственно по этой причине в последнее время многочисленные развивающиеся страны стремительно выступают против глобализации и интеграции мировой экономики.

4. Независимую проблему образует правовое регулирование ТНК. Возникает потребность в формировании специфических правовых форм, что дали бы возможность ТНК работать в мировой экономике.

5. ТНК монополизируют национальный рынок и сводят к минимуму государственный суверенитет. Действия ТНК по захвату рынка называют экономической войной против людей.

Выводы. Роль ТНК в мировом экономическом формировании обширно и непрерывно возрастает. Компании таких масштабов отрицательно влияют на окружающую сферу, навязывают менее развитым государствам собственные интересы, однако с другой стороны, они же инвестируют немалые средства в решение экологических проблем, открывают свои производства в иных государствах, доводя до совершенства их экономическую и социальную ситуацию, и наряду с государством стараются решать глобальные задачи. Невозможно сделать однозначный вывод, проблема ли ТНК для мировой экономики или благо. Так или иначе, транснационализация - это объективная тенденция развития мировой экономики, имеющая в равной степени положительные и негативные эффекты.

ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ ТОВАРОВ И УСЛУГ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

Абдуллаев И.А.

студент группы ЭБО-164 Института экономики и управления
(структурное подразделение) КФУ

Научный руководитель, к.г.н., доцент кафедры мировой экономики, Побирченко В.В.
Ismailabdulaev@yandex.ua

Введение. В связи с развернувшимися и постепенно усиливающимися в последнее десятилетие глобализационными процессами в мировой экономике, а также признанием инновационного обновления экономики в качестве наиболее значимого фактора конкурентоспособности и устойчивого социально-экономического развития стран, можно прийти к выводу о том, что повышение конкурентоспособности российской экономики в целом и её отдельных регионов предполагает, прежде всего, обновление производственной базы на инновационной основе. В этой связи одна из наиболее злободневных и актуальных проблем – проблема инновационного отставания российской экономики, что обусловлено низким уровнем инновационной активности предприятий, малой развитостью инновационной инфраструктуры и невысоким уровнем интегрированности национальной инновационной системы в ГИС (глобальную инновационную систему).

Цель исследования состоит в рассмотрении процесса внедрения инноваций как фактора конкурентоспособности российских товаров и услуг на мировом рынке.

Результаты исследований. В мировой экономике сегодня лидируют те страны, которые обладают высоким инновационным потенциалом, национальные инновационные системы которых, будучи непосредственно связанными с реальным производством, способны генерировать и с высокой эффективностью внедрять инновации. Инициативный, инновационный бизнес нацелен прежде всего на достижение конкурентных преимуществ на рынке за счет лучшего удовлетворения ожидаемых или выявленных потребностей потребителей. В современной экономике «знаний» все технологические изменения рассматриваются с точки зрения создания новой продукции либо более эффективной технологии. Создание новых товаров является надежным средством обеспечения конкурентных преимуществ на рынке, установления выгодных цен и изменения доли рынка в свою пользу. Усиление инновационной активности помимо экономических выгод повышает конкурентоспособность не только предприятия, но и всего государства в целом.

Сам по себе процесс «генерирование нового – внедрение инновации» – сложный научно- и капиталоемкий процесс, предполагающий сетевое взаимодействие заинтересованных участников с последующей коммерциализацией технологии.

Согласно публикуемому ежегодно ВОИС (Всемирной организацией интеллектуальной собственности) рейтингу «инновационного потенциала и показателей деятельности в области инноваций разных государств мира» ГИИ (глобальный инновационный индекс),

Российская Федерация в 2017 году занимала 46-ю позицию в целом и 6-ю в группе стран со средним уровнем дохода.

Согласно данным Росстата, в России доля инновационно-активных предприятий – около 10%, в то время как в Германии, например, 66,9 %, во Франции – 53,4 %, в Великобритании – 50,3 %. Таким образом, можно прийти к выводу что российский бизнес в целом характеризуется низкой, по мировым стандартам, инновационной активностью.

Среди негативных факторов низкой инновационной активности российских компаний можно отметить:

- Ориентированность российского бизнеса на краткосрочные инвестиции из-за высоких рисков.

- Неопределенность в законодательной сфере.
- Низкий процент инновационного производства и внедрения инноваций.
- Недостаточная развитость венчурного бизнеса в стране.
- Относительно низкие затраты на НИОКР.
- Неэффективное государственное управление инновационным процессом.
- Низкий уровень интегрированности российской инновационной системы в глобальную.

Залогом успешной деятельности инновационных компаний в России должны стать:

- Надежное партнерство (создание устойчивых связей в НИС, обеспечение функционирования процесса «генерирование нового – внедрение инновации»).

- Подготовка высококвалифицированных кадров.
- Наличие нематериальных активов (бренд, патенты, лицензии).
- Инвестирование в НИОКР и затраты на технологические инновации.
- Создание новых рынков посредством создания новых продуктов.
- Наличие платежеспособного спроса (крупного потребителя, например средний класс, государство и т.д.) и др.

Примером успешного внедрения инноваций в качестве фактора повышения конкурентоспособности на международном рынке являются следующие российские компании:

- Яндекс (Москва, 2000) – разработка поискового механизма, создание искусственного интеллекта, программное обеспечение для беспилотных автомобилей, более 50 служб помимо услуг поиска;

- GS Group (Санкт-Петербург, 1991) – спутниковая связь, телевидение, электроника: СПбГУ – Фонд Бортника – торговля ресиверами – сборка – услуги телевидения, формирование брендов НТВ плюс и Триколор ТВ – ТПК «Технополис GS»;

- АВВУУ (Москва, 1989) – лингвистическая компания, искусственный интеллект, программные продукты: МФТИ – новый продукт и рынок (Lingvo) - диверсификация (FineReader) – крупные заказчики (Пенсионный фонд РФ) – кафедра в МФТИ – зарубежные рынки – крупные иностранные партнеры (Acer, Microsoft, Epson, Xerox).

Данные российские компании, активно инвестируя в НИОКР, в создание и разработку новых технологий, на сегодняшний день обладают существенными конкурентными преимуществами на мировом рынке (по состоянию на сентябрь 2018 года, согласно рейтингу Alexa.com, сайт yandex.ru по популярности занимает 21-е место в мире и 1-е — в России).

Выводы. Суммируя всё вышеизложенное мы пришли к выводу, что отдельно взятая компания выступает субъектом инновационной деятельности, формирующий экономику «знаний». В России, безусловно, существуют инновационные компании, однако наблюдается технологическое отставание страны в данной отрасли.

Факторы, влияющие на инновационную деятельность разнообразны, однако необходимо отметить сетевое взаимодействие фирм с другими фирмами, научными

организациями, корпорациями и институтами развития. Важны высококвалифицированные кадры и новый продукт. Инновационный регион – источник технологий и кадров.

Инновационная деятельность (расходы на технологические инновации, обучение сотрудников, внедрение новой продукции) высокотехнологичных компаний положительно влияет на их конкурентоспособность.

В России фактически сформирована инновационная инфраструктура, но идет процесс налаживания сетевого взаимодействия между всеми участниками инновационной деятельности (кластерные инициативы, технологические платформы, региональные инновационные системы и т.д.), причем региональный уровень определен в качестве приоритетного.

**РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ**

Бугара А.Н.

*к.э.н., ассистент кафедры экономики агропромышленного комплекса
Института экономики и управления КФУ
alla.bugara@mail.ru*

Введение. Важной задачей современной аграрной политики является обеспечение устойчивого развития сельских территорий. Устойчивое развитие сельских территорий становится всё более актуальным в свете повышения качества жизни населения, роста его благосостояния и в целом региональной экономики. На современном этапе на территории Российской Федерации успешно реализуется федеральная целевая программа «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014 – 2017 годы и на период до 2020 года». Сложившаяся ситуация в социальной сфере в сельской местности Республики Крым не способствует в полной мере формированию социально-экономических условий устойчивого развития АПК.

Цель и задачи исследований. Целью данного исследования является выявление основных направлений в обеспечении устойчивого развития сельских территорий на региональном уровне. В соответствии с поставленной целью в ходе исследования решались следующие задачи: оценка современного состояния развития сельских территорий Крыма; определение приоритетных механизмов стабилизации и устойчивого развития сельских территорий региона.

Методика исследований. При проведении исследования применялись диалектический метод, монографический, аналитический, абстрактно-логический, комплекс методов анализа ситуации, прогнозной оценки, а также нетрадиционные методы экономических исследований.

Результаты исследований. В ходе исследования была произведена оценка основных показателей состояния социальной и инженерной инфраструктуры сельских территорий региона. Количество нуждающихся в улучшении жилищных условий – 5294 чел., из них число молодых семей – 578 ед. Численность учащихся общеобразовательных организаций – 60965 чел., из них обучающихся в общеобразовательных организациях, находящихся в ветхом и аварийном состоянии – 1623 учащихся (2,7%). Количество сельских населенных пунктов, в которых имеются медицинские учреждения – 667 ед. (70% от общего числа сельских населенных пунктов). Количество фельдшерско-акушерских пунктов – 499 ед., из них находящихся в ветхом и аварийном состоянии – 49 ед. (9,8%). Количество учреждений культурно-досугового типа – 514 ед. на 143,4 тыс. мест, из них находящихся в аварийном состоянии – 298 ед. (58%). Количество сельских населенных пунктов, газифицированных сетевым газом – 332 ед. (35% от общего количества сельских населенных пунктов). Количество сельских населенных пунктов, обеспеченных водопроводом – 798 ед. (84,3% от общего количества сельских населенных пунктов региона). Удельный вес водопроводов, находящихся в ветхом и аварийном состоянии, в общей протяженности водопроводов в сельских населенных пунктах – 33,5%. Такая критическая ситуация в регионе требует принятия неотложных мер по ее преодолению.

Приоритетным механизмом для решения данного вопроса необходимо определить механизм государственного регулирования, включающий полный комплекс необходимых

мер. Для эффективного управления процессами развития сельского хозяйства республики и с целью интеграции с федеральными программами разработана и утверждена постановлением Совета министров Республики Крым от 29 октября 2014 года № 423 «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Крым на 2015 – 2017 годы». В 2017 году были внесены изменения в Государственную программу, и данная Программа была продлена до 2020 года. Программой пересмотрены и определены были 9 подпрограмм, в том числе и подпрограмма «Устойчивое развитие сельских территорий».

В ходе проведенного исследования определена необходимость разработки модели устойчивого развития сельских территорий с учетом особенностей региона. Для разработки модели рекомендуется использовать программно-целевые методы планирования и управления. Особенность данного метода является построение дерева целей и дерева ресурсов.

Также уточнены и систематизированы основные индикаторы оценки эффективности региональной программы «Устойчивое развитие сельских территорий Республики Крым».

Важными составляющими в формировании устойчивого развития сельских поселений являются органы местного самоуправления и территориального общественного самоуправления сельских поселений, которые способствуют активизации участия сельского населения в решении вопросов местного значения. Дальнейшее исследование региональных аспектов обеспечения устойчивого развития сельских территорий позволят разработать финансово-экономические инструменты повышения финансовой самостоятельности муниципального образования - сельского поселения (в рамках специфических условий функционирования Республики Крым). Разработка данных финансово-экономических инструментов позволит помимо стимулов к повышению эффективности органов местного самоуправления, усовершенствовать механизм перераспределения налоговых доходов в местные бюджеты разных типов муниципальных образований в целях повышения финансовой самостоятельности муниципального образования.

Выводы. Таким образом, исследование региональных аспектов обеспечения устойчивого развития сельских территорий позволяет сделать следующие выводы:

1. Одной из важнейших стратегических целей государственной политики в аграрной сфере региона является создание условий устойчивого развития сельских территорий данного региона.

2. Низкая инфраструктурная обеспеченность сельских территорий Республики Крым негативным образом влияет на качество жизни сельского населения.

3. Сложившиеся тенденции развития сельских территорий в Республике Крым обуславливают необходимость разработки модели устойчивого развития сельских территорий с учетом особенностей региона.

4. Объединение государственных, региональных, местных органов власти в решении актуальных проблем сельских территорий позволит преодолеть кризисные явления в сельском хозяйстве и повысит уровень продовольственной безопасности региона.

СУЩНОСТЬ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА И ЕГО РОЛЬ ДЛЯ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Бугара А.Н.¹, Мухина Н.Н.²

¹к.э.н., ассистент кафедры экономики агропромышленного комплекса
Института экономики и управления КФУ

²студентка кафедры экономики агропромышленного комплекса
Института экономики и управления КФУ

alla.bugara@mail.ru

Введение. В современных условиях экономики России возникает необходимость изменений в системе управления деятельностью предприятия. Для успешного функционирования аграрного предприятия необходимо осуществление ежедневного внутривладельческого контроля как отдельных процессов, так и деятельности предприятия в целом. Перед руководством предприятий возникает необходимость прогнозирования и оценка возможных рисков, что возможно осуществлять путем внутреннего контроля и создания службы внутреннего аудита.

Цель и задачи исследований. Целью данного исследования является раскрытие сущности внутреннего аудита и определение его роли для аграрных предприятий. В соответствии с поставленной целью в ходе исследования решались следующие задачи: раскрытие сущности внутреннего аудита; определение и группировка возможностей внутреннего аудита для учета и предупреждения рисков аграрного предприятия.

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

Результаты исследований. Внутренний аудит - это деятельность по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленных на совершенствование деятельности предприятия. Внутренний аудит способствует достижению предприятием поставленных целей, используя систематизированный и последовательный подход к оценке и повышению эффективности процессов управления рисками, контроля и корпоративного управления.

Вместе с этим следует отметить значительное влияние специфики отрасли и присутствующих рисков на организацию и методологию внутреннего аудита. Аграрные предприятия нуждаются в создании действенного механизма, для контроля идентифицированных рисков. Процесс идентификации рисков является годовым или ежеквартальным процессом и внутренний аудит часто является источником мониторинга текущего состояния рисков. Он помогает собрать дополнительную информацию относительно мониторинга определенного риска, возможным является применение проверки, для лучшего понимания природы риска. Внутренний аудит при выполнении информационной и консультационной функции способствует осуществлению управления рисками.

В ходе исследования систематизированы возможности внутреннего аудита для учета и предупреждения рисков аграрного предприятия:

- сезонность - внутренний аудит позволит обеспечить стратегическое управление платежеспособностью аграрных предприятий и разработать пути преодоления неритмичности сбыта и поступления выручки от реализации;

- природно-климатические условия (температура, влажность, качественный состав почв, стихийные бедствия и прочее) - эти факторы обосновывают целесообразность прогнозирования на принятии решений и обеспечения их максимальной гибкости под воздействием непредвиденных обстоятельств, вызванных неблагоприятными природно-климатическими условиями и возможность их исправления;

-специфические объекты учета, такие как земля, биологические активы и т.п. - аудитор должен учесть особенности таких объектов во время составления стратегии развития предприятия и поиска неиспользованных резервов;

- наличие специальных льготных режимов налогообложения хозяйствующих субъектов, дотационных механизмов - внутренний аудитор может заниматься налоговым планированием, снизить налоговое бремя, не нарушая закон. В любой компании существуют неиспользованные резервы для уменьшения налогового бремени: дробление бизнеса, начисление зарплаты через договор аренды с сотрудниками, включение расходов на мобильную связь в состав затрат, и тому подобное. Задача внутреннего аудита - следить, чтобы налоговая оптимизация не превратилась в налоговую минимизацию.

Используя систематический и последовательный подход внутренний аудит должен оценивать и способствовать совершенствованию процессов управления рисками.

Оценивая необходимость и формы внедрения внутреннего аудита на сельскохозяйственном предприятии стоит отметить, что это решает его владелец (руководитель), исходя из специфики деятельности предприятия и задач, которые возложены на внутренний аудит (служба внутреннего аудита). Но организация такой службы еще не гарантирует эффективного выполнения ею определенных функциональных обязанностей. В данном случае важной предпосылкой является создание целостной системы внутреннего аудита с учетом всех ее важнейших составляющих: методологической, организационной, информационной и технической.

Выводы. Формирование и осуществление внутреннего аудита на предприятии определяется многими факторами, а именно: размерами и масштабами деятельности предприятия, сложностью организационной структуры и т.п.

Внедрение на сельскохозяйственных предприятиях внутреннего аудита имеет большие перспективы. Ведь, надлежащая организация внутреннего аудита способствует более эффективной деятельности предприятия, повышая ответственность работающих данного предприятия за свои поступки, предотвращая возникновение негативных явлений, связанных с деятельностью предприятия.

Эффективный внутренний аудит может снизить затраты предприятия и обеспечить увеличение доходности, выявить резервы и наиболее перспективные направления развития производства, повысить квалификационный уровень внутрихозяйственных служб. Следовательно, внутренний аудит будет способствовать успешному развитию предприятия в условиях жесткой конкурентной борьбы и усилению влияния различного рода рисков на деятельность аграрного предприятия.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ЗЕРНОВОЙ ОТРАСЛИ - ОСНОВА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА

Маслич Е.А.

*доцент кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и
управления КФУ
maslich.76@mail.ru*

Введение. Значение зерновой отрасли и необходимость увеличения объемов производства зерна объясняется тем, что оно является основным продуктом питания, а зерновое хозяйство имеет существенное значение и определяет приоритеты и возможности развития государства. В зерновой отрасли важно обеспечить стабильные и устойчивые объемы производства, сформировать механизм ликвидации колебаний валовых сборов по годам. В современных условиях возникает необходимость обеспечить не только эффективное производство, но и сформировать устойчивость производства в этой отрасли.

Цель и задачи исследования состоят в систематизация теоретических основ и формировании направлений устойчивого и эффективного развития зернового производства в предприятиях региона.

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

Результаты исследований. Концепция устойчивого развития сельского хозяйства сформировалась в конце 70-х годов XX века. Основной предпосылкой этого послужили социальные факторы: развитие НТП, глобализация, быстрый рост населения планеты, возникшие экологические проблемы. В России были приняты практически меры реализации этой парадигмы, для обеспечения стабильного развития экономики на ближайшую перспективу. В 1996 году была утверждена Концепция перехода Российской Федерации на устойчивое развитие, с обеспечением стабильного развития всех регионов.

Следует отметить, что зерновая отрасль является основной отраслью аграрной сферы, так как развита во всех регионах и представлена практически во всех предприятиях. Зерно – основной продовольственный и ресурсно-сырьевой базис продовольственного самообеспечения страны и основа развития цивилизации. Потребление зерна в мире, по данным ФАО, в 2017 году составило 2597 млн. тонн (на душу населения – 149 кг).

В России наметились определённые позитивные сдвиги в развитии зерновой отрасли. В 2017 году, валовой сбор зерна составил 135,4 млн. тонн. По данным Министерства сельского хозяйства, за последние 7 лет был собран рекордный урожай. В 2016 году, также был зафиксирован высокий уровень валового сбора зерна – 120,7 млн. тонн, тенденция роста наблюдается с 2012 года. Валовой сбор зерна в Республике Крым в 2017 году составил 1,394 млн. тонн.

В последние годы производство зерна в Российской Федерации является самодостаточным для удовлетворения внутренних потребностей: 20,3% произведенного зерна экспортируется, 26,5% перерабатывается на пищевые цели, 11,0% - фуражное зерно и потребление на производственные цели. Однако требуется стабилизация темпов развития отрасли и повышение объемов производства.

О.С. Евдохина исследовала устойчивость и эффективность зернового производства по зонам России. Наименьшая устойчивость (более высокая колеблемость) характерна для зоны Степи. Это влияние засушливых периодов. В годы, с достаточным количеством увлажнения, урожай в 2 раза выше, актуально это и для крымского региона.

Множество существующих концепций и подходов к формулированию определения устойчивости производства, позволяет сформулировать собственную трактовку этого термина. По нашему мнению, устойчивость является системой, обеспечивающей достижение необходимого результата в процессе хозяйственной деятельности. Этот процесс должен осуществляться с минимальными колебаниями их величин, при влиянии и изменениях

внешних и внутренних условий производства. В зерновом хозяйстве устойчивость предполагает не закрепление достигнутого уровня урожайности, а его повышение – по мере роста потребностей в зерне. Важной задачей исследования является поиск направлений и факторов, обеспечивающих устойчивое развитие отрасли.

Главным условием её обеспечения, в зерновой отрасли, является подбор и использование генетически устойчивых сортов, способных сгладить природно-климатические риски. Минимизировать валового сбора, можно за счет технологии, обеспечивающей оптимальные условия роста и развития растений. Однако полностью устранить влияние негативных факторов невозможно.

В этой связи интересна концепция О.С. Евдохиной, которая предлагает вариант развития зернового хозяйства, при котором сохраняется колеблемость объемов производства зерна в отдельные годы, но обеспечивается компенсация, возникающего дефицита, за счет ранее созданных запасов зерна (путем формирования регионального резервного фонда зерна). Производственная устойчивость – это производная агротехнической, технологической и экологической устойчивости.

Для эффективного развития зерновой отрасли требуется государственная поддержка товаропроизводителей, особенно это актуально для крымских товаропроизводителей. Требуется внедрение государственных программ и активная поддержка формирования инфраструктуры в сфере производства и переработки зерна. Особенно требуется уделить внимание поддержке мероприятий по модернизации материально-технической базы. Наличие современной техники, главное условие реализации конкурентоспособных, современных технологий.

Большое значение на современном этапе приобретают инновационные технологии нулевой или минимальной обработки почвы. Министерство сельского хозяйства России и Республики Крым поддерживают внедрение в сельское хозяйство ресурсосберегающих технологий. Это позволит существенно сократить производственные издержки и снизить себестоимость производства зерна. Как показывают расчеты, «расход топлива и смазочных материалов на 1 га пашни при традиционных технологиях составляет 60-65 л, а при ресурсосберегающих - 20-25 л, что в 2-2,5 раза ниже». Таким образом, сокращается потребность в топливе и материальных ресурсах на работах, связанных с обработкой почвы.

По мнению А.В. Амелина в каждом хозяйстве необходимо выращивать 2-3 районированных сорта, что создает условия большей устойчивости отрасли. Для реализации выбранной технологии на предприятии формируются системы организации использования материальных и технических ресурсов производства (система обработки почвы, система мелиорации, система удобрений, защиты растений, семеноводство, система севооборотов. Это элементы организации производства, которые при правильной и научно-обоснованной системе их применения, без дополнительных финансовых затрат, позволят повысить экономическую эффективность производства зерна.

Устойчивость зернового производства основывается на изучении динамики основных показателей производственного процесса. Расчет показателей следует проводить с учетом определения устойчивости уровней динамики и устойчивости изменения (тенденций) динамики. Измеряют устойчивость производственных показателей развития отрасли с помощью системы абсолютных и относительных показателей.

Выводы. Эффективность сельскохозяйственного производства – это конечный результат устойчивого и надёжного функционирования производственной системы. В современных условиях ориентация на устойчивость производства предполагает не закрепление достигнутого уровня урожайности и его постоянный рост, а повышение этого уровня, по мере необходимости в этой продукции на рынке. Основой развития зернового производства и реализации запланированных мероприятий выступает технология производства – это основа всех изменений.

ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Бунчук Н.А.

*доцент кафедры экономики агропромышленного комплекса
Института экономики и управления (структурное подразделение) КФУ
bunchuk.n@gmail.com*

Ведение. В настоящее время, агропромышленный комплекс является одним из самых мощных и отраслевых в Республике Крым. Агропромышленный комплекс является единой целостной производственной системой, в которой объединяются сельскохозяйственные, промышленные, научно-производственные и учебные отрасли, объединяемые общими целями получения, транспортировки, хранения, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции при условии получения высокого экономического эффекта и обеспечения продовольственной безопасности региона. Совершенствование хозяйственного механизма управления АПК, представляет собой один из важнейших стратегических элементов, диктует необходимость применения информационного обеспечения как ключевого инструмента эффективного процесса управления и повышения конкурентоспособности организаций АПК.

Целью работы выявление основных проблем, препятствующих эффективному внедрению и использованию современных информационно-коммуникационных технологий в организациях АПК.

Результаты исследований. Развитие аграрного сектора не может быть успешным при наличии ограниченного информационного поля и несовершенной организации информационных процессов. Поэтому эффективность АПК все больше зависит от применения современных информационных технологий, в основе функционирования которых лежит интегрированная система сбора, обработки и обмена информации с использованием компьютерных систем.

Если проанализировать систему управления сельскохозяйственным производством, сложившейся на сегодняшний день в Республике Крым, то имеет заметное место отставание в плане использования современных информационных технологий в организациях АПК. Решить эту проблему можно за счет создания системы, основанной на передовых методах управления и информационных технологиях. Крымским агропромышленным организациям в последнее время становится доступно все большее количество комплексных инструментов (преимущественно российской разработки) для построения единой системы управления организацией. Однако далеко не все программные продукты легко накладываются на реалии технического оборудования, подготовки персонала и финансовых возможностей агропромышленных организаций Республики. К основным недостаткам существующих информационных систем АПК можно отнести следующие:

- устаревшие технологии сбора, систематизации, обработки и распространения информации, что не позволяет обеспечить ее оперативность и надежность;
- большая часть информации низкого качества, которая является устаревшей или неструктурированной;
- ограниченность технических возможностей доступа к национальным и мировым информационным ресурсам у жителей сельских территорий;
- отсутствие механизмов обратной связи от сельского населения в центральные органы государственной власти, научных учреждений и т.д.;
- недостаток комплексных информационных ресурсов рыночного назначения и отсутствие механизмов их обновления;
- отсутствие эффективного направления существующих информационных потоков на обслуживание сельского населения и аграрных организаций;
- неприспособленность информации с потребностями сельского населения и сельскохозяйственных производителей;

- слабый обмен информации между международными и национальными информационными центрами;
- сотрудничество между организациями ограничена бюрократическими барьерами;
- недостаточное сотрудничество с международными организациями и учреждениями в условиях санкционной политики в отношении Республики Крым большинства потенциальных партнеров;
- несовершенные механизмы формирования и распространения ведомственной информации;
- недостаток централизованных структурированных информационных ресурсов со свободным доступом, которые открыты широкому кругу пользователей;
- текучесть кадров;
- ограниченные финансовые ресурсы;
- весьма низкий уровень государственной поддержки сельскохозяйственного консультирования;
- отсутствие достоверных картографических материалов.

Проблемы информационного обеспечения АПК должны достаточно серьезно рассматриваться и решаться на уровне Республики Крым и государства. В качестве основных направлений работы в этом отношении можно предложить:

- создание государственной сети информационно-маркетинговых центров по вопросам внедрения информационного обслуживания, проведения исследований и обеспечения развития электронного рынка и новой системы регионального и государственного планирования путем составления отраслевых и межотраслевых балансов;
- создание на базе указанных информационно-маркетинговых центров автоматизированной информационно-аналитической системы мониторинга выполнения показателей социально-экономического развития АПК Республики Крым;
- инвентаризацию электронных информационных ресурсов и создания интегрированной информационно-справочной (поисковой) сети;
- образование специализированного информационно-аналитического центра.

Выводы. Наиболее существенными негативными факторами, которые препятствуют внедрению и эффективному применению информационно-коммуникационных технологий в агропромышленный комплекс являются: несовершенная нормативная правовая база в целом и продолжающееся несоответствие законодательства Республики Крым законодательству Российской Федерации (большинство законодательных разработок не учитывает возможностей современных информационно-коммуникационных технологий); высокий риск инновационной активности в Республике в условиях санкционной борьбы и недостаточной адаптированности политико-экономической системы современным экономическим реформационным процессам; неразвитость информационного пространства Республики Крым и невозможность полноценного сотрудничества с ведущими российскими телекоммуникационными операторами и провайдерами цифровых услуг; эффективной информационной поддержки рынков товаров и услуг в принципе и в агропромышленном комплексе в частности; слабая развитость сетевой инфраструктуры отечественного бизнеса; отсутствие масштабных информационных систем управления организациями; дефицит знаний и возможностей применения мирового опыта использования информационно-коммуникационных технологий в управлении агропромышленными организациями; недостаточный уровень подготовки кадров в области создания и использования информационно-коммуникационных технологий.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Плакса Ю.В.

*кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики АПК
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный
университет имени В.И. Вернадского»
juliaplaksa@rambler.ru*

Введение. Важной составляющей подготовки, принятия и реализации управленческих решений являются сведения о состоянии организации, произведенных управляющих операциях и действиях внешней среды. Формирование информации в системах планирования, учета и анализа финансово-хозяйственной деятельности возлагается на финансовый и управленческий учет.

Бухгалтерский (финансовый) учет в первую очередь призван обеспечить отчетной информацией внешних пользователей, таких как кредиторы и инвесторы организации, поставщики и покупатели, налоговые и статистические органы государства и т.п. Цель данной отчетности состоит в информировании собственников организации и третьих лиц о наличии имущества и обязательств организации, о ее финансовом состоянии и результатах деятельности.

Изучением особенностей ведения бухгалтерского учета в сельском хозяйстве занимались такие исследователи как М.З. Пизенгольц, Г.М. Лисович, Ю.Н. Москалева, И.А. Миронова, О.Н. Филатова, А.В. Золотарев, И.С. Шутова, С.М. Бычкова и другие.

Целью работы является систематизация и обобщение особенностей организации бухгалтерского учета в сельском хозяйстве.

Результаты исследований. Бухгалтерский учет в сельскохозяйственных организациях осуществляется специальной службой – бухгалтерией. Бухгалтерский учет позволяет осуществлять сплошное наблюдение хозяйственных процессов и явлений путем отражения каждой операции в учете в натуральных, трудовых и денежных измерителях только на основании документов, пользуясь при этом специфическими приемами и способами обработки учетных данных. Ответственность за организацию бухгалтерского учета в организации, в соответствии с законодательством РФ, несет руководитель данной организации.

Важной составной частью экономики Российской Федерации является агропромышленный комплекс, включающий в себя не только отрасли по производству сельскохозяйственной продукции, но и ее переработке и доведению до потребителя. Также включает отрасли по обеспечению сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности средствами производства.

М. Пизенгольц считал, что «сельское хозяйство, как отрасль материального производства характеризуется рядом особенностей. Они определяются, с одной стороны, действием естественных факторов, с другой – социальных». По мнению С. Бычковой «это вызвано естественным фактором – процесс производства связан с землей и живыми организмами и социальным – в сельском хозяйстве возможны различные формы собственности».

Н. Белов утверждает, что «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». Такого же мнения в своих трудах придерживается Дина Бадмаева, обращая внимание на то, что «хотя система бухгалтерского учета сельскохозяйственных организаций и находится в зависимости от организации аграрного производства, организационно-правовой формы и

специализации хозяйства, все же имеет общие черты, характерные для учета в любой отрасли народного хозяйства».

К основным особым характеристикам, присущим отрасли агропромышленного комплекса относятся сезонность, длительность производственного цикла, предметы труда, внутривозвратный оборот продукции собственного производства и др.

И. Глушков и Т. Киселева в своей работе отметили, что «специфичность сельскохозяйственного учета заключается, прежде всего, в том, что процесс производства здесь связан с живой природой, землей и живыми организмами – животными и растениями, выступающими в качестве предметов труда».

Под влиянием естественных климатических условий производство в сельскохозяйственных организациях, особенно в отрасли растениеводства, подвержено фактору сезонности. То есть у организации есть периоды активности производственной деятельности и периоды простоя. Следовательно, такие затраты, понесенные в текущем периоде, будут включены в статью расходов будущих периодов.

Вследствие того, что в сельском хозяйстве главным средством производства является земля, в бухгалтерском учете организации следует обеспечить точный учет земельных угодий и финансовых вложений в них. Это обусловлено характерными отличиями от других средств производства: земля не изнашивается и на нее не начисляется амортизация; она не является объектом, создаваемым человеком и тем самым ее нельзя изготовить, заменить, переместить; при рациональном использовании может улучшать свои качественные свойства.

В сельском хозяйстве часто встречаются случаи, когда от одного вида средства труда получают несколько видов продукции, например яйца, мясо и побочная продукция в птицеводстве. Это связано с их биологическими особенностями и приводит к необходимости соответствующего разграничения затрат.

Еще одной особенностью сельского хозяйства является то, что производственный цикл часто не совпадает с отчетным годом. 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.

Для организаций АПК характерно использование результатов производственного цикла во внутреннем обороте, т.е. на внутривозвратное, внутриотраслевое, межотраслевое потребление. Ярким примером такого использования может послужить продукция растениеводства: часть полученного урожая может быть оставлена в качестве посевного материала, часть – в качестве корма для скота. Данные обстоятельства указывают на необходимость четкого отражения движения продукции на всех стадиях внутривозвратного оборота в бухгалтерском учете.

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, процесс ведения бухгалтерского учета в организации напрямую зависит от особенностей, характерных той или иной сфере хозяйствования. Отрасль АПК является по своей сути многогранной и поэтому очень важно учитывать все характерные особенности при организации ведения бухгалтерского учета. Такая специфика отрасли сельского хозяйства определяет важность и актуальность построения грамотного учета в организациях АПК для получения правдивой и достоверной информации о состоянии и функционировании организации.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА НОВОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ПРОДУКЦИИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Смерницкая Е.В.

*доцент кафедры экономики агропромышленного комплекса
Института экономики и управления КФУ
smernitskaya@bk.ru*

Введение. Агропромышленный комплекс - наиболее сложная и трудоемкая система в механизме всей экономики страны в целом. Для достижения эффективной работы любой отрасли в составе и структуре АПК требуются нововведения, а в отраслях и подотраслях сельского хозяйства речь идет о продуктовых нововведениях. Механизм внедрения новых для аграрных предприятий продуктов, обусловит формирование нового вида деятельности, и как вариант поспособствует увеличению уровня экономической эффективности предприятия в целом. Если же процесс внедрения нового вида деятельности окажется не совсем удачным для предприятия, по крайней мере, процесс формирования и его внедрения останется для предприятия опытом подобного характера и специфики.

Целью работы является то что в процессе научных исследований выявить принципиальные вопросы, относящиеся к созданию новых видов продукции, которые завершаются предварительными разработками и рекомендациями по внедрению новой продукции. Современные теоретические представления об нововведениях базируются на ряде концептуальных положений, связанных с изменениями хозяйственной жизни.

Результаты исследований. Необходимость организации нового вида деятельности в аграрных предприятиях диктуют рыночные отношения, а так же процессы, связанные с импортозамещением сельскохозяйственной продукции. Для нормального функционирования любого вида деятельности на предприятии необходимы определенные средства и источники. На сегодняшний день активную помощь оказывает государство в виде государственного регулирования по средствам государственной поддержки в разных ее формах.

Организация производства нового для предприятия вида деятельности может быть сопряжена с основной его специализацией, а может быть организовано совершенно отдельно. Для аграрных предприятий, как правило, происходит сопряжение производства, так для производства нового для предприятия вида продукта у самого собственника существуют сырьевые запасы, которые являются базой создания нового товара. Однако, отметим, что планированию подлежит как уже существующая деятельность плавно переходящая в новую, так и начало абсолютно новой производственной деятельности. Планирование на любой стадии производственного процесса является обязательным процессом, а можно сказать началом организации производства нового вида деятельности.

Функцию планирования производственных процессов на предприятии выполняет производственный менеджмент, а вообще было бы значительно продуктивнее совместная работа по планированию производства нового вида товара. Мы себе представляем данную работу в команде как совокупность кусочков планов каждого структурного подразделения предприятия, которое каким-либо образом имеет отношение к производству новой продукции.

Каждое структурное подразделение предоставляя свою часть плана, где они отвечают за определенный участок планирования, а в последствии и выполнения, берут на себя ответственность и соответственно обязательство в дальнейшем выполнении предоставленных планов. В процессе планирования управленцы структурных подразделения представляют программу своих действий, тем самым обозначая круг ответственности за выполнение того или иного вида работ и его результативность. Необходимо помнить, что эффективный результат на выходе мы получим только в том случае если будем работать

слаженной командой в целом. В процессе планирования необходимо придерживаться основных принципов планирования, важных именно при планировании нового вида деятельности, мы представим основные:

- необходимость планирования, сущность заключается в том, что применение планирования необходимо на всех стадиях производственного процесса, во время выполнения любого вида деятельности;

- единство планов данный принцип рассматривается как система общего или единого плана, в котором все разделы годового плана находятся в тесной связи между собой;

- принцип непрерывности планирования проявляется в постоянном безостановочном процессе дополнительного планирования по ходу осуществления производственного процесса;

- гибкость планов заключается в возможности осуществления корректировки в ходе изменения производственных или управленческих процессов в период воплощения утвержденных планов в жизнь;

- точность планов выступает обязательным критерием во всей цепочки планирования, именно от данного признака зависит эффективность производства запланированного товара.

Как мы уже упоминали ранее план производственного процесса должен быть составлен грамотно и точно, отражая конечный результат планируемого процесса производства того или иного вида деятельности, продукт. В процессе планирования для точности и правдоподобности, а главное грамотности планирования целесообразно использовать основные методы планирования.

Одним из современных методов планирования и управления предприятием является бизнес-планирование, особенно если речь идет о новом виде деятельности. Процесс бизнес-планирования на предприятиях АПК позволяет оценить технологические особенности производства, виды продукции и ее себестоимость, рассчитать и проанализировать возможные отклонения от заданных параметров, проконтролировать нормы расходования ресурсов и денежных средств.

Выводы. В процессе научных исследований выясняются принципиальные вопросы, относящиеся к созданию новых видов продукции. Они завершаются предварительными разработками и рекомендациями по внедрению новой продукции. Современные теоретические представления о нововведениях базируются на ряде концептуальных положений, связанных с изменениями хозяйственной жизни.

Эффективно организовать производство на предприятии - значит сформулировать долговременную цель:

- разработать перспективную программу производства;
- обосновать организационную структуру и структуру управления,
- разработать рациональную систему ведения хозяйства;
- создать необходимые ресурсы;
- определить формы внутривозрастных экономических отношений;
- ввести эффективную систему планирования, учета и контроля;
- стимулировать высокопроизводительный труд;
- обеспечить работникам благоприятные социальные условия.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА.

Смерницкая Е.В.¹, Демиденко В.А.²

*¹Доцент кафедры экономики агропромышленного комплекса
Института экономики и управления КФУ*

*²Обучающийся 3 курса направления подготовки 38.03.01 Экономика
Института экономики и управления КФУ
smernitskaya@bk.ru*

Введение. В развитии современной экономики большое внимание со стороны государства уделяется развитию агропромышленного комплекса, это происходит не только в нашей стране, но и во всех странах мира, так как аграрный комплекс является важной составляющей в экономике страны. Агропромышленный комплекс включает в себя производство различных видов продукции и ее переработку, что обеспечивает продовольственную безопасность страны.

Цель работы. Изучение теоретических вопросов, регулирования и поддержки аграрных предприятий на региональном и Федеральном уровнях. Изучение существующих целевых программ со стороны государства.

Результаты исследований. Сегодня в Российской Федерации реализуются множества программ по поддержке предприятий, особое внимание уделяется аграриям, причем как на Федеральном уровне, так и на региональном.

На региональном уровне для поддержания предприятий Министерством финансов Республики Крым приняты соответствующие законы. С учетом требований норм постановления Правительства Российской Федерации от 06.09.2016 № 887 «Об общих требованиях к нормативным правовым актам, муниципальным правовым актам, регулирующим предоставление субсидий юридическим лицам (за исключением субсидий государственным (муниципальным) учреждениям), индивидуальным предпринимателям, а также физическим лицам – производителям товаров, работ, услуг». Внесенными изменениями предусмотрена дополнительная возможность оказывать предприятиям Республики Крым финансовую поддержку в виде частичной компенсации затрат по договорам финансовой аренды (лизинга). Компенсация составляет 10 % от суммы авансового или первого лизингового платежа (без НДС) по договору финансовой аренды (лизинга).

Республика Крым находится в стадии восстановительного периода, в это время на территории Республики реализуется множество программ, самая основная это «Социально-экономическая программа развития Республики Крым и города Федерального значения Севастополя до 2020 года». Так же реализуется «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Крым на 2015-2020 годы.

С 2015 года финансовая поддержка аграрного сектора Республики Крым осуществляется в соответствии с Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Крым на 2015-2020 годы, утвержденной постановлением Совета Министров Республики Крым от 29.10.2014 № 423.

Основная цель Программы – повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, обеспечение продовольственной безопасности республики, повышение финансовой устойчивости предприятий агропромышленного комплекса и устойчивого развития сельских территорий.

Перечень подпрограмм, реализованных в 2017 году:

- «Развитие отраслей агропромышленного комплекса»;
- «Устойчивое развитие сельских территорий»;
- «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения Республики Крым»;

- «Развитие рыбохозяйственного комплекса»;
- Мероприятия по обеспечению реализации Государственной программы, не вошедшие в подпрограммы.

Государством в 2017 году было запланировано реализация 11 программ, все они были реализованы.

Вот одна из таких программ: «Поддержка и развитие кадрового потенциала агропромышленного комплекса». В 2017 году 96 молодых специалистов, завершивших обучение по аграрному профилю и трудоустроившихся в агропромышленном комплексе Республики Крым, получили единовременную выплату. Поддержка направлена на привлечение и закрепление молодых специалистов в сельской местности. Кроме того, в течение 2017 года Министерством сельского хозяйства Республики Крым организовано 7 курсов повышения квалификации и профессиональной переподготовке (образованию), а именно:

- 3 на базе Академии биоресурсов и природопользования КФУ им. В.И. Вернадского» по темам: «Устройство сельскохозяйственных машин»,

«Кадастровая деятельность»,

«Правовое регулирование надзора за использованием и охраной земель сельхозназначения», «Ветеринарно- санитарный надзор (контроль) за безопасностью и качеством продукции животноводства на продовольственных рынках»,

«Ветеринарная санитария животноводческих и перерабатывающих предприятий», «Диагностика, лечение и профилактика незаразных болезней сельскохозяйственных животных»,

«Подготовка аппаратчиков пищевых производств»,

«Технология производства молока и молочных продуктов»,

«Бухгалтерский учет и анализ»;

- 1 на базе ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского» Ордена Трудового Красного Знамени агропромышленного колледжа по темам: «Современные технологии производства винограда», «Основы производства и переработки винограда», «Особенности ведения бухучета в агропромышленном комплексе Республики Крым», «Информационные системы в профессиональной деятельности»;

- 1 на базе ФГБОУ ВО «Московская государственная академия ветеринарной медицины и биотехнологии – МВА им. К.И. Скрябина» по теме «Повышение квалификации ветеринарных и зооспециалистов и профессиональная переподготовка работников животноводства и ветеринарии»;

- 1 на базе Российской инженерной академии менеджмента и агробизнеса по теме «Программа поддержки начинающих фермеров»

Выводы. Агропромышленный комплекс является важным звеном в развитии не только внутренней экономики, но и в развитии внешней. Можно сделать вывод, что государство всячески способствует развитию аграрного комплекса. В статье описана только малая часть тех мероприятий реализуемых сегодня в регионах.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ АПК В РЕГИОНЕ

Смерницкая Е.В.¹, Зуева Д.С.²

*¹Доцент кафедры экономики агропромышленного комплекса
Института экономики и управления КФУ*

*²Обучающаяся 3 курса направления подготовки 38.03.01 Экономика
Института экономики и управления КФУ
smernitskaya@bk.ru*

Введение. Государственные органы управления экономикой Российской Федерации уделяют большое внимание усовершенствованию и модернизации мер по государственной поддержке отрасли агропромышленного комплекса. Особенно актуальным является это направление в решении проблем импортозамещения продуктов питания и обеспечения глобальной продовольственной безопасности страны.

На современном этапе развития экономики и сельскохозяйственного производства все более актуальными становятся проблемы ускорения научно-технического прогресса на основе инновационных процессов и эффективных инновационных разработок, особенно в свете достижения продовольственной безопасности.

В работе уделяется внимание использованию методики «единой» субсидии агропромышленных предприятий на уровне РФ применительно к Республике Крым.

Информационной основой являются материалы Министерства сельского хозяйства РФ, Росстата и ряда публикаций, посвященных проблемам государственной поддержки АПК.

Целью работы является рассмотрение основных форм государственной поддержки инновационных и инвестиционных процессов в сельском хозяйстве РФ, изучение основных параметров методики распределения «единой» субсидии между агропромышленными предприятиями региона, недостатков этой методики и направлений ее совершенствования.

Результаты исследований. Сложившаяся в настоящее время экономико-политическая ситуация приводит к необходимости повышения уровня конкурентоспособности продукции сельского хозяйства в Российской Федерации. И неотъемлемой частью решения данной проблемы является введение государственной поддержки. Кроме бюджетных и финансовых выплат государство реализует различные организационно-экономические мероприятия с целью создания благоприятных условий для функционирования российских товаропроизводителей.

Государственная поддержка АПК в стране, в настоящее время осуществляются с помощью законодательных актов на основе программно-целевого подхода, задачей которых является повышение эффективности его функционирования. Основная проблема системы государственной поддержки АПК сводится к методам прямой поддержки в виде компенсаций, а также дотаций и различных субсидий на производство определенных видов продукции.

Следует отметить, что на современном этапе развития экономики, несмотря на увеличение субсидий и компенсаций, их удельный вес в затратах на конкретные ресурсы, из-за повышения цен, не увеличивается или равняется незначительно сумме, не покрывающей разницу между ростом цен на промышленные средства производства и сбытовую сельскохозяйственную продукцию. Таким образом, в поддержке нуждаются не только эффективно функционирующие сельскохозяйственные организации, реализованные в рыночных условиях, но и организации с низкой эффективностью, которые с ее помощью смогут реализовать выход из кризисной ситуации, увеличить эффективность производства, и в результате своей деятельности, достичь гарантированно эффективное использование выделяемых средств. Также, в условиях экономических санкций Запада и политики импортозамещения, присутствует необходимость в поиске различных форм и методологий

кредитования на региональном и местном уровнях, разработке таких инструментов, повышающих эффективность сельскохозяйственного производства, в том числе и за счет использования финансово-кредитного потенциала. Поэтому, одной из главенствующих проблем будет являться определение вектора действий и условий с участием государства и банков, для реализации которых необходимо совершенствовать финансово-кредитный механизм.

А совершенствование механизмов и мер государственной поддержки сельского хозяйства будет способствовать уменьшению количества межбюджетных трансферов, упрощению механизмов распределения бюджетных средств, сокращению сроков доведения бюджетных средств до получателей, введению нового механизма кредитования в сельском хозяйстве. Данные мероприятия должны привести к повышению оперативности управления распределением бюджетных средств с учетом текущей ситуации в АПК

С 2017 года основными приоритетами государственной поддержки сельского хозяйства стали – ускоренное импортозамещение, наращивание экспортного потенциала, стимулирование роста производства основных видов сельскохозяйственной продукции, развитие мелиорации, развитие малых форм хозяйствования и кооперации в селе. Для этого в регионах проводилась работа по модернизации производственно-экономической деятельности, точнее выявление, оценка, развитие и использование ранее в недостаточной мере задействованных производственных, трудовых, природных и технологических ресурсов, Республика Крым не стала исключением в данном процессе.

Эффективное использование дотаций и субсидий, грамотное управление инвестициями и активное создание новых предприятий позволит регионам и, в частности, Крыму быстро стать одними из самых успешных в агропромышленной сфере регионов России. Развитие государственной поддержки в данном секторе экономики в ближайшей перспективе даст возможность не только усилить инвестиционную привлекательность сельского хозяйства, но и увеличить количество прибыльных, эффективно функционирующих предприятий.

Российским правительством и органами законодательной власти предпринимаются существенные меры для стимулирования инновационного развития сельского хозяйства в целом и отдельных сельхозпроизводителей. Из Федерального бюджета на реализацию «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы» на 2018 год выделено более 240 млрд рублей.

Особым инструментом государственной поддержки АПК стало введение с 1 января 2017 года «единой» субсидии на уровне отдельных регионов РФ. Эта субсидия распределяется между регионами по определенной методике, в соответствии с долей региона в объеме производства продукции растениеводства и животноводства, доли субъекта в посевных площадях, доли региона в развитии малых форм хозяйствования. Такое распределение средств позволяет учитывать специфику развития агропромышленного производства отдельных регионов и поддерживать особые направления и подотрасли сельского хозяйства в каждом отдельном регионе, ведь в целом аграрный потенциал Крыма огромный.

Выводы. Развитие агропромышленного комплекса - приоритетное направление экономики любого типа, в последние годы в связи с ростом цен и введением и ужесточением санкций, произошло «возрождение» агропромышленного комплекса. Было запущено отечественное производство быстрыми темпами, вследствие чего в Российской Федерации экспорт стал превышать импорт.

В целях расширения производственного потенциала сельского хозяйства распределение бюджетных средств следует решить следующие проблемы:

- создать условия для доступности получения льготных кредитов;
- внедрить новые параметры при распределении «единой субсидии» между регионами;
- включить в систему кредитования потребительские сельхозкооперативы.

ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-АНАЛИЗА В АГРАРНОЙ ОТРАСЛИ

Смерницкая Е.В.¹, Асанова М.Р.²

¹ доцент кафедры экономики агропромышленного комплекса
Института экономики и управления КФУ

² обучающаяся 3 курса направления подготовки 38.03.01 «Экономика»
Института экономики и управления КФУ
smernitskaya@bk.ru

Введение. Бизнес-анализ представляет собой метод выявления всех возможных потребностей и способов решения деловых проблем, он охватывает достаточно широкий спектр вопросов и всегда должен присутствовать там, где проект только начинается, что значительно повышает шансы на успех. Каким бы видом предпринимательской деятельности не занимался собственник бизнеса, процесс аналитики обязателен, для построения более детального алгоритма действий на основе проведенного бизнес-анализа. Необходимость бизнес-аналитики на предприятиях аграрной отрасли обуславливается спецификой производства сельскохозяйственной продукции.

Цель работы. Рассмотреть наиболее распространенные методы бизнес-анализа, определить какие из них наиболее действенны в аграрном производстве, акцентировать внимание на особенностях методики проведения бизнес-анализа согласно специфике аграрной отрасли экономики.

Результаты исследований. В процессе проведения бизнес-анализа предпринимательской деятельности используются различного рода методики анализа. Зачастую, применяются несколько методик к одному субъекту, для более детальной и скрупулёзной аналитики с целью предупреждения ошибок при планировании процесса производства продукции. Представленные ниже методы являются общеизвестными, однако в своем исследовании мы бы хотели обратить внимание именно на них, основываясь на целесообразности применения данных методик при анализе предприятий аграрной отрасли.

Наиболее распространенные методы анализа:

1. SWOT-анализ – самый известный метод, где рассматриваются четыре составляющих всего бизнеса или его отдельного сегмента: сильные стороны; слабые стороны; возможности; риски.

2. Матрица БКГ, используется для наглядного представления значимости продуктов, производимых или продаваемых предприятием. Используется так же для сравнения субъектов предпринимательской деятельности с целью выявления конкурентного преимущества. Основой матрицы являются 4 квадрата, каждый из которых имеет свое наименование и значение. Оси матрицы (темп роста и доля рынка) позволяют правильно расположить товар в матрице. Так выявляется наиболее перспективный и прибыльный продукт (в верхнем правом углу), в который по окончании анализа нужно будет вкладывать наибольшее количество средств.

3. Метод ABC. Это метод используют для анализа ресурсов, используемых предприятием для достижения своей цели. Ресурсы, в свою очередь, анализируют для того, чтобы снизить затраты на производство. В результате этого процесса, все ресурсы распределяют по трем группам: А, В, С. Группа А – это ресурсы, которые приносят наибольшее количество прибыли (80% от общего числа всей прибыли). Группа В – среднее (15%), С – наименьшее (5%). Если вы заметили, то в основе этого метода лежит «Принцип Парето», согласно которому 20% усилий приносят 80% результата.

4. Анализ PEST, используется для анализа внешней среды предприятия, рассматривая его по частям. Основные части PEST-анализа: политические факторы; экономические факторы; социальные факторы; экономические факторы.

Таким образом, по нашему мнению, представленные выше четыре метода анализа охватывают как внутреннюю, так и внешнюю систему факторов, влияющих на деятельность

предприятия. Применение в системе, а может быть и перекрестно нескольких методик анализа, даст возможность более детально осуществить бизнес-аналитику конкретного предприятия, как целостного субъекта или процесса производства отдельного вида продукции.

По своему содержанию и задачам анализ деятельности сельскохозяйственных предприятий почти не отличается от анализа в других отраслях национальной экономики, однако имеются некоторые особенности в методике его проведения, которые обусловлены спецификой этой отрасли производства:

1) результаты деятельности сельскохозяйственных предприятий во многом зависят от природно-климатических условий, поэтому для правильных выводов показатели текущего года должны сопоставляться не с прошедшим годом, как это делается на промышленных предприятиях, а со средними данными за предшествующие три — пять лет;

2) для сельского хозяйства характерна сезонность производства, в связи с этим на протяжении года неравномерно используются ресурсы, неритмично реализуется продукция, поступает выручка;

3) в аграрной отрасли процесс производства достаточно длительный и не совпадает с рабочим периодом. Многие важнейшие результативные показатели можно рассчитать только в конце года;

4) сельскохозяйственное производство имеет дело с живыми организмами, поэтому на уровень его развития оказывают влияние не только экономические, но и биологические, химические и физические законы, что усложняет измерение влияния факторов на результаты хозяйственной деятельности;

5) основным средством производства в сельском хозяйстве является земля, природные особенности которой неразрывно связаны с климатическими условиями. В отличие от других отраслей, где точно известна экономическая эффективность и производственная мощность всех фондов, продуктивность земли не поддается точному учету и под влиянием разных факторов меняет природный и экономический характер. Кроме того, земля не изнашивается (если ее правильно использовать). Ей свойственны такие особенности, как универсальность, слабая концентрация, многоотраслевой характер, более низкий уровень производительности труда сельскохозяйственных рабочих в связи с этим анализ должен содействовать высокопроизводительному использованию земли, последовательному развитию наиболее полезных в условиях хозяйства направлений деятельности;

6) часть продукции сельского хозяйства используется на собственные цели в качестве средств производства: семена, фураж, животные, в связи с этим объем реализованной продукции обычно намного меньше объема произведенной;

7) для оценки деятельности сельскохозяйственных предприятий используется много специфических показателей (урожайность, продуктивность скота, жирность молока и др.). Общие показатели, применяемые во всех отраслях (себестоимость продукции, прибыль, рентабельность, оборачиваемость средств), отражают специфику сельскохозяйственного производства, что обуславливает некоторые особенности их анализа;

8) в сельском хозяйстве больше, чем в промышленности, однотипных предприятий, осуществляющих производство примерно в одинаковых природно-климатических условиях. Поэтому здесь можно более широко использовать межхозяйственный сравнительный анализ, который позволяет точнее оценивать результаты хозяйственной деятельности, выявлять передовой опыт других предприятий;

Выводы. Для эффективной работы предприятия и осуществления производства конкретного отдельного продукта, необходимость проведения бизнес-анализа очевидна. Определяя выбор метода анализа необходимо учитывать специфику отрасли, в которой функционирует предприятие, акцентируя внимание на особенности производства продукции.

Аграрная отрасль экономики всегда являлась отраслью нужной и вместе с тем достаточно специфической, соответственно и применение методов бизнес-анализа тоже должно обуславливаться особенностью агропромышленного производства.

СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Смерницкая Е.В.¹, Шаботенко А.А.²

¹ *доцент кафедры экономики агропромышленного комплекса
Института экономики и управления КФУ*

² *обучающийся I курса направления подготовки 35.04.01 «Агрономия»
Академии биоресурсов и природопользования КФУ
smernitskaya@bk.ru*

Введение. Несмотря на произошедшие перемены в государственной и территориальной принадлежности Республики Крым, сельское хозяйство региона всё так же продуктивно обеспечивает сырьем области пищевкусовой промышленности. Во многом этому способствует климат и почвенный состав региона, что позволяет иметь высокую урожайность зерновых, технических и плодовых культур, несмотря на дефицит водных ресурсов в регионе.

Цель работы. Рассмотреть особенности аграрного бизнеса в регионе, выявить основные проблемы, которые возникают в процессе производства сельскохозяйственной продукции, определить направления восстановления аграрного бизнеса в республике.

Результаты исследования. Процесс восстановления потенциала аграрной отрасли Республики Крым предусматривает организацию функционирования малых форм хозяйствования предпринимательской деятельности, именно малый бизнес, способен восстановить когда-то утраченный потенциал производства сельскохозяйственной продукции региона. Основным направлением такого бизнеса в республике, на сегодняшний день, является фермерское хозяйство, которое представлено крестьянскими (фермерскими) хозяйствами.

В силу политических причин, последнее время Крым страдает от недостатка воды, но даже в этих условиях можно успешно заниматься выращиванием винограда и теплолюбивых фруктов, некоторых зерновых культур, томатов, баклажан и другой сельскохозяйственной продукции. Говоря, о животноводческой специализации, на полуострове можно достаточно успешно заниматься разведением кроликов, птицы, овец, свиней, элитных пород лошадей. Учитывая тот факт, что сельское хозяйство получает реальную помощь от государства, данный бизнес представляет огромный интерес, как для людей желающих работать и зарабатывать, так и для инвесторов, которые не гонятся за моментальной прибылью, а рассчитывают получать стабильный доход от долгосрочных капиталовложений.

Спрос на продукцию фермерских хозяйств на внутреннем рынке полуострова, даже без учета большого количества отдыхающих в теплое время года, которым тоже надо чем-то питаться, гарантирует моментальную реализацию мяса, овощей и фруктов. При этом стоимость данной продукции позволит фермерам получать нормальную прибыль, а потребители будут довольны, как ценой, так и качеством местных сельскохозяйственных товаров. Основной тенденцией в республике является фермерское хозяйство, специализацией, которого является производство различных видов домашних сыров, производство вина, ликеров, виноградных настоек и др.

Однако в процессе организации производства сельскохозяйственной продукции в таких К(Ф)Х, существуют определенные особенности, которые присущи на сегодняшний день как региону территориально, так и причины связанные с политикой. К глубокому сожалению современные особенности производства продукции сельского хозяйства – это негативные категории, отметим основные из них.

И так, одна из самых главных проблем, на сегодняшний день, на полуострове – это отсутствие воды. Такой негативный, но очень значимый фактор, в производстве сельскохозяйственной продукции, реально тормозит развитие многих перспективных отраслей экономики полуострова. Однако, в данной ситуации есть выход, который позволит

не только решить серьезные проблемы водоснабжения, но и даст возможность хорошо заработать тем, кто рискнет вложить деньги в бурение новых скважин. Гарантией получения положительного результата по проекту водообеспечения и водоснабжения – это наличие карты с реальными данными геологоразведок. Только при условии наличия точных данных координат о нахождении источника воды, можно смело начинать бурения скважины, однако стоит отметить, что процесс бурения скважин – это самый трудоемкий и дорогостоящий процесс. После того, как скважина готова, сделана обсадная труба, опускаем глубинный насос, последовательно соединяя с ним железные буровые трубы длиной до 20-ти метров каждая. Для этого можно использовать даже старый советский кран на базе МАЗа. На следующем этапе необходимо построить водонапорную башню или резервуар для хранения воды, который может вместить хотя бы 1000 тонн воды. В последнем случае, часто приходится подключать насосы, качающие воду из резервуара непосредственно потребителю. Но это уже индивидуальные нюансы, которые под силу решить любому инженеру, с опытом работы в данной отрасли.

Еще одной важной особенностью современной организации производства сельскохозяйственной продукции, а точнее существующей проблемой в организации является проблема электроэнергии на полуострове, занимающая такое же важное место для населения Крыма, как и водоснабжение.

Для получения электричества в Крыму можно использовать: энергию ветра; солнечный свет; морские волны.

Первый вариант является самым перспективным и реальным, так как учитывая климатические и территориальные особенности полуострова, значительные площади степной зоны, ветряные электростанции позволят обеспечить себя электричеством не только для бытового потребления, но и для работы промышленных объектов.

Солнечные батареи – хороший источник получения электричества, но они стоят достаточно дорого и пока трудно сказать обо всех положительных и отрицательных сторонах данного способа «оживить» электроприборы.

Что касается морских волн, то на данном этапе развития они интересуют только ученых, пытающихся создать электростанцию, которая будет работать за счет их энергии. На практике, в условиях полуострова, морские волны пока не могут показать приемлемый результат.

Но, несмотря на вышеперечисленные проблемы, можно уверенно сказать, что сегодня, для открытия и развития бизнеса в Крыму государство создает максимально комфортные условия, а после налаживания транспортного сообщения с материковой частью по средствам Крымского моста, экономика полуострова начнет развиваться, опережая темпы роста самых перспективных регионов нашего государства.

Выводы. Подытоживая вышеизложенное, можно сказать, что, несмотря на не всегда положительную динамику развития экономики полуострова, и многие нерешенные проблемы (включая юридические нюансы и плохо налаженную работу банковской отрасли), делать бизнес и зарабатывать приличные капиталы в Крыму в 2019 году – это вполне реальная задача. Для этого необходимо правильно выбрать направление для коммерческого проекта, оценить все возможные объективные препятствия в ходе реализации бизнеса, принять меры по их устранению, внимательно изучить законодательную базу, а так же приложить максимум усилий для успешной реализации намеченных целей.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И АДАПТАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Вениченко Т.А.

*старший преподаватель кафедры экономики агропромышленного комплекса
Института экономики и управления (структурное подразделение)*

Venichenko23@mail.ru

Введение. Предпринимательство основа развития экономики, процесс, который предусматривает осуществление производственной функциональной деятельности с финансовой, моральной и социальной ответственностью. Однако первоосновой развития предпринимательства является организация как система. В экономической литературе вопросам организационного развития уделяется значительное внимание. В основном изучаются вопросы сути предпринимательства, с точки зрения ориентации на ожидаемый результат или изменения процесса управления. Существующие концепции и методы по организации развития хозяйствующих субъектов строятся на использовании существующей естественной модели организации, которая объединяется в понятие «организационное развитие и изменения». Ряд исследователей анализируют эти процессы с позиций индивидуальных и групповых интересов.

Цель работы. В рамках методологии организационных изменений можно применить методы «науки о поведении». А именно «контроль организационного климата», «управление целями».

Смысл этих процессов заключается в создании эффективных организационных процессов. Конечным результатом является формирование производственных структур на всех уровнях (микро-отраслевом, макро-отраслевом и международном). Основной сферой экономики является микроуровень, где происходят главные действия организационного процесса и реализуются его стимулы и механизмы. Тут осуществляется стимулирование к организации производственной деятельности (предпринимательству). Стимулирование организации производства реализуется через рост его эффективности и конкуренцию.

Результаты исследований. Главной движущей силой организации производства являются хозяйствующие субъекты (предпринимательские структуры).

Предпринимательство — это деятельность, которая создана с целью получения прибыли. Чтобы инициировать подобные действия, потребуется имущество, труд как предпринимателя, так и привлеченных сотрудников и нематериальные активы. Эффективность деятельности оценивается не только изменениями прибыли, но и стоимостью предприятия. Для регулирования предпринимательской деятельности, в Российской Федерации были приняты ряд законов.

Субъектами предпринимательской деятельности могут быть: практически каждый индивидум как физическая osoba, группа граждан (партнеров), трудовой коллектив, хозяйственные товарищества как юридические osoby всех форм собственности. Мировой практике известны разные формы хозяйствования, которые одновременно являются хозяйствующими субъектами. Это индивидуальная трудовая деятельность, государственные предприятия, кооперативы, коллективные предприятия, фермерские хозяйства, арендные предприятия, акционерные товарищества, корпорации и объединения, ассоциации, консорциумы, совместные предприятия.

Лучше можно понять суть предпринимательства, если рассматривать поведение самого предпринимателя в разных аспектах – экономическом, управленческом, индивидуальном.

Европейские ученые особенное внимание уделяют индивидуальным и социальным характеристикам предпринимателя. И поэтому во всех определениях предпринимателя и предпринимательства речь идет про такое поведение, которое объединяет инициативу, организацию или реорганизацию социально-экономических механизмов и готовность рисковать.

С экономической точки зрения, предприниматель объединяет способы, труд, материалы таким образом, что бы их совокупная стоимость расла. При этом он вносит изменения, осуществляет инновации и меняет установленный порядок. С точки зрения психологии, предприниматель – это человек, который действует под влиянием личных мотивов, например, желая достичь успеха в жизни, попробовать основать новое дело, самоутвердиться или стать независимым. С точки зрения других предпринимателей он может стать угрозой, быть опасным конкурентом или наоборот партнером, поставщиком. С точки зрения политэкономии, предприниматель – это человек, который увеличивает не только свое, но и национальное богатство, находит способы эффективного использования ресурсов, уменьшения убытков, создания новых рабочих мест.

Одной из проблем предпринимателя в современных условиях является противоречие между представлением про предпринимательство как деятельности направленной на личное обогащение, и стойким менталитетом «общественного» человека, когда общественные интересы ставятся выше личных. Решение этого противоречия возможно при глубоком понимании общественного разделения труда, в котором предпринимательство является таким же необходимым занятием, как общественный труд или другая деятельность.

Предпринимательская деятельность так же играет важную роль в удовлетворении потребностей. Работник удовлетворяет свои потребности в признании и вовлечении в деятельность через общение со своими коллегами по работе и идентификации себя, с какой либо рабочей группой.

С учетом мировой практики, а так же реалий экономической и геополитической ситуации, модель сельского хозяйства Республики Крым, с нашей точки зрения, сориентирована на три сектора. Первый предпринимательский – представленный крупными организационными структурами со стратегической ориентацией на получение максимальной прибыли и решения проблемы обеспечения продовольствием на федеральном уровне. Второй – классический сельский сектор, частные подсобные хозяйства населения стратегически ориентированные на выживание, не являющиеся основным местом работы для большинства их собственников, хотя по доходам они занимают существенное место. Третий – фермерские хозяйства. На данном этапе они занимают промежуточное место между указанными секторами. Предпринимательский сектор по своей сути не всегда может стать таким относительно сельского хозяйства, и в стратегическом плане его функции ограничиваются пока что ролью альтернативы.

Выводы. Анализ состояния сельского хозяйства Республики Крым показывает, что, несмотря на позитивные изменения последних лет по развитию предпринимательских структур, наблюдается слишком медленная адаптация и рост благоприятной предпринимательской среды. Причин такого состояния множество, но наиболее важные на наш взгляд всего три.

Первая кроется в сфере макроэкономики и лежит в основе неэквивалентности обмена продукцией между отраслевыми комплексами.

Вторая группа причин находится на региональном уровне. Конечные результаты сельскохозяйственного производства формируются в организационно-технологическом цикле «производство - заготовка – переработка – торговля» и значительная часть прибыли остается в других отраслях.

Третий блок проблем связанный с переходом в правовое поле РФ и реформированием хозяйств. Самым главным подходом, при этом является создание внутривозрастных отношений на основе не только труда, но и собственности. Мировая наука и практика свидетельствует, что главным условием развития предпринимательства является участие работающих как в собственности, так и в управлении.

ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕСА КАК ОБЪЕКТА ОЦЕНКИ

Ясинская Е.М.,

студентка 2-го курса магистратуры кафедры экономики агропромышленного комплекса

Институт экономики и управления (структурное подразделение)

ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»

научный руководитель: к.э.н., доцент Харитоновна О.В.

mihailovi5@yandex.ua

Введение. Оценка бизнеса остается наиболее сложным и ответственным заданием в работе экспертов. На справедливую стоимость субъекта хозяйствования влияет не только материально-техническая база, но и широкий спектр других факторов. Вместе с тем, владеть объективной информацией стремятся не только владельцы, а и потенциальные покупатели, инвесторы, кредиторы и представители менеджмента. Оценка стоимости бизнеса выходит на первый план при проведении реструктуризации предприятия, мероприятий финансовой санации, а также при подготовке сделок купли-продажи. Объективная стоимость бизнеса может интересовать покупателей, судебные органы, инвесторов и кредиторов.

Цель работы – изучение содержательных аспектов и особенностей бизнеса как объекта оценки рыночной стоимости.

Методы исследования. В ходе проведения исследования были использованы следующие методы: монографический, абстрактно-логический, контент-анализ.

Результаты исследований. При проведении оценки бизнеса основой всех процедур является концепция рыночной стоимости, которая определяется как вероятная цена, по которой оцениваемый объект может быть отчужден на открытом рынке – соответственно, происходит оценка стоимости бизнеса.

Определенная специфика оценки бизнеса позволяет в процессе проведения оценки реализовать и применить три подхода: затратный, сравнительный и доходный. При оценке бизнеса затратным подходом оценка производится попозиционно, производится расчет стоимости замещения, а также принимаются во внимание все виды износа (физический внешний и функциональный). В рамках сравнительного подхода рассматриваются определенные характеристики имущества в сравнении с похожим имуществом на рынке, а в рамках доходного - строится модель функционирующего бизнеса с учетом имеющейся рентабельности, а также возможности сохранения после перехода бизнеса к иному собственнику. Соответственно, по итогам оценки стоимости бизнеса будет выделен диапазон стоимости бизнеса.

Таким образом, бизнес является непосредственно инвестиционным товаром, т.к. вложения в него осуществляются с одной целью - возвращение средств, а также покрытие произведенных расходов. Расходы на бизнес и получение доходов от него, безусловно, очень отличаются во временном пространстве. Важно помнить, что сумма вероятной прибыли заранее неизвестна, а при оценке бизнеса носит весьма предположительный характер. По этой причине обязательно следует учитывать риск неудачи. Бизнес – это определенная система, которая может быть реализована на рынке и в качестве всего комплекса, и в качестве отдельных подсистем, а может и элементов. Говоря точнее, товаром можно назвать даже не весь бизнес в целом, а его отдельные составляющие.

Определение «бизнеса» как термина, с учетом его широкого распространения, не зафиксировано в нормах законодательства. Что касается законов РФ, то этот термин употребляется во многих случаях, но он используется лишь как вспомогательный, не имеющий собственного значения. Термин скорее указывает на определенную сферу экономики, а также отрасль или вид деятельности. Основное назначение данного понятия – предпринимательская деятельность, которая представляет собой деятельность, которая является самостоятельной, осуществляемой на свой риск и направленной на систематическое

получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке (рис. 1).

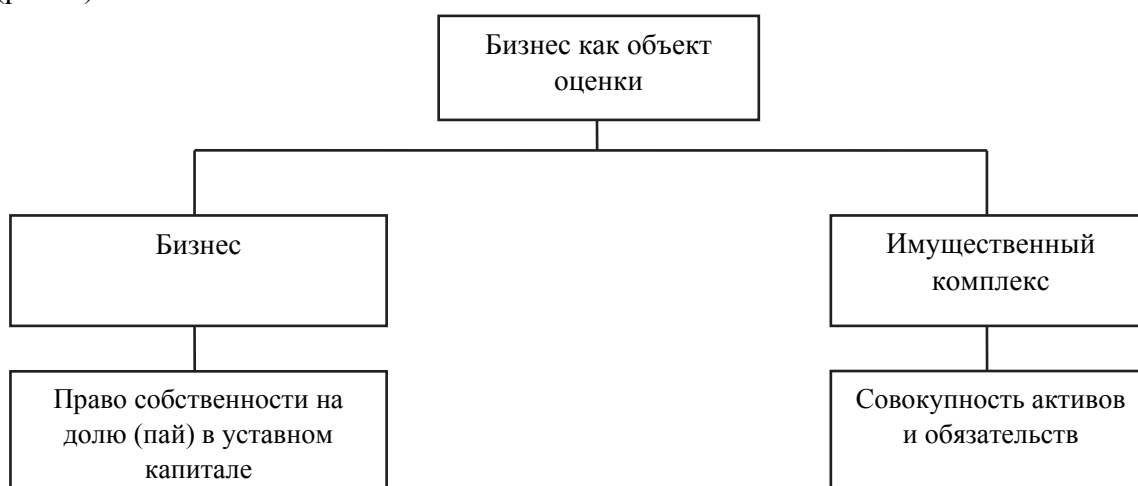


Рисунок 1. Виды объектов оценки стоимости предприятий (бизнеса)

Такие факторы как доходность, инвестиционность и потребность в бизнесе прямым образом зависят от постоянно изменяющихся процессов. Эти процессы происходят на постоянной основе и внутри самого бизнеса, и во внешней среде. Например, нестабильность в государственной экономике может привести бизнес к состоянию неустойчивости. Но стоит помнить, что с другой стороны нестабильность бизнеса может привести к созданию нестабильности в определенном сегменте рынка. Таким образом возникает ситуация, когда возникает необходимость в непрерывном регулировании бизнеса. Указанные свойства и процессы также учитываются при оценке стоимости бизнеса.

Оценка бизнеса представляет собой определение стоимости бизнеса в денежном эквиваленте, которая может выступать наиболее вероятной продажной ценой предприятия как товара (с учетом фактора бизнеса). Процедура оценки бизнеса может быть проведена при различных обстоятельствах: при купле-продаже, реструктуризации предприятия, для задач инвестирования и привлечения капитала, слиянии и поглощении юридических лиц.

При проведении оценки бизнеса, как правило, имеется в виду реализация следующих задач:

- оценка контрольного пакета акций организации. Наиболее востребованная задача, которая даёт наиболее полное представление о стоимости бизнеса;
- оценка, соответственно, миноритарного пакета акций. Это оценка одной акции;
- оценка имущественного комплекса - оценка активов компании (зданий, сооружений, земельных участков, транспортных средств, а также оборудования);
- оценка акций предприятия, котирующихся на рынке. Анализ котировок, состояния рынка и определению ставки дисконта.

Выводы. Оценка бизнеса в условиях рыночной экономики приобретает все большее значение. Вопросы оценки стоимости предприятий и бизнеса всегда были и есть в центре внимания ученых-экономистов. Мировая методическая база, а также методология оценки стоимости предприятий в РФ в целом сформированы, поэтому необходимость и возможности оценки рыночной стоимости бизнеса обуславливается развитием рыночных отношений и потребностями рынка.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЕДИНОГО ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ

Харитонова О.В.

*доцент кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ
voy007@mail.ru*

Введение. На современном этапе нормативно-законодательная база в сфере оценочной деятельности достигла высокого уровня детализации и проработанности в части отдельных вопросов и объектов оценки: принят федеральный закон, регулирующий оценочную деятельность в целом, вступили в действие 13 федеральных стандартов оценки, которые охватывают как общие вопросы оценки, так и особенности оценки отдельных объектов (недвижимость, бизнес, машины и оборудование, нематериальные активы и интеллектуальная собственность), раскрывают особенности определения ликвидационной и инвестиционной стоимостей, разработаны методические материалы в отношении отдельных активов, а также детализированы отдельные вопросы частных случаев оценки. Однако отдельные проблемы оценки раскрыты лишь частично. Таким вопросом остается проблема проведения оценки единого объекта недвижимости, что и обусловило актуальность данного исследования.

Цель и задачи исследований. Целью и задачами исследования выступает обоснование содержания единого объекта недвижимости как объекта оценки и выделение его особенностей при проведении оценки.

Методика исследований. В ходе исследования использованы общенаучные методы: анализа, сравнения, описания, обобщения.

Результаты исследований. Согласно Федеральному стандарту №1 «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО №1)» «...к объектам оценки относятся объекты гражданских прав, в отношении которых законодательством Российской Федерации установлена возможность их участия в гражданском обороте» [1]. Дальнейшее раскрытие понятия недвижимости как объекта оценки приведена в Федеральном стандарте оценки «Оценка недвижимости (ФСО №7)», где «объектами оценки могут выступать объекты недвижимости – застроенные земельные участки, незастроенные земельные участки, объекты капитального строительства, а также части земельных участков и объектов капитального строительства, жилые и нежилые помещения, вместе или по отдельности, с учетом связанных с ними имущественных прав, если это не противоречит действующему законодательству» [2], а также «объектами оценки могут выступать доли в праве на объект недвижимости» [2].

Несколько отличается состав недвижимого имущества в соответствии с Гражданским кодексом РФ. ГК РФ определяет состав недвижимого имущества (недвижимых вещей) следующим перечнем:

- земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства;

- подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания;

- жилые и нежилые помещения, а также предназначенные для размещения транспортных средств части зданий или сооружений (машино-места), если границы таких помещений, частей зданий или сооружений описаны в установленном законодательством о государственном кадастровом учете порядке [3].

Следует отметить, что воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания для целей оценки отнесены к группе машины и оборудование и недвижимостью не являются.

Отдельно необходимо уточнить понятие объекта капитального строительства в соответствии с действующим законодательством. Так, в соответствии с Градостроительным

кодексом РФ «объект капитального строительства - здание, строение, сооружение, объекты, строительство которых не завершено (далее - объекты незавершенного строительства), за исключением некапитальных строений, сооружений и неотделимых улучшений земельного участка (замощение, покрытие и другие)» [4].

Типичным объектом оценки в рамках оценки недвижимого имущества выступают застроенные и незастроенные земельные участки. И если в отношении незастроенных земельных участков в процессе оценки не возникает существенных трудностей, то частные случаи оценки застроенных земельных участков вызывают ряд вопросов в оценочном сообществе.

Понятие застроенного земельного участка связано с понятием единого объекта недвижимости, под которым понимают земельный участок с улучшениями. К последним относят строения (здания и сооружения), инженерные коммуникации (внешние водопроводы, газопроводы, электрические кабели и провода, канализационные коммуникации, линии средств связи, дороги), насаждения.

Особое внимание заслуживает уточнение вопроса о допустимости оценки объекта капитального строительства (ОКСа) без учета стоимости земельного участка. Такими частными случаями может выступать оценка для целей постановки ОКСа на баланс предприятия, переоформление прав на недвижимое имущество, когда на соответствующую дату отсутствуют оформленные должным образом права на земельный участок.

В последнем случае оценщик должен руководствоваться п. 6 ФСО №7, где указано, что «совместная оценка земельного участка и находящихся на нем объектов капитального строительства при отсутствии правоустанавливающих и правоподтверждающих документов на земельный участок проводится с учетом установленных действующим законодательством прав и обязанностей собственника объектов капитального строительства в отношении земельного участка, а также типичного на рассматриваемом рынке поведения собственников в отношении аналогичного земельного участка (выкуп или аренда)» [2].

Кроме того, в соответствии со ст. 273 ГК РФ «при переходе права собственности на здание или сооружение, принадлежавшее собственнику земельного участка, на котором оно находится, к приобретателю здания или сооружения переходит право собственности на земельный участок, занятый зданием или сооружением и необходимый для его использования, если иное не предусмотрено законом» [3].

Таким образом, следует отметить, что типичные рыночные условия не предполагают отчуждения ОКСа отдельно от земельного участка, а значит объект капитального строительства не может являться объектом гражданского оборота без учета прав на земельный участок под таким объектом. Однако в отчете оценщика при оценке ОКСа с земельным участком в отсутствие соответствующих правоустанавливающих и правоподтверждающих документов на земельный участок необходимо отдельно выделить стоимость, приходящуюся на ОКС.

Такие общие понятия вытекают из норм действующего законодательства. Тем не менее в настоящее время отсутствуют какие-либо методические разъяснения в отдельных вопросах процедур оценки в рассмотренной ситуации. Так, например, следует уточнить, каким образом следует соотносить отдельно рассчитанную стоимость, приходящуюся на земельный участок, с объектом оценки в соответствии с заданием на оценку; как следует учитывать стоимость земельного участка в составе встроенных помещений. Кроме того, необходимо раскрыть порядок определения площади оцениваемого земельного участка под ОКСом (включает ли он только пятно застройки или должен учитывать строительные нормы благоустройства), порядок определения стоимости таких земельных участков.

Выводы. Несмотря на высокий уровень освещенности механизма и процедур оценки в действующем законодательстве РФ, остается ряд спорных вопросов в части оценки недвижимого имущества (единого объекта недвижимости), требующих методических разъяснений. Таким частным вопросом выступает вопрос о допустимости оценки ОКСа без учета оценки прав на земельный участок под таким объектом.

РЕЗЕРВЫ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ПТИЦЕВОДСТВА

Никитченко Е.П

Студентка кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ

nickname14_98@mail.ru

Научный руководитель: Майданевич П.Н., д.э.н., профессор кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ

pmaidanevich@ Rambler.ru

Введение. Сравнительно с другими животноводческими отраслями, для птицеводства характерна высокая окупаемость средств трудом рабочей силы, высокие темпы воспроизводства поголовья птицы. Промышленное содержание молодняка и взрослой птицы позволяет значительно повысить её продуктивность, конверсию корма и условия труда работников.

Цель исследования: разработать направления снижения себестоимости производства продукции птицеводческой отрасли.

Основная часть. Птицеводство, функционирующее на промышленной основе, занимает важное место в обеспечении населения высококачественными диетическими продуктами питания – яйцами и мясом птицы. Яйцо и мясо птицы занимает высокий удельный вес в структуре обеспечения населения диетическими продуктами питания. Поэтому необходимо стремиться к снижению затрат на их производство, что будет способствовать снижению цены реализации продукции.

Направлением сопряжения затрат на производство единицы птицеводства продукции может быть разработка и практическое использование системы управления ими, а также системы управления качеством продукции. Это даст возможность оценивать влияние усилий предприятий в области качества на конечные финансовые результаты их деятельности.

Систему управления затратами (рис.1) целесообразно сформировать на базе принципов TQM (Total quality management) – новой философии, культуры управления организацией. В современных условиях хозяйствования подобный подход объективно становится основой эффективного управления качеством производимой продукции, обуславливающий качество и главный инструмент снижения затрат.

Данную систему по управлению затратами необходимо разрабатывать исходя из детального анализа, позволяющего определить резервы по сокращению неэффективных расходов и снижению себестоимости производимой продукции.

На следующем этапе разработки необходимо рассчитать план производства продукции, что повлияет на определение видов и уровней затрат по которым требуется принимать управленческие решения.

При отсутствии учёта и анализа затрат по их статьям и видам, обеспечивается обезличивание ответственности за использование материально-технических ресурсов и труда исходя из производственной структуры предприятия должна формироваться система управления затратами, что позволит конкретизировать ответственность руководства подразделений и их работников, дать оценку их работы.

На основании этого будет реализован второй блок разработанной модели по управлению затратами – «Организация».

Основную роль при принятии решений управления отводят оценки эффективности работы предприятия в целом и структурного подразделения (центра ответственности), которые необходимо оценивать по совокупности производственных затрат в целом и динамике себестоимости продукции. Это позволит реализовать третий этап системы – «Анализ».

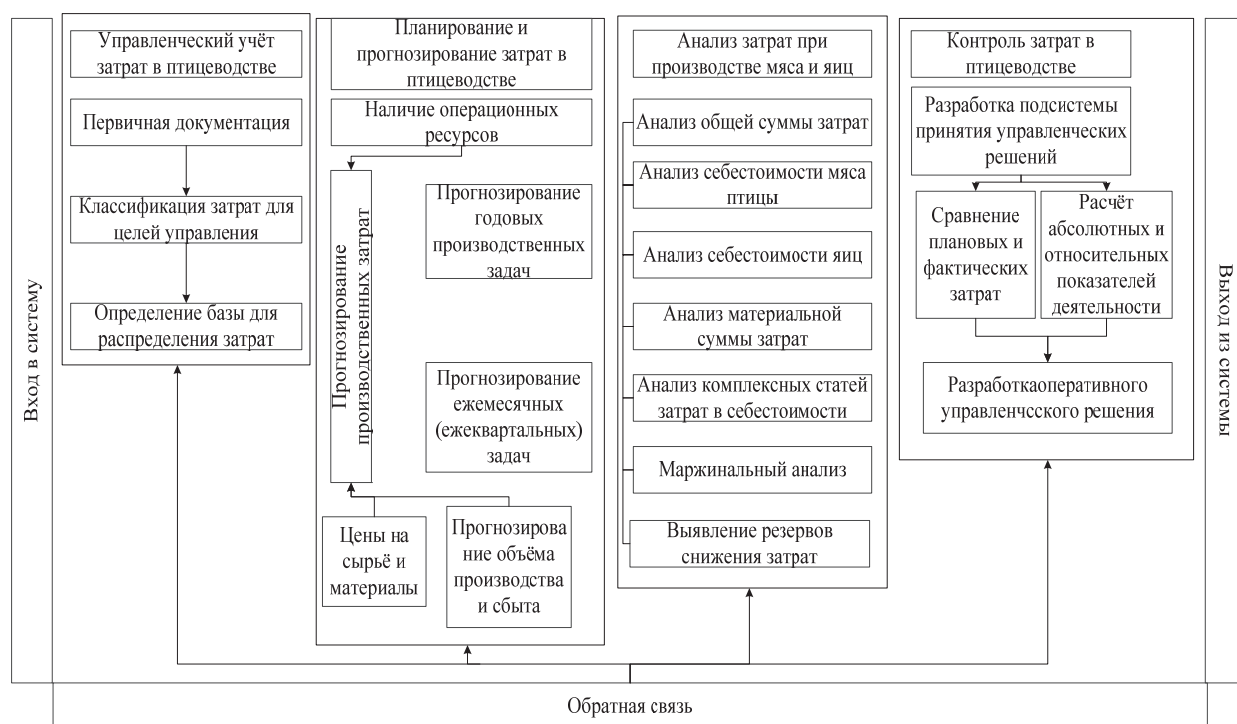


Рис.1. Модель управления затратами производства продукции в птицеводстве

Внедрение системы управления качеством в птицеводческих предприятиях предполагает выполнить конкретные мероприятия:

- 1) назначение специалиста, ответственного за систему управления качеством, по возможности владеющего английским или немецким языком;
- 2) из ответственных специалистов, начальников производств или цехов;
- 3) процессы производства, снабжения, сбыта, маркетинговых исследований, управления качеством, документирование должны быть оформлены соответствующими инструктивно-нормативными документами;
- 4) установить систему;
- 5) создать документально и оформить единый справочник качества, содержащий, среди прочего, цели предприятия, общую структуру предприятия.

Выводы. Предложенные рекомендации позволят снизить расходы на производство и повысить уровень эффективности производства продукции птицеводства.

МЕТОДИКА УЧЕТА ЗАТРАТ В АГРАРНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Асанова М.Р.

*студентка кафедры экономики агропромышленного комплекса Института
экономики и управления КФУ*

asanova_mavile_99@bk.ru

Научный руководитель: Майданевич П.Н., д.э.н., профессор кафедры экономика
агропромышленного комплекса Института экономики и управления КФУ

pmaidanevich@rambler.ru

Важное значение в рыночных условиях хозяйствования приобретают проблемы экономического обоснования разграничения производственных затрат на включаемые и не включаемые в себестоимость продукции. Особенно актуальными эти вопросы становятся при разработке методических основ формирования управленческого учета.

Цель исследования. Предложить методику учета затрат в аграрном производстве, позволяющую учитывать его биологические особенности.

Основная часть. В управленческом учете подлежат отражению на счетах бухгалтерского учета хозяйственные операции осуществляемые внутри организации, которые связаны с производством и реализацией продукции, а также процессами управления. Вместе с тем по мере его развития и особенно использования системы «Стандарт- кост», при разработке методики ведения управленческого учета разрабатываются нормы прямых расходов, нормативные калькуляции и определяются цены на продукцию. Таким образом в управленческий учет вовлечено планирование и нормирование расходов позволяющее отслеживать соблюдение установленных норм, т.е. выполняются функции планирования, нормирования и формирования цены произведенной продукции.

В настоящее время проявляется интерес к использованию зарубежного опыта стран с развитыми рыночными отношениями, которые используют различные системы управленческого учета, классифицирующегося по разнообразным признакам. «Одним из основных признаков- отмечает Николаева С. А.- является степень полноты включения затрат в себестоимость продукции». Существуют варианты бухгалтерского учета расходов и калькулирования себестоимости производимой продукции с полным калькулированием т.е. включением всех видов расходов и только по переменным издержкам (сокращенная себестоимость). Указанный метод ведения управленческого учета называется «директ-костинг»

Именно использование указанного метода учета затрат в аграрном производстве позволяет рассчитать критическую точку безубыточности, определить прогнозные показатели изменения себестоимости продукции, отдельных ее элементов от размеров посевных площадей сельскохозяйственных культур и численности поголовья животных.

На основе методов учета затрат на производство предприятие выбирает метод калькулирования и отмечает это в положении об учетной политике. Скрипник М.И. в своей статье дает краткую характеристику методов калькулирования себестоимости продукции, представленную в табл.1.

Процесс сельскохозяйственного производства состоит из определенной последовательности технологических операций. В растениеводстве, например, это предпосевная обработка почвы, посев, уход за посевами, уборка урожая, транспортировка продукции и обработка урожая. Это требует четкого разграничения расходов по каждому производственному процессу, который обусловлен соответствующими биологическими законами. Поэтому для достоверного учета, анализа и контроля затрат в процессе производства в практике сельскохозяйственных предприятий целесообразно использовать попередельный метод учета, при котором расходы формируются по каждому этапу на основе первичной документации и накапливается.

Выбор метода учета затрат и калькулирования себестоимости должен стать неотъемлемой составляющей учетной политики предприятия, что позволит систематически анализировать и контролировать состав затрат и их влияние на эффективность производства.

Таблица 1

Характеристика методов калькулирования себестоимости продукции

Метод калькулирования	Краткая характеристика метода
Простой (попроцесный) метод	Применяется, если предприятие выпускает однородную продукцию и не имеет незавершенного производства. Суть этого метода заключается в определении себестоимости путем деления стоимости всех производственных затрат на общий выпуск готовой продукции.
Попередельный метод	Применяется при массовом производстве однородной продукции. Учет затрат ведется по калькуляционным статьям в разрезе видов или групп продукции. Средние затраты на единицу продукции определяются делением общей суммы затрат на количество продукции.
Нормативный метод	Затраты учитываются по установленным нормативам, а себестоимость продукции калькулируется еще на стадии планирования производства. Метод позволяет вести точный аналитический учет, следить за отклонениями фактических затрат от нормативных, контролировать общую себестоимость продукции.
Фактический метод	«Собирается» сумма фактически понесенных затрат.
С мешанный метод	Прямые затраты учитываются по фактическим данным, а накладные- по среднему коэффициенту распределения.

Выводы. Метод учета затрат и калькулирования себестоимости должен стать неотъемлемой составляющей учетной политики предприятия, что позволит систематически анализировать и контролировать состав затрат и их влияние на эффективность производства последовательно по мере завершения конкретного этапа производства.

ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В АПК РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Чибирев М.А.¹, Изотова З.А.²

¹студент группы ФК-143 о кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»
²доцент кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»
zoia.zoya@gmail.com

Введение. Государственно-частное партнёрство (ГЧП) во многих странах мира в условиях дефицита бюджетных средств является эффективным механизмом достижения стратегических целей по обеспечению продовольственной безопасности. Данный механизм особо актуален в период политики импортозамещения и в санкционных условиях ведения агробизнеса на территории Республики Крым. Несмотря на большое количество исследований и положительный опыт реализации проектов ГЧП в России и за рубежом, в аграрной сфере в изучении нуждаются условия и подходящие для них формы реализации проектов ГЧП, позволяющих модернизировать весь агропромышленный комплекс и связанные с ним отрасли.

Целью работы является обоснование возможности и целесообразности реализации проектов государственно-частного партнерства в агропромышленном комплексе Республики Крым.

Результаты исследований. Главным приоритетом сельского хозяйства является достижение устойчивого развития, в то время как проекты ГЧП традиционно воспринимаются как долго- и среднесрочные мероприятия. Институциональная среда ГЧП не полностью сформирована. Так, принята соответствующая законодательная база, созданы Инвестиционный фонд РФ, единая информационная система ГЧП в РФ, банк развития на базе Внешэкономбанка, институт развития ГЧП, государственные корпорации, АНО «Национальный центр ГЧП», российская венчурная компания, ГЧПинфо (коммуникационное агентство), особые экономические зоны, индустриальные технопарки, концессии, задействованы общественные организации (Деловая Россия, Российский союз промышленников и предпринимателей, комитет Торгово-промышленной палаты РФ по ГЧП, отраслевые союзы и бизнес-ассоциации).

Однако стимулированию и решению проблем применения ГЧП в практике аграрного бизнеса практически не уделяется внимание, хотя именно эта высоко рискованная отрасль более других нуждается в разнообразных средствах государственной поддержки. По состоянию на 2017 год на этапе реализации в АПК РФ находятся только два проекта ГЧП и оба в подотрасли растениеводства. В подтверждении актуальности развития ГЧП в АПК следует отметить, что данная форма государственной поддержки является одной из наименее затратных с позиции расходования ограниченных бюджетных средств, что в условиях систематического снижения бюджетного финансирования отрасли может сформировать условия для инновационного развития отрасли.

Выводы. Проекты государственно-частного партнерства являются весьма перспективными для развития агропромышленного комплекса Республики Крым. Наиболее эффективной и зарекомендовавшей себя формой реализации ГЧП в аграрной сфере являются агрокластеры и концессии на основе применения геоинформационных систем мониторинга земель сельскохозяйственного назначения с использованием спутниковых технологий. Кроме инфраструктурных проектов агропромышленный комплекс нуждается в проектах ГЧП в сфере логистики, хранения и переработки. Перспективным направлением являются агротехнопарки, в ряде отраслей и территорий целесообразно взаимодействие на базе

ассоциаций инвестиционных агентств, отраслевых союзов, фермерских ассоциаций. Поскольку готовых алгоритмов решения задач средствами ГЧП нет, необходимо действовать системно на институциональном уровне и решать наиболее острые проблемы, затрудняющие реализацию проектов ГЧП:

- механизм взаимодействия государственного и частного партнерства не отлажен;
- необходим учет мнения бизнес-сообщества при разработке и совершенствовании нормативно-правовой базы в сфере ГЧП;
- отсутствует единая методология по подготовке и реализации, мониторингу и оценке эффективности финансирования проектов ГЧП;
- необходимо разработать и постоянно совершенствовать единые (типовые) механизмы отбора частных партнеров для реализации проектов ГЧП;
- нужна консолидация бизнес-сообщества в сфере ГЧП;
- стандартизация профессиональной деятельности в сфере ГЧП партнерства является преждевременной и не должна применяться во всех отраслях;
- государственным заказчикам необходимо повысить уровень специальных компетенций в сфере ГЧП (разработка конкурсной документации, обработка техзаданий, управление проектами);
- бизнес-сообществу не хватает обмена опытом с зарубежными партнерами;
- недостаточно информации о развитии, тенденциях и проектах ГЧП в РФ

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВНЕДРЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ БИЗНЕСА В АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Глущенко М.А.¹, Изотова З.А.²

¹студент группы ФК-143 о кафедры экономики агропромышленного комплекса
Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»
²доцент кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и
управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»
zoia.zoya@gmail.com

Введение. В современных условиях актуальной задачей для всех типов организаций, является управление их стоимостью. Не являются исключением и организации, осуществляющие свою деятельность в аграрном секторе. При внедрении управления их стоимостью необходимо учитывать исторически сложившиеся организационные особенности, порядок взаимоотношений между структурными подразделениями.

Целью работы является изучение и обоснование наиболее приемлемого для аграрных предприятий методического подхода к внедрению управления стоимостью бизнеса.

Результаты исследований. При оценке стоимости бизнеса, основным подходом выступает доходный подход, в котором сегодня предпочтение отдается моделям, основанным на экономической прибыли. Преимуществом данных моделей является то, что есть возможность разделения показателя стоимости на операционном уровне. Модели, основанные на экономической прибыли, осуществляются по двум направлениям: EVA (Economic Value Added) и EBO (Edwards-Bell-Ohlson). Выбор одного из указанных современных направлений лишь частично обеспечивает успех в управлении стоимостью организации, для наилучшего результата необходимо уделить внимание оценке вклада в стоимость бизнеса каждого из подразделений организации.

Так же немало важным является, распределение издержек административного центра по бизнес-единицам. Для этого можно воспользоваться моделью «внутреннего рынка организации». Преимуществом данной модели перед управленческими методами аллокации затрат, является то, что есть возможность оценки вклада в стоимость организации не только

отдельных подразделений, но и подразделений административного центра. Необходимым для организации внутреннего рынка, является установка трансфертных цен на взаимные потоки товаров и услуг бизнес-единиц организации, а также внедрение экономической ответственности для подразделений организации. Все выше сказанное позволит рассчитать прибыль каждой бизнес-единицы, но для расчета экономической прибыли подразделений организации необходимо знать величину используемого капитала, каждого из подразделений. При расчете величины капитала, необходимо обратить внимание на его оборачиваемость, которая по ряду факторов может варьировать. Поэтому, корректней всего использовать среднегодовые значения величины расходов капитала, используемого в данном периоде. Для дисконтирования экономической прибыли и оценки расходов на капитал следует определить требуемую ставку доходности. Чтобы решить поставленную задачу следует воспользоваться кумулятивным методом, поскольку на его основе можно получать дифференцированные оценки ставки дисконтирования для каждой бизнес-единицы организации, а также данный метод решает проблему со сбором сведений о подобных компаниях. Преимуществом по сравнению с популярной моделью CAPM (Capital Asset Pricing Model) является то, что в кумулятивном методе намного больше корректировок по премиям за риск, в то время как соответствующие различия уже учтены в корректировке, основанной на коэффициенте бета модели CAPM. Данные корректировки должны отражать отличие оцениваемой организации от других по следующим факторам риска: размер бизнеса, отрасль организации, финансовый риск организации, диверсификация деятельности организации и т.п.

Также для повышения эффективности управления стоимостью бизнеса перспективным выступает объединение двух систем показателей: системы управления стоимостью бизнеса (VBM – Value-Based Management) и сбалансированной системы показателей (BSC – Balanced Scorecard). Преимуществом объединения выступает то, что принципы согласования ключевых показателей и оценке уровня достижения поставленных целей остаются прежними. Отличается только расчет стратегических показателей, связанных со стоимостью бизнеса. Организация сможет идентифицировать и управлять нефинансовыми факторами стоимости бизнеса. С объединением этих двух систем увеличится полнота исходных данных для анализа бизнеса. Однако также существуют и трудности, которые обусловлены юридическими, финансово-экономическими и ментальными особенностями среды ведения агробизнеса: нехватка квалифицированных сотрудников, способных внедрить и поддерживать систему управления стоимостью бизнеса; отраслевые особенности использования системы и повышенный уровень риска; неприятие изменений и сопротивление коллектива.

Вывод. Из выше сказанного для результативного и органичного внедрения системы управления бизнесом в агропромышленном комплексе необходимо скорректировать классическую модель ЕВО и применять ее для расчета экономической прибыли каждого из подразделений. Также целесообразна интеграция сбалансированной системы показателей, что имеет долгосрочные перспективы в управлении стоимостью бизнеса.

Преимуществом откорректированной модели ЕВО выступает учет взаимосвязей бизнес-единиц. Такой подход позволяет рассматривать стоимость бизнеса как унифицированный критерий эффективности каждого подразделения и сравнивать эффективность различных конфигураций организационного дизайна с точки зрения стоимости бизнеса. Интеграция сбалансированной системы дает возможность комплексно планировать финансовые и нефинансовые факторы стоимости. В долгосрочной перспективе это станет залогом успешного управления бизнесом и его гибкости в зависимости от изменений условий внешней среды.

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА ДОХОДНЫМ ПОДХОДОМ

Королева Ю.Ю.¹, Изотова З.А.²

¹студентка группы ФК-143 о кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

²доцент кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

zoia.zoya@gmail.com

Введение. Оценка стоимости бизнеса в современной экономической среде становится неотъемлемым инструментом корпоративного управления. Для большинства предприятий повышение стоимости бизнеса является главной корпоративной стратегией.

Общеизвестны такие традиционные подходы к оценке стоимости бизнеса как затратный, сравнительный и доходный (приоритетный). Содержание каждого из этих подходов раскрывается в международных и федеральных стандартах оценки. Однако зачастую требования к применению подходов невыполнимы, что приводит к искажению результатов оценки. В связи с этим актуальным является рассмотрение проблем при использовании доходного подхода к оценке стоимости бизнеса и усовершенствование его методов.

Целью работы проанализировать основные особенности и проблемы использования доходного подхода к оценке стоимости бизнеса, и разработать пути их преодоления.

Результаты исследований. Наиболее часто используемым в оценке стоимости предприятия в настоящее время является доходный подход, который дает представление о процессе и результатах формирования стоимости предприятия.

Основными составляющими этого подхода является метод дисконтирования денежного потока и метод капитализации. Выбор одного из указанных методов в рамках применения доходного подхода определяется спецификой оцениваемого предприятия и особенностями его деятельности.

Принимая во внимание вышесказанное, основная идея этого подхода заключается в том, что стоимость бизнеса определяется текущей стоимостью всех денежных потоков, которые бизнес способен обеспечить своему владельцу.

Преимуществом такого подхода является более четкая возможность определения эффективности использования акционерного и привлеченного капитала. Вместе с тем возникает большая сложность достоверного прогнозирования денежных потоков с учетом рисков и темпов роста денежного потока в будущем.

Ряд исследователей крайне негативно характеризует методы доходного подхода, называя их «лжеметадами», а сам подход – «ложным». Эти утверждения основаны на противоречивости определения доходного подхода в федеральных стандартах оценки, а также недостоверности результатов оценки, которые в большей степени характеризуют будущую социально-экономическую стоимость бизнеса, нежели его рыночную стоимость на конкретную отчетную дату.

Большинство из проблем доходного подхода в определенной мере можно преодолеть на основе использования модели Ольсона. Так, основной недостаток доходного подхода, заложенный в самом определении его содержания, - неучет активов, принадлежащих предприятию, на уровне указанной модели Ольсона не проявляется, поскольку она основывается на определении стоимости активов компании в сочетании. Согласно этой модели, стоимость компании выражается через текущую стоимость ее чистых активов и дисконтированный поток «сверх» - доходов (отклонений прибыли от «нормальной», т.е. средней по отрасли величины).

Кроме этого, несколько нивелируется неопределенность, обусловленная выбором ставки дисконтирования. Если в рамках метода капитализации расчетная величина стоимости компании существенно зависит от ставки дисконта, то в рамках модели Ольсона степень влияния этого показателя снижается, поскольку частично компенсируется учетом величины стоимости активов предприятия.

В рамках модели Ольсона не предусмотрено четкого распределения анализируемого периода на прогнозный и постпрогнозный. Это позволяет избежать проблем и искажений, связанных с оценкой величины терминальной стоимости предприятия.

Выводы. Следовательно, решение проблем использования методов доходного подхода при оценке стоимости бизнеса возможно путем применения модели Ольсона при соблюдении следующих основных условий: методика определения стоимости компании должно быть достаточно четкой и не содержать множества «свободных параметров», изменение которых в рамках этой модели позволяет уменьшать или повышать стоимость в широком диапазоне значений; параметры и входные данные модели должны быть тесно связаны с соответствующими показателями доходного подхода.

ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА

Майданевич П.Н.

*д.э.н., профессор кафедры экономики агропромышленного комплекса Института
экономики и управления КФУ
pmaidanevich@rambler.ru*

Введение. Стратегия – это процесс определения основных направлений развития отрасли на перспективу, основанный на качественно новых целях и предусматривающий разработку комплексных мер по их достижению, учитывающий степень согласованности между внутренними возможностями отрасли и меняющимися условиями во внешней среде.

Необходимость разработки стратегии развития отрасли животноводства обусловлена освоением новых направлений деятельности отрасли, связанных с селекционными, технико-технологическими и организационными изменениями в животноводстве, использованием инноваций на всех этапах от производства до реализации продукции и поиска новых рынков ее сбыта. Освоение новых направлений деятельности отрасли животноводства осуществляется по регионам Российской Федерации, с учетом видов животных, выращиваемых в этих регионах. Для обеспечения развития отрасли на уровне региона необходимо формирование региональной стратегии производства продукции животноводства.

Цель исследования – обоснование концептуальных основ формирования региональной стратегии производства продукции животноводства по Республике Крым.

Изложение основного материала.

Обеспечить развитие отрасли животноводства и повысить конкурентоспособность ее продукции можно при условии разработки и выполнения долгосрочной государственной программы развития отрасли животноводства, которая должна найти отражение в региональных стратегиях.

Основные положения данной программы должны разрабатываться на базе принятых законов развития сельского хозяйства и прогнозов развития отрасли, указов Президента по ценообразованию и функционирования аграрного рынка. При разработке этой программы нужно предусматривать, прежде всего, рост объемов производства продукции животноводства на основе увеличения численности поголовья и повышение их продуктивности.

Государственная программа развития животноводства Республики Крым на 2015-2020 годы разработана в соответствии со статьей 8 Федерального закона от 29 декабря 2006 года № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства» и в рамках реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы, утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 года № 717.

Государственная программа направлена на развитие и повышение конкурентоспособности отрасли животноводства в Крыму. Приоритетами Государственной программы являются – повышение благосостояния, уровня жизни и занятости граждан, устойчивое развитие сельских территорий, сохранение территориальной целостности и обеспечение национальной безопасности.

Реализация Программы развития животноводства в Крыму будет способствовать социально-экономического развития на селе, даст новый толчок отрасли и будет способствовать созданию смежных рабочих мест в системе переработки и материально-технической базы отрасли животноводства.

Дальнейшее развитие отрасли животноводства в Республике Крым должно быть основано на следующих трех этапах развития:

1) в ближнесрочном периоде (2015-2016 гг.) развитие отрасли необходимо направить на создание условий, позволяющих стабилизировать и создать предпосылки устойчивого развития мясного, мясо-молочного и мясошерстного животноводства, остаются сохранение государственной поддержки и возрастающий внутренний потребительский спрос на мясо;

2) в среднесрочном периоде (2017-2018 годы) развитие отрасли животноводства будет базироваться на стратегии удовлетворения спроса внутреннего рынка продукцией отрасли животноводства, выхода на устойчивый рост его производства на основе модернизации отрасли, привлечения частных инвестиций в развитие отрасли, их инновационной активности и восприимчивости к освоению новых технологий, повышения генетического потенциала мясной продуктивности животных с учетом появившихся возможностей, созданных селекционно-генетическим центром;

3) в долгосрочном периоде (2019-2020 годы) развитие отрасли животноводства предполагается с учетом улучшения социально-экономического положения Республики Крым и благосостояния населения, что приведет к увеличению спроса на потребление более ценных в пищевом отношении продуктов животноводства.

Считаем, что стратегия развития отрасли животноводства должна носить долгосрочный характер, так как именно в долгосрочном периоде можно обеспечить формирование эффективного и стабильного производства качественной продукции отрасли животноводства, что будет гарантировать продовольственную безопасность страны (региона), насыщение рынка доступными для всех слоев населения продуктами питания отрасли животноводства, обеспечивать промышленность сырьем. То есть первоначально необходимо обеспечить условия по возрождению (дальнейшему развитию) отрасли животноводства в регионе и на этой основе уменьшить импорт мяса говядины, молока и другой продукции отрасли животноводства, при постепенном повышении потребления рекомендуемых норм питания на душу населения, а также сформировать организационно-технологические и финансово-экономические условия с целью повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных товаропроизводителей и одновременно улучшить уровень занятости на сельских территориях. Стратегия развития отрасли животноводства на региональном уровне должна реализовываться на основе повышения конкурентоспособности и качества производимой продукции, что предусматривает модернизацию кормопроизводства, ресурсной обеспеченности материально-техническими и организационно-технологическими компонентами, создания благоприятных финансово-экономических условий функционирования высокоэффективного животноводства.

На наш взгляд, обоснование стратегии развития отрасли животноводства должно осуществляться в следующей последовательности:

1. Мониторинг зональных и региональных особенностей, сельскохозяйственных районов и отдельных предприятий с наиболее благоприятным сейчас ресурсным обеспечением основных составляющих внешней и внутренней среды для организации и эффективного ведения хозяйственной деятельности по производству продукции животноводства по отдельным видам.

2. Разработка и функционирования экономического механизма, который обеспечит получение высокой прибыли производителями, переработчиками и реализаторами продукции животноводства на единицу вложенного капитала с учетом срока его оборотности.

3. Принятие государственной программы ускоренного развития отрасли животноводства, которая поможет комплексно решить организационные вопросы по созданию культурных и улучшению естественных пастбищ, обеспечение семенами, удобрениями и техникой для ухода за пастбищами, научного обеспечения, стандартизации всех технологических звеньев организации производства и переработки продукции, предоставление государственной поддержки отрасли.

4. Поиск, формирование и реализация инвестиционных и инновационных программ конкурентоспособного развития отрасли.

5. Определение необходимых объемов производства продукции животноводства для обеспечения продовольственной безопасности страны и наращивание экспортного потенциала.

Вывод. Разработка и реализация региональной стратегии производства продукции животноводства по Республике Крым должна осуществляться на долгосрочный период. Обоснование стратегии развития отрасли животноводства необходимо осуществлять в определенной последовательности, что позволит обеспечить развитие отрасли животноводства по всему региону, с учетом возможностей содержания разных видов животных. Реализация региональной стратегии производства продукции животноводства позволяет решить так же вопросы развития сельских территорий.

ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА К УПРАВЛЕНИЮ БИЗНЕСОМ НА ОСНОВЕ ЕГО СТОИМОСТИ

Дроздова А.В., Изотова З.А.

¹студент группы ФК-143 о кафедры экономики агропромышленного комплекса
Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

²доцент кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и
управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

zoia.zoya@gmail.com

Введение. Управленческие системы организаций динамично развиваются, адаптируясь к изменяющимся условиям и диктуют необходимость трансформации бухгалтерской информации и непосредственно учета (управленческого и финансового) к требованиям процесса управления стоимостью предприятия (бизнеса). Устоявшиеся за многие годы системы управления и бухгалтерского учета агропредприятий, в большинстве своем сохранившие принципы управления в советские времена, должны быть переориентированы на обеспечение информации, которая бы соответствовала процессам формирования рыночной стоимости и в перспективе могла бы использоваться на фондовом рынке.

Целью работы является выявление направлений совершенствования системы бухгалтерского учета в целях оценки стоимости бизнеса.

Результаты исследований. Для оценки стоимости бизнеса используются не только бухгалтерские данные, но и финансовые коэффициенты, информация об отрасли и внешней среде, технико-технологические характеристики и так далее. Тем не менее именно

бухгалтерская информация имеет первостепенное значение и в первую очередь при использовании затратного подхода к оценке стоимости бизнеса.

Система бухгалтерского учета призвана обслуживать потребности пользователей этой информации и в современных условиях должна быть достаточной для оценки и управления стоимостью бизнеса.

Для достижения этого соответствия в бухгалтерской (финансовой) отчетности должна отражаться информация о факторах стоимости бизнеса, о его инвестиционной привлекательности с позиции рынка капитала. К сожалению, современные стандарты бухгалтерского учета не позволяют сформировать необходимые массивы данных.

Традиционная система бухгалтерского учета фокусируется на отслеживании финансовых результатов деятельности согласно стандартных управленческих ситуаций и во многом опирается на принципы и подходы бухгалтерского учета, используемые в постсоветских странах. В то время как для целей управления стоимостью бизнеса необходима информация денежных потоках как факторах стоимости и индикаторах масштабов деятельности предприятия.

Выводы. Для приведения национальной системы бухгалтерского учета в соответствие требованиям концепции управления стоимостью предприятия, следует предпринять следующие шаги:

- дополнить задачи бухгалтерского учета задачей представления информации для формирования стоимости предприятия (для внутренних пользователей), а также о величине стоимости предприятия (для внешних пользователей);
- переориентировать учетную политику предприятия в сторону представление информации, удовлетворяющей требования системы формирования стоимости предприятия;
- расширить спектр объектов бухгалтерского учета на основе определения факторов формирования (повышения) или снижения стоимости бизнеса;
- доработать концепцию дооценки объектов учета, формирующих стоимость бизнеса;
- провести горизонтальное (посредством добавления нефинансовых показателей) и вертикальное (посредством включения новых объектов) совершенствование финансовой и управленческой отчетности с целью отражения в ней информации о факторах стоимости бизнеса;
- разработать методические подходы, позволяющие оценить уровень риска при определении стоимости бизнеса;
- разработать теоретико-методологические положения системы показателей для оценки рыночной стоимости бизнеса.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Зайцева А.А.

студентка 2-го курса магистратуры кафедры экономики агропромышленного комплекса

Институт экономики и управления (структурное подразделение)

ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»

научный руководитель: к.э.н., доцент Харитоновна О.В.

sigareva96@mail.ru

Введение. Финансовая устойчивость является неотъемлемой частью финансового состояния любой организации, основой для обеспечения экономической стабильности организации, её долгосрочного функционирования. Актуальность исследуемой темы обусловлена необходимостью организаций в оценке их финансовой устойчивости. В связи с различными подходами к определению финансовой устойчивости существует и многообразие методов ее оценки, что подчеркивает важность проводимого исследования.

Целью работы выступает изучение теоретико-методических основ и обоснование особенностей оценки финансовой устойчивости российских организаций.

Методы исследования. Методической основой проводимых исследований стали методы синтеза и анализа, монографический.

Результаты исследований. По мнению Собченко Н.В., термин «финансовая устойчивость» представляет собой «баланс финансовых потоков, которые позволяют организации погашать свои обязательства перед контрагентами и кредиторами и сохранять права владения» [4].

Г.В. Савицкая формулирует данное определение по-своему, как «способность организации осуществлять свою деятельность и развиваться, сохранять в равенстве свои активные и пассивные статьи баланса в постоянно меняющихся внутренних и внешних условиях, что гарантирует непрерывную платежеспособность и инвестиционную привлекательность организации в рамках допустимой степени риска» [37]. В подходе Савицкой Г.В. данное определение идентично понятию финансового состояния, так как оба понятия складываются из следующих составляющих: «платежеспособность, кредитоспособность, самофинансирование, инвестиционной привлекательности, деловой активности, уровня риска».

Проанализировав публикации отечественных авторов по данному вопросу можно сделать вывод, что у каждого автора своя точка зрения на счет содержания финансовой устойчивости. Первая половина говорит о тесной взаимосвязи с финансовым состоянием, вторая отождествляет ее с платежеспособностью и с наличием собственного капитала у организации. Но есть и пересечения в разнообразии выдвигаемых авторами понятий: «финансовая устойчивость лежит в основе развития организации, а также гарантирует её постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность».

В финансовой практике выделяют четыре типа финансовой устойчивости: абсолютная финансовая устойчивость; устойчивость, которая обеспечивает платежеспособность организации; неустойчивое финансовое состояние; кризисное финансовое состояние [2].

С помощью расчета абсолютных показателей выявляются внешние факторы, способные повлиять на финансовую устойчивость, поэтому он недостаточно объективен, хоть и удобен в применении. Данный метод дает характеристику уровня обеспеченности запасов источниками их формирования. По данному методу источники формирования запасов определяют по трём основным показателям: СОС – наличие собственных оборотных средств; ФК – функционирующий капитал, состоящий из собственных и долгосрочных заёмных источников; ОИ – общие источники формирования запасов. Им соответствуют три аналогичных показателя:

$$\Delta \text{СОС} = \text{СОС} - 3; \quad \Delta \text{ФК} = \text{ФК} - 3; \quad \Delta \text{ОИ} = \text{ОИ} - 3 \quad (1).$$

На основе данных показателей определяется общий показатель, который и характеризует тип финансовой устойчивости.

С помощью расчета относительных показателей можно дать объективную оценку не только финансовому состоянию организации, но и найти её преимущества и недостатки. Данные показатели делятся на две группы, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Показатели	Формула
Коэффициенты капитализации, определяющие состояние оборотных средств организации	
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$K_{\text{осс}} = (\text{СИ} - \text{ВА}) / \text{ОА}$
Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами	$K_{\text{омз}} = (\text{СИ} - \text{ВА}) / 3$
Коэффициент маневренности собственного капитала	$K_{\text{м}} = (\text{СИ} - \text{ВА}) / \text{СИ}$
Показатели, определяющие состояние основных средств и степень финансовой независимости (зависимости) организации	
Индекс постоянного актива	$K_{\text{п}} = \text{ВА} / \text{СИ}$
Износа	$K_{\text{и}} = \text{И} / \text{ПС}$, где И – накопленная сумма износа; ПС – первоначальная стоимость балансовых средств
Реальной стоимости имущества	$K_{\text{рси}} = (\text{ОС} + \text{М} + \text{НЗП} + \text{МБП}) / \text{ВБ}$, где ОС – основные средства; М – сырьё и материалы; ВБ – валюта баланса
Долгосрочного привлечения заемных средств	$K_{\text{дпа}} = \text{ДП} / (\text{СИ} + \text{ДП})$
Финансовой независимости (автономии)	$K_{\text{а}} = \text{СИ} / \text{ВБ}$
Финансового левериджа	$K_{\text{фл}} = (\text{ДП} + \text{СИ}) / \text{СИ}$

Источник: составлено автором на основании [1].

Финансовая независимость организации, по мнению большинства финансистов, является основным показателем финансовой устойчивости. При помощи метода, основанного на показателях ликвидности и платежеспособности организации можно сделать предварительное заключение о типе финансовой устойчивости организации.

При помощи показателей платежеспособности определяют наличие у организации абсолютно ликвидных активов, которые должны полностью покрывать кредиторскую задолженность, требующую срочного погашения.

Основными признаками платежеспособности российских организаций являются: «наличие достаточного объёма безналичных средств; отсутствие просроченной кредиторской задолженности» [3].

Матричный баланс. Данный метод базируется на применении модели, элементами которой являются формы № 1 «Бухгалтерский баланс» организации, которые легко преобразуются в матрицу. Для построения такой матрицы необходимо располагать статьи актива по горизонтали, а статьи пассива баланса, соответственно, по вертикали. В данную матрицу также включаются пункты разделов бухгалтерского баланса.

Выводы. Применение данных методов на практике позволяет рассматривать организацию со всех сторон, выявлять её сильные и слабые стороны, а также разработать основные направления совершенствования её деятельности, что всегда являлось и является актуальным.

ПРАКТИКА УЧЕТА ФАКТОРОВ ВЫБОРА ИЛИ ОТКАЗА ОТ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОЛОГИИ РАСЧЕТОВ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

Борисов Т.С.

студент 2-го курса магистратуры кафедры экономики агропромышленного комплекса

*Институт экономики и управления (структурное подразделение)
ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»*

научный руководитель: к.э.н., доцент Харитоновна О.В.

Введение. На сегодняшний день актуальность оценки вызвана постоянно изменяющимися рыночными условиями хозяйствования, что обуславливает выбор оптимальных стратегий управления, способных привести к устойчивой работе предприятия, повышению его привлекательности среди других конкурентов (аналогичных предприятий). И самое главное – это то, что правильно принятые управленческие решения, повлекшие увеличение стоимости предприятия, привлекут инвесторов, возможно и зарубежных.

При этом исключительным этапом в ходе выполнения работ по оценке бизнеса является обоснование выбора методологии расчетов, поскольку применение разных подходов и методов могут существенно влиять на итоговую расчетную величину рыночной стоимости бизнеса.

Цель работы – исследование практических аспектов учета факторов выбора или отказа от применения методологии расчетов стоимости бизнеса.

Методы исследования. В ходе исследования были использованы следующие методы: методы синтеза и анализа, монографический.

Результаты исследований. В ходе изучения методологии оценки бизнеса были систематизированы и обобщены факторы выбора методологии затратного, доходного и сравнительного подходов на основе требований Федеральных стандартов №1 и №8 (табл. 1-3).

Таблица 1 - Обоснование применения (отказа о применения) затратного подхода оценки бизнеса

Факторы	Условия работы фактора
учет требований ФСО 1	
Существует возможность заменить объект оценки другим объектом, который является точной копией объекта оценки	Наличие подробных расшифровок активов и пассивов компании Наличие рыночных данных по сопоставимым активам и пассивам
Обременения правами третьих лиц	Существует возможность расчета стоимости обременений
Стадия существования объекта	Начальная стадия развития и стадия банкротства предусматривает применение только затратного подхода
Долгосрочные финансовые вложения	Наличие искажает итоговую рыночную стоимость при принятии по балансовой стоимости
дополнительно учет требований ФСО 8	
Состав активов и обязательств	Возможность изучить и представить в отчете состав активов и обязательств организации, ведущей бизнес

Специализированные и неспециализированные активы	Наличие специализированные и неспециализированные активы организации, ведущей бизнес
Расчет стоимость активов и обязательств	Возможность расчета стоимость активов и обязательств

Таблица 2 - Обоснование применения (отказа о применения) доходного подхода оценки бизнеса

Факторы	Условия работы фактора
учет требований ФСО 1	
Существует достоверная информация, позволяющая прогнозировать будущие доходы, которые объект оценки способен генерировать, и моменты их получения	Наличие бизнес-плана Наличие заключенных договоров и договоров о намерениях Устойчивое положение в сегментах рынка Инвестиционная программа развития Компания имеет устойчивый спрос на свою продукцию Доход или денежные потоки имеют положительную стоимость Компания извлекает значительные прибыли из своих операций (компания рентабельна) Компания имеет существенную нематериальную стоимость (бренд, гудвилл, деловую репутацию) Компания стабильно выплачивает дивиденды и получает дивиденды от зависимых компаний
Существует достоверная информация, позволяющая прогнозировать будущие расходы и моменты их получения	Наличие бизнес-плана Наличие среднеотраслевых показателей по структуре затрат Наличие ретроспективной расшифровки структуры себестоимости
Существует возможность установления достоверного периода прогнозирования количественных характеристик факторов, влияющих на величину будущих доходов	Наличие бизнес-плана Маркетинг рынка и перспективы его развития Наличие индексов-дефляторов
Существует возможность исследования способности объекта приносить поток доходов в период после периода прогнозирования (в постпрогнозный период)	Наличие сведений по экономическому сроку жизни активов
Существует возможность определения ставки дисконтирования, отражающей доходность вложений в сопоставимые с объектом оценки по уровню риска объекты инвестирования, используемой для приведения будущих потоков доходов к дате оценки	Существуют сопоставимые объекты Существуют аналогичные предприятия с котировками акций Существует развитой сегмент рынка, в котором работает предприятие
Существует возможность приведения потока ожидаемых доходов в постпрогнозный период к дате оценки	Существует возможность определения стоимости реверсии

дополнительно учет требований ФСО 8	
Макроэкономические и отраслевые тенденции	Возможность рассмотреть макроэкономические и отраслевые тенденции и провести прогнозирование денежных потоков или иных прогнозных финансовых показателей деятельности такой организации

Таблица 3 - Обоснование применения (отказа о применении) сравнительного подхода оценки бизнеса

Факторы	Условия работы фактора
учет требований ФСО 1	
Существует достоверная и доступная для анализа информация о ценах и характеристиках объектов-аналогов	Имеется информация по котировкам акций Имеется информация по сделкам с различными долями (пакетами акций) данной и аналогичных компаний Имеется информация по среднеотраслевым коэффициентам
Существует возможность обоснованного выбора определенных единиц сравнения и проведения сравнительного анализа объекта оценки и каждого объекта-аналога по обоснованно выбранным элементам сравнения	Наличие информации по единицам сравнения Положительная рентабельность компании
Существует возможность обоснования единой шкалы корректировок и объяснения того, при каких условиях значения корректировок будут иными	Наличие информации по шкалам корректировок Наличие информации по бухгалтерским балансам сопоставимых компаний
Существует возможность согласования результатов корректирования значений единиц сравнения и скорректированных цен аналогов	Наличие условий сопоставимости результатов различных корректировок (минимизация разброса данных) Наличие квалиметрических условий ранжирования результатов (применения МАИ)
дополнительно учет требований ФСО 8	
Существует достоверная и достаточная информация о ценах сделок с акциями, паями, долями в уставном (складочном) капитале организации, ведущей бизнес	Наличие информации о ценах сделок с акциями, паями, долями в уставном (складочном) капитале организации, ведущей бизнес
Существует достоверная и достаточная информация о котировках акций организации, ведущей бизнес, и организаций-аналогов	Наличие информации о ценах сделок может быть использована информация о котировках акций организации, ведущей бизнес, и организаций-аналогов

Выводы. Таким образом, с учетом соответствия того или иного фактора к объекту оценки (бизнеса) конкретного предприятия в отчете об оценке возникает возможность обоснованного выбора или отказа от применения методологии расчетов.

РАЗВИТИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Дятел В.Н.

доцент кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления (структурное подразделение)

v.diatel@gmail.com

Введение. Продовольственный рынок играет важную роль в системе рыночных отношений, выполняя функцию связующего звена, объединяющего производство, распределение и потребление продуктов питания. Наиболее эффективное функционирование продовольственного рынка достигается при оптимальном сочетании механизма саморегулирования и комплекса управленческих мер со стороны государства. Необходимость систематизации накопленного опыта, анализа и оценки функционирования продовольственного рынка определяют необходимость определения особенностей его эффективного развития.

Цель и задачи исследований. Целью работы является изучение тенденций развития продовольственного рынка Республики Крым. Задача: оценить уровень развития продовольственного рынка в Республике Крым.

Методика исследований. Для достижения поставленной задачи использованы абстрактно-логический и монографический методы исследования.

Результаты исследований. Рынок продовольственных товаров Республики Крым практически всегда формировался в основном за счет как собственного производства так и ввоза товаров извне, что обусловлено засушливым климатом и водodefицитом, высокой себестоимостью производства, отсутствием в достаточном количестве современной технологической базы. На современном этапе основной целью развития продовольственного рынка является рост выпуска потребительских товаров местного производства в обороте розничной торговли за счет повышения эффективности производственного потенциала и максимального использования производственных мощностей.

Еда и ее состав являются залогом не только личного здоровья каждого человека, но и, в конечном счете, отражается на благополучии семьи, организации, экономики страны в целом. А способность государства удовлетворить спрос населения на основные продукты питания, прежде всего, за счет внутреннего производства – определяет уровень ее продовольственной безопасности.

В Крыму в 2015-2016 годах наблюдается увеличение потребления продуктов питания практически по всем группам товаров. Снижение потребления произошло в сахара и кондитерских изделий, масла растительного и других жиров на 9,38% и 3,73% соответственно. Значительное снижение сахара и кондитерских изделий привело к снижению энергетической ценности рациона потребителей на 0,84% до 2712,4 ккал. Согласно нормам европейских стран взрослому мужчине среднего телосложения необходимо около 2500 ккал в день, в то время как женщине необходимо только 2000 ккал в день.

Что касается качественного состава сложившегося уровня потребления у населения, то можно отметить избыточное потребление хлеба и хлебопродуктов и явное недоедание фруктов и ягод, картофеля, молока и молочных продуктов, рыбопродуктов. Вместе с тем, следует отметить, что предоставленные Росстатом данные по потреблению не учитывают собственное подсобное растениеводство и животноводство домашних хозяйств и дач, продукция которых не попадает в розничные сети и на рынки. В результате потребление фруктов и ягод, картофеля в Крыму, по нашему мнению, явно занижено.

В качестве базового индикатора уровня развития продовольственного рынка можно взять минимальный набор продуктов питания, на основе которого просчитывается величина потребительской корзины. В субъектах РФ потребительская корзина устанавливается

законодательными (представительными) органами субъектов РФ с учетом природно-климатических условий, национальных традиций и местных особенностей потребления продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг основными социально-демографическими группами населения. В Крыму принят Закон Республики Крым от 06.06.2014 №21-ЗРК «О потребительской корзине в Республике Крым». В целом для Крыма по сравнению с российской потребительской корзиной предусмотрено:

- увеличенное потребление хлебных продуктов, овощей и бахчевых, рыбопродуктов, масла растительного;
- сниженное потребление картофеля, молока и молокопродуктов.

Исходя из минимального набора продуктов питания для основных социально-демографических групп населения, можно рассчитать минимальный объем рынка продовольственных товаров в Республике Крым. Так, например, минимальный объем рынка хлеба и хлебных продуктов составляет 220 тыс. тонн в год, картофеля — 137,5 тыс. т, овощей — 226,2 тыс. т, мясопродуктов — 104,9 тыс. т, молока и молочных продуктов — 512,7 тыс. т. в год, яиц — 392,4 млн шт., сахара — 43,3 тыс. т. Минимальный объем рынка указывает на нормы (границу безопасности) обеспечения рынка продовольственными товарами.

По некоторым позициям в 2016 г. фактическое потребление было ниже минимально необходимого потребления, например, по рыбопродуктам — на 2,2 тыс. т. В то же время по другим товарным группам наблюдается превышение фактического потребления над минимально необходимым: по хлебным продуктам — на 3,4 тыс. т, овощам и бахчевым — на 22 тыс. т., фруктам — на 3 тыс. т, сахару и кондитерским изделиям — на 12 тыс. т, мясным продуктам — на 32,2 тыс. т., яйцам — на 48,9 млн. штук, маслу растительному — на 4,8 тыс. тонн.

Обеспеченность продуктами питания происходит как за счет завоза, так и местного производства, и в целом покрывает минимальную потребность в продуктах питания Республики Крым. Анализ объема обеспеченности минимальных потребностей населения Республики Крым по основным продуктам питания в 2016 г. показывает, что уровень обеспеченности продуктами местного производства низок по ряду товаров. По таким товарным группам, как сахар и кондитерские изделия в пересчете на сахар, а также растительное масло наблюдается высокая зависимость продовольственного рынка Республики Крым от завоза из других регионов Российской Федерации. Несмотря на значительное расширение площадей под подсолнечником в 2015-2016 гг. производство масла подсолнечного не развито в достаточной степени.

Также регион испытывает дефицит мясопродуктов, рыбопродуктов и молока и молокопродуктов. Обеспеченность собственным производством по данным группам продуктов составляет 58%, 51% и 47% соответственно. Несмотря на дефицит данных групп товаров кардинальных изменений в их производстве не наблюдается. В целом производство мясопродуктов и молокопродуктов в Крыму из-за вододефицита не конкурентоспособно по затратам. Источником поддержки животноводства являются высокие транспортные издержки на ввоз продукции из других регионов.

Выводы. Анализ уровня развития продовольственного рынка Республики Крым на основе минимального набора продуктов питания позволил получить характеристику состояния продовольственного рынка республики. Уровень производства местных продуктов питания оценивается нами как достаточный, так как по отдельным группам товаров полностью обеспечивает население основными продуктами питания. В связи с вододефицитом, неразвитостью транспортной инфраструктуры значительно увеличивается себестоимость выпускаемых товаров и снижается рентабельность производства продовольственных товаров и, как следствие, снижается конкурентоспособность. Под влиянием данных факторов продовольственный рынок Республики Крым может стать зависимым от поставок из других регионов.

СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДА МЕНЕДЖЕРОВ

Салабутин А.В.¹

¹*студент кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ*

Научный руководитель: Вершицкий А.В.²

²*доцент кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ*
salabutin.1997@mail.ru

Введение. Современная рыночная экономика Российской Федерации определяет новые тренды, которые базируются на модернизации организации управления и поиске эффективных способов управления трудом. Реализация этих трендов заложена в систему стимулирования труда. Исследования ведущих экспертов и экономистов в области проблем стимулирования труда позволили выявить мотивационный кризис, выражающийся в негативном настроении менеджеров в результате несоответствия ожиданиям оценки и оплаты труда, что сопровождается демотивацией их труда. Актуальность исследования обосновывается наличием неэффективной системы стимулирования менеджеров наряду с не выработанной политикой стимулирования труда в России в целом.

Целью работы является выявление основополагающих проблем и направления модернизации системы мотивации вознаграждения труда менеджеров.

Методы исследования: анализ и синтез.

Демотивация менеджеров как негативная тенденция является последствием не разработанной политики стимулирования и отсутствием открытости в структуре заработной платы. Как правило, именно индивидуальные вознаграждения менеджеров сопровождаются ограниченной информационной прозрачностью. Так, большинство отечественных компаний предоставляют процедурные вопросы принятия решений о поощрении, раскрывают форму оплаты, при этом скрывают уровень выплат и наличие компенсаций, в то время как зарубежные компании раскрывают эту информацию в соответствии с действующим законодательством. Низкий уровень раскрытия данных в системе мотивации в Российской Федерации и отсутствие нормативно-правовой базы, обязывающей собственников публиковать открытую информацию по вознаграждению труда менеджеров формируют оппортунистическое поведение у сотрудников и демотивирует их для достижения долгосрочных целей предприятия (рис. 1).

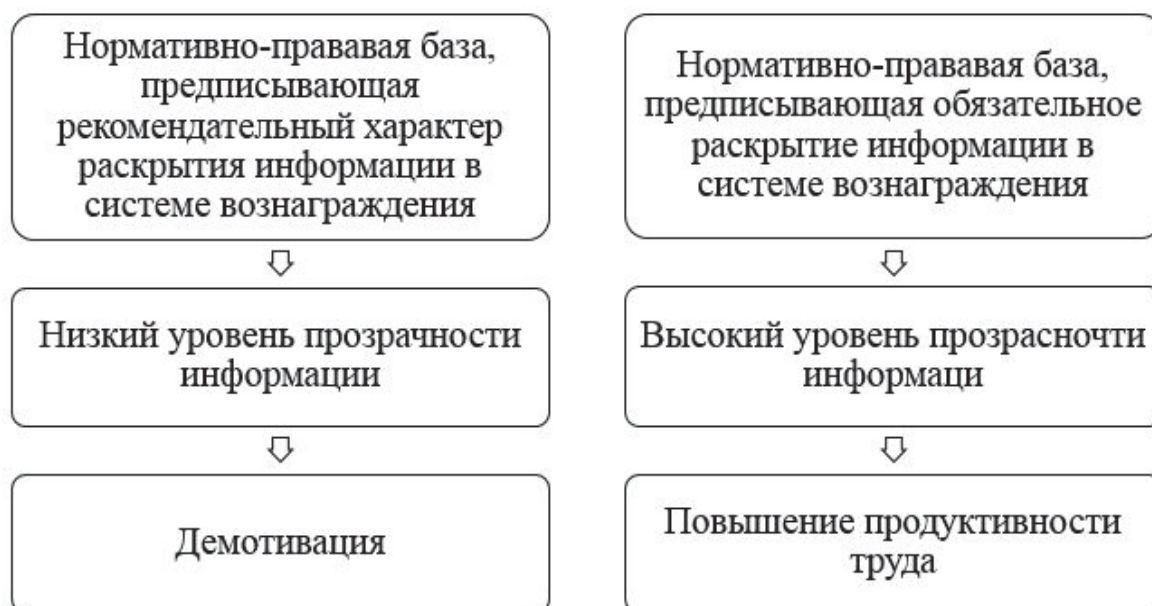


Рисунок 1. Важность открытости информации в системе вознаграждения труда менеджера

Формирование системы стимулирования труда также требует учета специфики и компромиссов, затрагивающих индивидуальные способности менеджера и структуру компании. Необходим рост удовлетворенности менеджера трудом и доходом, что в первую очередь повысит эффективность, а также конкурентоспособность производства и внесет позитивные структурные изменения в систему стимулирования труда. Для этого следует внедрить комплекс мер, базирующихся на создании стимулов, обеспечивающих высокую заинтересованность менеджеров в росте эффективности производства, четкое определение прав и обязанностей менеджеров, распределение и повышение дохода на основе оценки индивидуального, а также трудового вклада менеджеров в общий результат, обеспечение социальной защищенности.

Результат исследования. Таким образом, успешное становление системы стимулирования труда должно базироваться на законодательном аспекте, обязывающем компанию раскрывать информацию по составу и размеру вознаграждения труда менеджера в симбиозе с обеспечением конкурентоспособности вознаграждения труда, эффективной оценкой труда посредством оптимального сочетания компонентов стимулирования.

Выводы. Выделены основные направления модернизации настоящей системы стимулирования труда, развивающиеся в двух аспектах: реформирование нормативно-правовой базы Российской Федерации, законодательное регулирование вопроса и создание векторов роста в системе стимулирования труда в результате повышения уровня прозрачности информации и формирования эффективной системы вознаграждения труда с учетом мотивов менеджера, оценки его труда и обеспечения конкурентоспособности предприятия.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧЕРЕЗ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

Срибный В.И.

*старший преподаватель кафедры экономической теории, Институт экономики и
управления КФУ
svi81@mail.ru*

Введение. На современном этапе развития экономики обеспечение экономической безопасности является одной из основных задач любого государства. Тем не менее, этой проблемой стали заниматься достаточно недавно. Экономическая безопасность на уровне государства не может быть достигнута без обеспечения экономической безопасности на уровне организаций и предприятий.

Целью работы является обеспечение экономической безопасности организаций и повышение эффективности их деятельности через управление персоналом организации.

Результаты исследований. Экономическая безопасность организации достигается при получении максимальной прибыли, минимизации уровня рисков и снижения негативного воздействия внешних и внутренних факторов. Обеспечение экономической безопасности государства стимулирует ее долгосрочное и успешное функционирование.

Персонал организации является одним из элементов обеспечения экономической безопасности организации. Управление персоналом в организации во многом должен предусматривать вид деятельности организации, отрасль, в которой она функционирует, стратегические и тактические цели ее развития. Управление персоналом организации также зависит от необходимо количества работников и управляющего персонала, а также от состава коллектива.

Основной целью управления персоналом организации является найти и привлечь в организацию сотрудников с высокой культурой труда, выявить потенциальные возможности сотрудника, его основные взгляды, стремления и мотивы с целью определения его соответствия условиям работы, ее особенностям [1]. Управление персоналом организации представляет собой вид управленческой деятельности, с помощью которого организация подбирает сотрудников в зависимости от вакансий, которые есть в данной организации, а также от критериев отбора, влияния внешних и внутренних факторов на деятельность организации, а также от особенностей отрасли, в которой функционирует предприятие [2]. Экономическая безопасность организации напрямую связана с экономической безопасностью государства [3].

С целью качественного управления персоналом организации целесообразно разработать цель и миссию организации, основные задачи ее деятельности на краткосрочную и долгосрочную перспективу. Это позволит оптимизировать состав персонала организации и сократить лишние финансовые затраты на оплату сотрудников, которые являются лишними для организации. Также с целью качественного управления персоналом организации целесообразно четко прописать функции каждого работника, схему его вознаграждения, его полномочия, а также его ответственность за принятие решений.

В случае определения целей, задач и перспектив развития организации появляется образ работников, которые необходимы для эффективной деятельности организации. Образ работников предусматривает его навыки, умения, образование, личностные качества, опыт работы, социальный слой, психологический тип.

Управление персоналом организации включает множество способов, в частности создание организационных структур, организация рабочего места работников, обеспечение личного комфорта и зон отдыха, положительный психологический климат в коллективе. Насколько все перечисленные способы используются руководителем, и насколько у

работника комфортные условия труда, от этого напрямую зависит обеспечение экономической безопасности организации. Поэтому целесообразно, чтобы руководитель владел не только основными знаниями и правилами менеджмента, но и имел представления о психологии сотрудников и их социальной адаптации.

Также одной из важнейших составляющих управления персоналом организации является способы его мотивации и стимулирования к качественной и эффективной работе. На начальном этапе целесообразно определить, какими основными критериями руководствуется работник при поиске работы и что его больше всего привлекает. В дальнейшем очень важным является правильно разработанные способы материального вознаграждения и система санкций по отношению к работнику.

Материальная мотивация сотрудников организации требует понимания психологии каждого сотрудника, а также сущности взаимоотношений всех экономических субъектов в государстве. Стоит отметить, что даже достаточно сильная материальная мотивация сотрудников может не оградить работодателя от предательства со стороны сотрудника, так как материальная выгода, которую он может получить на стороне, может быть все равно выше. И это будет угрожать экономической безопасности организации.

Поэтому целесообразно применять не только материальную заинтересованность и материальное стимулирование сотрудников, но и систему наказаний, штрафных санкций, административной ответственности. Только грамотное сочетание этих двух направлений управления персоналом организации может дать возможность обеспечению экономической безопасности организации.

Таким образом, можно выделить три основных важных составляющих управления персоналом организации с целью обеспечения ее экономической безопасности: 1) мотивация и стимулирование сотрудников организации; 2) повышение эффективности деятельности организации путем четкого правильного и своевременного распределение обязанности, полномочий и ответственности между сотрудниками; 3) обеспечение конфиденциальности информации, которую получили в результате своей работы в данной организации.

Немаловажной составляющей обеспечения экономической безопасности организации в рамках управления персоналом организации является социально-психологический эффект мотивации сотрудников. Он включает удовлетворенность работника своим трудом, гордость за работу в данной организации, стремление сделать ее лучше и вывести на передовые позиции, принятие целей организации как собственных целей.

Выводы. Таким образом, на основе вышеизложенного, можно сделать вывод, что управление персоналом организации является одним из элементов обеспечения экономической безопасности организации. Управление персоналом в организации во многом должен предусматривать вид деятельности организации, отрасль, в которой она функционирует, стратегические и тактические цели ее развития, а также материальное стимулирование и мотивацию сотрудников, их психологические особенности и социальные предпочтения.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ТУРИСТИЧЕСКИХ КЛАСТЕРАХ С ЦЕЛЬЮ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Безукладов В.В.,

*аспирант кафедры менеджмента предпринимательской деятельности
Института экономики и управления (СП) КФУ*

Введение. Управление персоналом в организациях Российской Федерации является одной из приоритетных задач эффективности деятельности любой организации. Качественный отбор и последующее управление персоналом в организациях в Российской Федерации дает организации возможности для принятия эффективных, адекватных и своевременных управленческих решений, а также является основой долгосрочного и успешного функционирования любой организации и обеспечением экономической безопасности государства.

Целью работы является выявление особенностей управления персоналом в туристических кластерах с целью обеспечения экономической безопасности государства на уровне Российской Федерации.

Результаты исследований. Предпосылкой для создания туристических кластеров является размещение компаний на одной территории и повышение их эффективности за счет взаимодействия друг с другом.

М. Портер [1], который является одним из основоположников теории кластеров, отмечал, что кластер предполагает объединение предприятий, организаций, компаний на одной территории, которые осуществляют единую деятельность с целью ведения совместной работы. Экономическая безопасность организации напрямую связана с экономической безопасностью государства [2]. «Механизм обеспечения экономической безопасности РФ целесообразно представить в виде системы объектов экономической безопасности, субъектов экономической безопасности, экономических инструментов экономической безопасности, а также взаимодействие их друг с другом и влияние их друг на друга» [3, с.410].

В работах отечественных и зарубежных ученых, исследующих проблему туристических кластеров, отмечается, что только туристические кластеры ограничены одной сферой деятельности, то есть в них входят предприятия, непосредственно продающие туристические услуги, а также компании, обслуживающие или туристические компании или туристов.

Существует два основных подхода к сущности туристических кластеров. Первый подход основан на том, что туристический кластер – это особая экономическая зона. Второй подход определяет туристический кластер как совокупность предприятий, которые функционируют в туристической отрасли и размещаются на одной территории.

Приверженность первому подходу отражено и в законодательно-нормативных актах Российской Федерации, а именно:

- 1) Федеральный закон "Об особых экономических зонах в Российской Федерации" [4];
- 2) Концепция кластерной политики Российской Федерации [5];
- 3) Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 гг.)» [6].

Управление персоналом в туристических кластерах с целью обеспечения экономической безопасности государства предусматривает ряд основных особенностей:

- 1) необходимо проводить повышение квалификации управленческого персонала в предприятиях и организациях, входящих в туристический кластер с целью обучения их принятия управленческих решений не только в интересах своего предприятия, но и с целью не нанести ущерб предприятиям, входящим в туристический кластер;

2) необходимо обеспечить взаимодействие персонала каждой из организаций, входящих в туристический кластер, по своему горизонтальному принципу;

3) повышение квалификации персонала и необходимое обучение сотрудников предприятий, входящих в туристический кластер, производится в научно-исследовательских институтах, которые также входят в туристический кластер;

4) разработка единых требований к работе персонала предприятий одной отрасли, входящих в туристический кластер;

5) разработка системы мотивации сотрудников и материального стимулирования персонала предприятий и организаций, входящих в туристический кластер с целью улучшения эффективности функционирования предприятий и организаций.

Выводы. Управление персоналом в туристических кластерах в Российской Федерации является одной из приоритетных задач успешности создания и реализации туристических кластеров в регионах Российской Федерации. А успешное создание и реализация туристических кластеров даст возможность увеличить конкурентоспособность как предприятий, входящих в туристический кластер, так и всех территорий, на которых они размещаются, повысит материальный достаток физических лиц в регионе, увеличит бюджетные доходы регионального бюджета и обеспечить экономическую безопасность государства.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ С ЦЕЛЬЮ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Нестеренко В.Ю.

*аспирант кафедры менеджмента предпринимательской деятельности Института экономики и управления КФУ
semkey04@yandex.ru*

Введение. Работники предприятия являются одной из основных составляющих эффективной, конкурентоспособной любой организации. А для успешной долгосрочной перспективы организации необходимы качественный, профессиональный персонал. В системе управления персоналом туристической организации качественный персонал является одной из основных задач организации, успешная реализация которой оказывает непосредственное влияние на эффективность системы управления персоналом в туристической организации.

Целью работы является рассмотрение и выявление значения отбора персонала в системе управления персоналом туристической организации с целью обеспечения ее экономической безопасности.

Результаты исследований. Отбор персонала является одной из главных задач управления персоналом в туристической организации с целью поиска качественных и высокопрофессиональных кадров.

А.Я. Кибанов, И.Б. Дуракова [1] считают, что отбор персонала предусматривает выбор наилучшего кандидата на вакантную должность в организации, отобранного по ряду критериев и требований к нему под влиянием экономической ситуации в государстве.

«Структурой экономической безопасности является совокупность сформированных связей и компонентов объекта, объединение которых обеспечивает его целостность, устойчивость и неизменность ее особенностей под влиянием разных внешних и внутренних факторов» [2].

К основным изменениям, которые произошли на рынке рабочей силы в Российской Федерации, относятся:

1) объединение сотрудников из разных отделов и служб в группы с целью выполнения определенной задачи;

- 2) задачи становятся более сложными;
- 3) творческий подход сотрудников и их инициативность становятся залогом эффективной деятельности туристической организации;
- 4) распределение полномочий и уровня ответственности сотрудникам, которые выполняют то или иное задание в туристической организации.

Новый подход к отбору персонала в рамках управления персоналом в туристической организации дал возможность повысить эффективность деятельности каждого сотрудника и его ценность для организации, а также сократить ненужные неэффективные подразделения, отделы и службы в организации.

Тем не менее, появились также повышенные требования со стороны руководителей туристической организации к персоналу, а именно на сегодняшний день важными являются не только опыт работы и профессиональные качества сотрудника, но и его личностные качества, уровень его взаимоотношений с другими сотрудниками и управленческим персоналом в организации.

Качественный отбор персонала в рамках управления персоналом в туристической организации повышает эффективность ее деятельности, делает ее более гибкой и более стойкой, а также дает возможность противостоять внешним негативным факторам.

Качество персонала туристической организации в Российской Федерации позволяет повысить качество предоставляемых туристических услуг, а это является залогом долговременной и эффективной работы туристической организации, привлечь новых клиентов, а также повысить имидж и репутацию организации на рынке. Поиск и отбор качественного персонала в туристическую организацию также увеличивает расходы туристической организации, а также сопровождается нехваткой высоко квалифицированных сотрудников.

Д. Купер, И. Робертсон, Г. Тинлайн [3] делают акцент на том, что с целью качественного отбора персонала необходимо правильно разрабатывать критерии отбора сотрудников, четко определять задачи, стоящие перед ними, четко представлять, какую работу им придется выполнять, а также понимание управленческим персоналом организации психологии поведения потенциальных сотрудников.

Несмотря на то, что туристическая организация несет издержки по отбору персонала, тем не менее, эти издержки намного меньше тех, которые может понести туристическая организация в случае неправильного выбора сотрудника. Также в рамках управления персоналом в туристической организации в Российской Федерации необходимо постоянно совершенствовать инструменты и методы отбора персонала, создавать комфортный психологический климат в коллективе туристической организации.

Качественный отбор персонала в туристической компании сокращает уровень текучести кадров, снижает соответственно финансовые издержки за отбор и обучение персонала. Также постоянство работы сотрудников в туристической организации улучшает психологический климат в коллективе, и, следовательно, повышает эффективность деятельности туристической организации. Качественный отбор персонала в рамках управления персоналом в туристической компании позволяет быстрее достичь тактические и стратегические цели туристической организации.

Выводы. Таким образом, на основе вышеизложенного, можно сделать вывод, что отбор персонала является одной из основных составляющих системы управления персоналом туристической организации Российской Федерации. Отбор персонала должен органично сочетаться другими функциями менеджмента в туристической организации. Качественный отбор сотрудников является элементом качественной кадровой политики в туристической организации с целью обеспечения ее экономической безопасности.

КОНЦЕПТУАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ СФЕРЫ СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ

Ганиева А.К.

доцент кафедры управления персоналом и экономики труда

Института экономики и управления КФУ

ganieva@ie.u.cfu.ru

Введение. Современные изменения в тенденциях и предпочтениях потребления характеризуются повышением благосостояния населения и изменением структуры потребительских приоритетов и сопровождаются резким ростом роли услуг в системе потребностей человека. Человечество все больше осознает меру своего человеческого достоинства, отказываясь от сугубо материальных подходов к определению уровня и качества жизни. Теоретические и методологические исследования сферы услуг осуществляются в течение длительного исторического времени в разных странах, под разным углом зрения за разными проблемными аспектами. Кроме всемирно известных зарубежных исследователей, упомянутых выше, весомый вклад в исследование проблемы социальной сферы внесли известные ученые: А. Фишер, М. Вебер, Д. Белл, Е. Тоффлер отечественные ученые К. Вальтух, Ю., В. Иноземцев, В. Маевский, С. Надель, и др.

Несмотря на широкий научный интерес в сфере социальных услуг, концепции развития понятия и внутренних его характеристик остаются нераскрытыми. В существующих исследованиях место социальных услуг среди совокупности других государственных услуг определяется только косвенно. Все это требует дополнительного теоретико-методологического анализа.

Целью работы является обобщение исследований отечественных и зарубежных исследователей, а также экспертов относительно определения сущности и основных признаков понятия «социальные услуги», формулировки собственного взгляда на содержание концепций развития сферы социальных услуг.

Результаты исследований. Качественный переход от производства и потребления товаров до предоставления и потребления услуг, рост роли сферы услуг в общественном развитии обосновано в теории трех секторов экономики. Автор секторальной теории А. Фишер, разделяя общественное производство на три сектора – первичный (добыча, сельское хозяйство), вторичный (переработка, строительство) и третичный (благоустройство, в инфраструктурные отрасли, сфера услуг), – определял, что постепенно рост доходов населения будет способствовать постоянному переходу от потребления ресурсов к их производству и потреблению, а затем, к производству и потреблению услуг. Социального аспекта развитие секторальной концепции А.Фишера вступил в трудах Д. Белла, Е. Тоффлера. Отдельное направление исследований связано с изучением понятия потребления услуг. М. Вебер рассматривал потребление как экономическое поведение, основанное на рациональном выборе. Развил предложенный М. Вебером подход В. Парето, который рассматривал потребление как совокупность рациональных (логических) и иррациональных (аффективных) действий. Потребление современной социологической наукой рассматривается как средство удовлетворения потребностей посредством организации взаимодействия между социальными субъектами и социальными группами. Местом осуществления указанного взаимодействия является сфера услуг.

Термин «услуга» широко употребляется в таких сферах как: экономика, юриспруденция, маркетинг, психология, социальная работа, политика, информатика и др., которые накладывают специфический отпечаток на определение его содержания. Исследуя этимологические значения слов, которые составляют понятие «социальная услуга», выясняем, что «социальная» (от лат. socialis – товарищеский, общественный) указывает на субъекта, который получает услугу, а также на качественные характеристики услуг, отнесенных к определенной сфере. Некоторые исследователи указывают на то, что термин

«социальный» следует трактовать более широко, и учитывать не только субъекта или сферу оказания таких услуг, но и характер их оплаты, которая должна осуществляться исключительно за общественные (общественные) средства, которые для конкретной личности предусматривают получения услуги на безвозмездной основе или за неполную ее оплату. Ученые отмечают инициативном характере получения таких услуг со стороны граждан, что ставит под сомнение возможность реализации гражданами более широкого круга социальных прав, которые включают также и право на социальное развитие.

Общественный характер оказания и получения социальных услуг, с одной стороны, ограничивает круг субъектов оказания таких услуг или органами и учреждениями, функциями которых является распоряжение общественными средствами и/или организациями, целью которых не является коммерческая (доходная) деятельность, а с другой стороны предполагает неограниченный круг субъектов, пользуется ими. Неограниченный круг пользователей социальными услугами и специфика деятельности и функций субъектов их предоставления указывает на их публичность. Некоторые ученые сужают круг субъектов публичной власти, предоставляющих социальные услуги, органами местного самоуправления и созданными ими учреждениями и организациями и интерпретируют их как общественные услуги.

Общественные (социальные) услуги – это услуги, которые предоставляются органами местного самоуправления и созданными ими учреждениями и организациями, содержащимися за счет средств местных бюджетов, согласно законам государства, для удовлетворения потребностей личности и общества. Социальные услуги являются одной из составляющих социальной политики, их главной целью является решение проблем, возникающих в обществе связанных с социальными вопросами. Многообразие поставщиков на рынке социальных услуг должно предоставлять их получателю возможность выбора. Но ситуация на рынке социальных услуг в этом направлении не урегулирована. Существуют социальные услуги, которые предоставляются только одним поставщиком-монополистом.

Признаками, которые объединяют социальные и вообще публичные услуги, является широкая диверсификация субъектов и разнообразные формы предоставления: правовые, экономические, психологические, учебные, реабилитационные и тому подобное. В разных странах мира для идентификации понятия «социальные услуги» используется ряд синонимичных терминов (социальное благосостояние, социальная защита, социальная помощь, социальная работа, персональные социальные услуги, на коллективные услуги и тому подобное), которые в целом имеют одинаковый смысл и подобные критерии для классификации.

Выводы. Характерными признаками современной сферы социальных услуг относятся: социальные услуги, как и любые другие, являются действиями или деятельностью; имеют общественный характер оказания и получения; диверсифицированный круг субъектов их предоставляющих; предполагают доступ к получению неограниченного круга пользователей; отличаются персонифицированным подходом; имеют разнообразные формы и базируются преимущественно на некоммерческой основе.

Следовательно, термин «социальные услуги» может иметь более широкую сферу применения, чем сфера социальной защиты. Социальными услугами следует считать направления деятельности, которые предоставляются государственными и негосударственными учреждениями и учреждениями с целью обеспечения реализации социальных прав человека, соблюдения стандартов качества жизни и человеческого развития. Перспективными направлениями дальнейших исследований являются поиски оснований разграничения социальных услуг за субъектами их предоставления с целью предотвращения их дублирования.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ИНТЕРПРЕТАЦИИ ПОНЯТИЯ «КОНФЛИКТ»

Аметова Э.И.

доцент кафедры управления персоналом и экономики труда Института экономики и управления КФУ
elmazamet@rambler.ru

Введение. Конфликт представляет собой распространенное социальное явление, которое присутствует как в формате внутриорганизационного взаимодействия, так и в виде определенного рода событий или процессов, возникающих при соприкосновении с внешней для организации средой.

Конфликт чаще всего проявляется при столкновении понятий, убеждений и идеалов отдельных индивидов или групп людей с похожими воззрениями, а глубина протекания, особенности реализации и инструменты разрешения или предупреждения зависят от типа конфликта.

Поскольку организация представляет собой отлаженный механизм, систему, состоящую из определенных звеньев и подсистем, находящихся в движении и взаимосвязи, то наступление конфликта в таком взаимодействии неизбежно. В данном контексте можно говорить об актуальности исследований в части исследования восприятия понятия «конфликт» в условиях современных социально-экономических и психологических реалий с целью создания в системе предприятия определенной программы управления конфликтами.

Целью работы является рассмотрение этимологии понятия «конфликт», используемого в традиционном и современном его качестве. Рассмотрение исторических аспектов трансформации понятия с учетом усложнения его смысла, элементов включаемых в его состав, а также появление новых акцентов в подходах к анализу конфликта.

Результаты исследований. Психологический словарь трактует конфликт как столкновение разнонаправленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов субъектов взаимодействия, фиксируемых ими в жесткой форме.

«В то время как в Новейшем философском словаре в широком смысле конфликт определяется как: столкновение, противостояние сторон. Философская традиция рассматривает конфликт как частный случай противоречия, его предельное обострение. В социологии социальный конфликт - процесс или ситуация, в которой одна сторона находится в состоянии противостояния или открытой борьбы с другой, поскольку ее цели воспринимаются как противоречащие собственным. При этом в понятие социального конфликта включается широкий спектр разноуровневых явлений от столкновения отдельных личностей до межгосударственных вооруженных столкновений».

Таким образом, анализ словарных значений понятия конфликт дает основание предположить, что конфликт обладает следующими признаками:

- отрицательный характер проявления («столкновение», «противостояние», «противоречие» и т.д.);
- наличие сторон-оппонентов;
- присутствие конфликтогена, т.е. ситуации или объекта, провоцирующего возникновение конфликтной ситуации.

Основным аспектом, определяющим негативное проявление конфликта, является рост психологического напряжения, возникающего в процессе конфликтного взаимодействия. Такое взаимодействие приводит к накоплению негативных переживаний и, как следствие, возникновению психоэмоционального «всплеска», приводящего конфликт в фазу активной динамики.

Такое поведение приводит к значительным энергетическим затратам, сокращению жизненных сил, и как результат, необходимости накопления сил для дальнейшей деятельности.

Акцентируем внимание на том, что большая часть представленных определений отражает так называемую деструктивную сторону конфликта, т.е. разрушительную, нецелесообразную.

Однако в современной системе управления предприятием присутствие конфликтов не только возможно, но и необходимо, поскольку позволяет вскрыть существующие некачественные изменения и разработать ряд мероприятий предупреждающего характера для выхода из сложившейся ситуации.

«Лишь немногие исследователи отводят конфликту нейтральное значение. Большинство из них заинтересовано показать возможность его разрешения или минимизировать его негативные последствия для повышения эффективности организации в целом. Ряд социологов отстаивает точку зрения, допускающую возможность конструировать ситуации, в которых конфликт становится необходимым для развития зрелых межличностных отношений. Так Кан Р., Вулф Д., Куинн Р. настаивают на том, что обычно реакция на конфликт и связанное с этим напряжение для организации как социальной системы имеют дисфункциональный характер, а на отдельного индивида долгое время оказывают разрушительное воздействие».

Другие ученые полагают, также придерживаясь данной позиции, что определенная степень конфликтности, представляющая собой рост напряжения и нагрузки на индивидов, стимулирует рост производительности и, в определенном смысле, является необходимой. «Конфликт в этом случае рассматривается преимущественно в терминах оправданности индивидуальной и социальной цены». Если в учениях Э. Мэйо - конфликт отражает отсутствие адекватных социальных механизмов, то у сторонников Р. Кана конфликт имеет конструктивную сторону.

В системе управления предприятием конструктивная сторона производственных конфликтов проявляется в следующих его особенностях. Посредством конфликта реализуется:

- вскрытие «узких» мест в деятельности как всего предприятия, так и отдельных его подразделений;
- способность принимать ресурсные решения при наличии значительного количества мнений, различных по содержанию и направленности, генерировать объективно эффективные;
- диагностика коллектива и предприятия на гибкость, т.е. способность к многовариантности решений в условиях нестабильности внешней среды.

Выводы. Таким образом, социально-психологическая сторона конфликта заключается в том, что, с одной стороны, он приводит к определенным деструктивным последствиям (потеря энергии и жизненных сил, снижение мотивации к жизни и труду, напряженности во взаимоотношениях с коллегами и т.д.), с другой – активизирует внутренний потенциал предприятия к противостоянию негативным внутренним процессам путем выработки решений, удовлетворяющих требованиям внутренней и внешней среды в конкретный момент времени.

При этом важно понимать, постоянное присутствие конфликтов в организации не является органичным для предприятия, поскольку в значительной мере тормозит его развитие. Именно поэтому существует необходимость формирования программы мероприятий, позволяющей диагностировать наличие конфликтов на ранних этапах и предупреждать его появление и развитие в долгосрочной перспективе.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТА В ПРАКТИКЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Якушев А.А.¹, Зюбан Ю.А.²

¹доцент кафедры управления персоналом и экономики труда

²студентка 5-го курса кафедры управления персоналом и экономики труда

Института экономики и управления (структурное подразделение)

ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»

crimeatorg@rambler.ru

Введение. Современное состояние экономики и в целом среда функционирования организаций являются достаточно неопределенными, и постоянно изменяются, потому предприятия должны быстро и мобильно менять свою политику и подстраиваться под современное состояние бизнес-среды. Для этого необходим такой важный ресурс как время, а именно для решения проблем и задач, а также достижения целей, которые ставит перед собой организация, используются технологии и подходы тайм-менеджмента.

Целью работы является анализ принципов управления рабочим временем персонала, технологий и методов управления рабочим временем и предоставление рекомендаций по управлению рабочим временем в организации.

Методы исследования: абстрактно-логический, монографический, контент-анализ.

Результаты исследований. Управление рабочим временем или тайм-менеджмент – технология организации рабочего времени и повышения эффективности его использования на предприятии.

Тайм-менеджмент включает в себя всю совокупность технологий планирования работы персонала организации, которые применяются сотрудниками самостоятельно для повышения эффективности использования рабочего времени и повышения подконтрольности возрастающего объема задач. В ситуации, когда персонал не успевает сделать тот объем работы, который необходимо, в этом случае используют «тайм-менеджмент», ведь только с помощью его методов, можно достичь тех или иных результатов.

Тайм-менеджмент как система управления временем включает в себя ряд элементов и принципов, которые, будучи использованными, в совокупности дают значительное сокращение рабочего времени, необходимого для осуществления различных производственных процессов. К этим элементам относятся:

- на каждом рабочем месте необходимо четкое определение «поглотителей времени» или хронофагов;
- планирование – это процесс, в ходе которого осуществляется составление перечня задач, которые необходимо выполнить за определенный промежуток времени;
- эффективная система мотивации персонала;
- необходимо выделять только самые важные дела в каждом дне и расставлять приоритеты в делах;
- дробление больших дел и крупных задач на малые, что поможет избежать аврала в работе;
- желательно не бросать одно дело, чтобы перейти к другому, выделяя на каждое из дел адекватное количество времени;
- самые сложные дела необходимо планировать на первую половину рабочего дня;
- ежедневно необходимо сравнивать запланированные дела с выполненными, что позволит рационально расходовать свои временные и рабочие ресурсы.

Тайм-менеджмент берет свое начало с организационной культуры предприятия, насколько слаженно оно работает и распределяет обязанности между сотрудниками. Поэтому необходимо отметить, что одним из главных факторов в тайм-менеджменте являются

командные отношения и внутренний дух организации. Если работники одной организации имеют одну цель на предприятии, то их работа будет направлена в одно русло, а именно все сотрудники будут делить между собой обязанности и достигать целей более оперативно и качественно.

Существует много методов по управлению временем на предприятии, и основным является рациональное использование рабочего времени. Каждый из них имеет свои преимущества и недостатки, поэтому использование одного из этих методов будет неправильным, с точки зрения управления временем, необходимо все делать в комплексе.

Также необходимо отметить, что для более рационального управления временем необходимо постоянно:

- формировать электронные графики с указанием последовательности действий, время на форс-мажорные обстоятельства, временные рамки на то или иное задание;
- использовать электронные органайзеры или блокноты, где каждый работник записывает каждую минуту своего рабочего времени, чтобы в дальнейшем делать выводы о его использовании;
- руководителям использовать системные программы для управления временем, где можно узнать всю информацию относительно задач на предприятии, и даже загруженность каждого из работников организации;
- готовить регулярные отчеты по использованию рабочего времени по сравнению с прошлым и фактическим годами;
- создавать мотивацию у сотрудников к тайм-менеджменту, как нематериальную, так и в денежной форме.

Выводы. Систематизация и организация времени на предприятии – одна из важнейших задач руководства компании, ведь от этого зависит его конкурентоспособность, мобильность, адаптация к различным внешним факторам и изменениям среды.

Поэтому следует обратить внимание на то, что время, как любая другая форма богатства и ресурсов, требует учета, изучения и контроля за его распределением и использованием. Первым шагом на этом пути является тайм-менеджмент, осуществляемый несколькими методами: применением принципов использования времени и нормирования и учета деятельности персонала. Выбор метода и принципа должен проводиться в зависимости от поставленных задач, требуемой точности и возможностей организации.

ОНЛАЙН-ИНТЕРВЬЮ КАК СОВРЕМЕННЫЙ МЕТОД ОТБОРА ПЕРСОНАЛА

Верна В.В.,

*доцент кафедры управления персоналом и экономики труда
Института экономики и управления (структурное подразделение)
ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»
nica2605@rambler.ru*

Введение. На сегодняшний день всё чаще компании используют онлайн-интервью (собеседование через Skype) при отборе кандидатов на свободную вакансию. Особенно это касается случаев, когда кандидат живет в другом городе или даже в другой стране. Сегодня онлайн-интервью используется как жесткий, но эффективный способ проверки профессиональных качеств кандидата. Соискатели, работа которых предполагает навыки публичных выступлений и общения с прессой, обязаны уверенно держаться перед любой аудиторией. К таким категориям относятся топ-менеджеры, PR-специалисты, бизнес-консультанты и т. д. Впоследствии онлайн-запись оценивается руководством компании, что дает возможность заметить детали, пропущенные в личной беседе. *В связи с этим*

возрастает актуальность поиска новых методов и форм удаленной оценки соискателей на должности в организации, каковым и является онлайн-интервью.

Цель работы – изучение содержательных аспектов онлайн-интервью как метода отбора персонала, его достоинств и недостатков, а также разработка рекомендаций для соискателей по прохождению онлайн-интервью в процессе отбора и оценки персонала.

Методы исследования: монографический, абстрактно-логический, контент-анализ.

Результаты исследования. По прогнозам международной консалтинговой компании J'son&PartnersConsulting, специализирующейся на рынках телекоммуникаций, медиа, ИТ и инновационных технологий в России, СНГ, Центральной Азии, к 2020 году около 20% рабочих мест в России будут виртуальными, а совокупная экономия от этого перехода составит более 1 трлн.рублей. Практика записи интервью на видео появилась в США в 1980-е годы. Работодатели просили консультантов записывать интервью кандидатов, а после чего делать из материала соответствующие заключения. В «доскайповом» периоде видеозапись применялась в основном для сокращения затрат рабочего времени на интервью или в случае удаленности соискателя от нанимателя.

Кандидату онлайн-интервью помогает продемонстрировать свои лучшие качества сразу нескольким руководителям различных уровней: потенциальному сотруднику не придется тратить время на многоэтапные интервью. Его проведение продиктовано исключительно удобством: онлайн-интервью помогает руководителям головного офиса выбрать работников для регионального подразделения, в то время как соискатель не тратится на дорогостоящую поездку. Сегодня онлайн-интервью становятся все более распространенным явлением среди менеджеров среднего и высшего звена.

Преимуществами онлайн-интервью являются:

- онлайн-интервью экономит время и ресурсы работодателя и кандидата;
- соискатель, проходя собеседование в домашней обстановке, чувствует себя более спокойно, уверенно и подвергается меньшему стрессу;
- у интервьюера не будет возможности подвергнуть кандидата стрессовому интервью, потому что для этого необходимо очное общение.

Недостатками онлайн-интервью являются:

- при общении посредством вебкамеры тяжелее понять реакцию собеседника, а для работодателя и кандидата это не является выигрышным вариантом;
- соискатель не сможет прочувствовать атмосферу компании и понять, подходит ли ему потенциальное место работы;
- возможны технические неполадки в работе оборудования;
- домашняя атмосфера может сыграть против кандидата: в ней он может быть слишком расслабленным.

В результате проведенного исследования можно привести рекомендации для соискателей по прохождению онлайн-интервью.

1. Правильный подбор одежды, недопустимость домашней одежды, а также однотонной одежды и пестрых узоров на ней.

2. Предварительная организация и подготовка подходящего места в помещении для общения с интервьюером.

3. Создание спокойной обстановки во время прохождения онлайн-интервью.

4. Предварительная подготовка и проверка технического состояния оборудования и интернет-соединения, вебкамеры, микрофона, наушников.

5. Необходимо установить камеру чуть выше уровня головы; более выигрышный ракурс - когда камера направлена на человека немного сверху вниз. Следует расположить камеру примерно на уровне линии роста волос, что позволит выглядеть более привлекательно и позволит произвольно держать осанку правильно.

7. Следует вести себя на онлайн-интервью так же, как кандидат сел бы себя на обычном собеседовании. Некоторые соискатели ошибочно считают онлайн-интервью менее

серьезным, чем обычное, что является заблуждением. Следует держать осанку, следить за жестикующей и мимикой.

8. Во время онлайн-интервью кандидату необходимо тщательно контролировать свои ответы. Во многих компаниях онлайн-интервью записывается на видео для того, чтобы беседу могли просмотреть и другие сотрудники организации. Желательно не допускать ошибок во время собеседования, быть внимательным, лаконичным, вежливым и дружелюбным, т.е. держать себя в рамках делового общения. Повторно просматривая запись онлайн-интервью, все недочёты интервьюеры и рекрутеры заметят обязательно.

9. В ходе онлайн-интервью следует обязательно поддерживать зрительный контакт с интервьюером: смотреть в камеру, время от времени переводя взгляд на экран. Несмотря на то, что интервью происходит посредством вебкамеры, собеседнику будет неприятно, если взгляд соискателя будет устремлен в пространство.

Выводы. В последнее время наметилась тенденция популяризации такого вида самопрезентации соискателя и методы отбора персонала, как онлайн-интервью. Для российского рынка труда такой тип взаимодействия работодателя и соискателя пока не имеет широкого распространения, но обладает хорошими перспективами, поскольку рекрутер получает возможность получить информацию о том, как кандидат выглядит, какая у него мимика, поставлена ли речь, а также за счет интерактивности задать дополнительные вопросы и в то же время экономит время и средства организации на отбор персонала.

HR-БРЕНД КОМПАНИИ: СОЗДАНИЕ, ФОРМИРОВАНИЕ И ПРОДВИЖЕНИЕ

Дудко В.А.,

студент 3-го курса кафедры управления персоналом и экономики труда

Институт экономики и управления (структурное подразделение)

ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»

научный руководитель: к.э.н., доцент Верна В. В.

dudko_va. @mail.ru

Введение. HR-бренд – это образ компании на рынке труда в представлении сотрудников, потенциальных работников и иных представителей, заинтересованных в взаимодействии с компанией. Задача компании – генерация инновационных идей, с целью создания максимально привлекательного HR-бренда компании в глазах всех участников рынка труда. Актуальность представленной тематики особо выражена в том случае, когда наблюдается кадровый дефицит. HR-бренд – это неотъемлемая часть стратегии развития компании. При этом, hr-имидж формируется естественным образом в течение нескольких лет развития компании.

Целью работы является изучение, анализ и разбор ключевых аспектов в создании HR-бренда, его формировании и продвижении.

Методы исследования: абстрактно-логический, монографический, контент-анализ.

Результаты исследования. Создание HR-бренда и положительного имиджа компании характеризуется необходимостью следования нескольким шагам. Прежде чем описывать какие именно шаги следует предпринять, стоит отметить, что важным в начале процесса формирования HR-бренда является определение приоритетов, ценностей и перспектив развития компании. Это необходимо как для команды сотрудников, так и для партнёров компании, её целевой аудитории, куда могут входить разного рода потребители.

Процесс формирования HR-бренда начинается с того, что компания в лице аппарата управления стремится создать обособленную структуру для непосредственной работы с персоналом.

На создание имиджа компании, на его формирование прямым образом влияют несколько факторов:

- работающие сотрудники – это первый и самый важный источник информации о компании-работодателе. Один сотрудник расскажет о компании трём своим знакомым, каждый из знакомых сотрудника, в свою очередь расскажет ещё трём знакомым, таким образом информация о компании может распространяться очень быстро, это называют эффектом «снежного кома» или «сарафанным радио»;

- бывшие сотрудники – это тот кластер людей, которые не стесняются высказываться о бывшем работодателе;

- потенциальные сотрудники – люди, проходящие этап собеседования в компании. В данном случае, особенность выражается в том, что пока соискатель ожидает начало собеседования, он может оценить компанию изнутри, понаблюдав за отношениями между сотрудниками коллектива, между начальством и подчинёнными, таким образом сложив в своём подсознании определённую картинку реальности;

- родственники – это та категория людей, которые в случае удовлетворения работой своих близких, будут довольно хорошо высказываться о компании в кругу своих знакомых;

- публикация в специализированных СМИ;

- Интернет.

Основными методиками в разработке HR-бренда являются:

- проведение исследования по анализу реального положения компании в части состояния её имиджа;

- создание желаемого имиджа, портрета компании, на основе опроса менеджеров, которые должны определить какого кандидата они хотят видеть в своей команде;

- определение той целевой аудитории, которая, в большинстве своём, может удовлетворить запросы менеджеров компании;

- определение уровня довольства сотрудников предоставленными условиями работы с помощью таких примитивных методов как опрос или анкетирование.

Благодаря такому комплексному подходу можно понять, - соответствуют ли запросы аппарат управления компании реальному положению её имиджа в глазах сотрудников этой компании и иных представителей её целевой аудитории.

Для того, чтобы успех в построении HR-бренда компании был обеспечен, аппарату управления компании необходимо ставить чёткие, не абстрактные, а достигаемые цели. Именно цель, основанная на реалиях сегодняшнего дня, позволит компании достичь желаемых результатов в кратчайшие сроки. Также необходимо понимать, что ошибочным является желание сэкономить на построении хорошего HR-бренда, когда менеджеры компании используют неадаптированные опросники и используют иные малоэффективные варианты.

Выводы. HR-бренд неразрывно связан со стратегией развития компании, формируется естественным образом на протяжении нескольких лет, направлен он на:

- формирование положительного имиджа компании;

- повышение стоимости человеческих ресурсов и увеличении человеческого капитала;

- капитализацию компании.

Для того, чтобы поддерживать HR-бренд компании, аппарату управления необходимо прикладывать все возможные усилия, а также использовать качественный подход в работе с целевой аудиторией компании.

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИЯХ СФЕРЫ ИТ-ТЕХНОЛОГИЙ

Супрунец Н.В.,

студент 4-го курса кафедры управления персоналом и экономики труда

Институт экономики и управления (структурное подразделение)

ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»

научный руководитель: *к.э.н., доцент Верна В. В.*

Noyychik@yandex.ru

Введение: На сегодняшний день сфера разработки и внедрения информационных технологий (ИТ) – одна из самых стремительно развивающихся на отечественном рынке. По самым приблизительным оценкам рост в отрасли составляет порядка 25 % ежегодно, однако, в сравнении с мировыми показателями, это не предел. Именно поэтому сектор нуждается в поддержке со стороны государства. Тем более что высокоинтеллектуальные информационные технологии способствуют росту экономики страны в целом и улучшают качество жизни и условия труда населения.

Целью работы является изучение, анализ и разбор ключевых аспектов в ИТ-сфере, адаптация, мотивация, отбор и подбор.

Методы исследования: абстрактно-логический, монографический, контент-анализ.

Результаты исследований. HR в ИТ-сфере занимается, как и везде, HR в сфере ИТ организует рекрутинг, адаптацию, обучение и другие виды работ с персоналом. Однако специфическим будет содержание этих процессов, а также поиск требуемых специалистов, уровень их заработных плат и политика по привлечению и удержанию сотрудников. Нехватка узких специалистов приводит к перегреванию рынка заработных плат и выводит на первый план вопрос об адекватном материальном стимулировании опытных и молодых специалистов. В противном случае выпускник технического вуза нужной специальности, осознавая свою значимость и востребованность для ИТ-компании, может затребовать и зарплату опытного специалиста, и при этом иметь весьма отдаленное от действительности представление о специфике своей будущей работы.

Компании регионов реализуют политику в отношении персонала, сходную со столичными компаниями. Они также предлагают интересную стабильную работу, возможность зарабатывать, решать интересные задачи, иметь расширенный социальный пакет. Эту информацию можно найти на сайтах компаний.

Многие компании, работающие на ИТ-рынке, так или иначе признают наличие проблемы дефицита высококвалифицированных кадров. Если для закрытия такой вакансии, по мнению HR-менеджеров консалтинговых ИТ-компаний, нужно будет обращаться в кадровые агентства, использовать весь имеющийся арсенал средств рекрутера, то отклик на вакансию руководителя ИТ-отдела будет уже однозначно выше.

Самым востребованным специалистом для компаний, специализирующихся в ИТ-консалтинге, является консультант по внедрению ПО. Сложность поиска такого сотрудника заключается в требованиях к этой должности. Специалист должен знать не только техническую сторону работы, но и разбираться в какой-либо узкой сфере, например, быть экспертом в бухгалтерских процессах, налоговом учете, в производстве, закупках, продажах и т.п. получается замкнутый круг: эксперты в обозначенных областях скорее пойдут работать по специальности, а программисты знают только тонкости программирования. Консультант по внедрению – это профессия, интегрирующая значение отдельных направлений ведения бизнеса и возможности ПО для совершенствования бизнес-процессов компании. Такой специалист является посредником между заказчиком, дающим задание, и программистом, его выполняющим.

Компании – системные интеграторы отметили нехватку квалифицированных программистов, знатоков в области разработки ERP – решений. Ключевым является опыт и практические навыки, а такие, увы, есть не у всех кандидатов. С сожалением отметим, что все – таки теоретизированность системы обучения в русской высшей школе несколько ограничивает возможности выпускников на рынке труда.

Поиск осуществляется на общедоступных сайтах для поиска кандидатов, например, hh.ru, superjob.ru и др. Конечно, есть и специализированные сайты, но практика показывает, что отклик будет гораздо меньший.

Есть своя специфика подбора IT-специалистов без полной информации о вакансии и работодателе на собеседование к вам, скорее всего, никто не придет.

HR подходят к поиску IT-сотрудников формализовано, указывая в объявлении перечень необходимых знаний, но не объясняя, чем же придется заниматься на самом деле.

Существует ряд кадровых агентств, которые специализируются на поиске и подборе IT-специалистов.

Хорошую отдачу дают специальные программы набора и обучения выпускников технических вузов для работы в должности менеджеров по продажам. Крупные компании идут в вузы и организуют совместную работу по подготовке будущих специалистов. Таким образом, компания позиционируется выпускникам как хороший работодатель. Печатные издания с вакансиями для целей рекрутинга практически не используются.

Адаптация IT-ков в IT-компаниях проходит в основном также, как и в других компаниях. В некоторых компаниях для ускорения процесса работник получает «книжку новичка», где детально написано все о компании. А по окончании срока адаптации дается тест, который покажет в каком направлении дальше развиваться сотруднику.

Мотивация и стимулирование труда Российские IT-компании стремятся в полной мере удовлетворить потребности сотрудников, но о системе мотивации речь пока не идет. Есть опыт по применению отдельных элементов стимулирования персонала, выраженный в виде поощрений – материальных и нематериальных. IT-компании по-разному стимулируют свой персонал. Некоторые делают упор на материальную составляющую, некоторые наоборот. Все действия должны быть в рамках общей стратегии, компании, выраженной в локальных нормативных актах компании, например, в положении об оплате труда и мотивации персонала.

Способы материального стимулирования сотрудников IT-компаний существенно не отличаются от принятой практики в других организациях. У рядовых сотрудников есть фиксированные оклады и разного рода премии, надбавки, бонусы по результатам работы. Решение о таких выплатах могут приниматься после анализа ключевых показателей эффективности сотрудника.

Для работников начальных и средних позиций используют грейдинг. Могут применяться поощрения за сокращение издержек при выполнении работы в виде процента от суммы сэкономленных ресурсов. Иностранцы компании выдают сотрудникам акции. Для руководителей могут быть прописаны индивидуальные KPI.

Если основной контингент сотрудников – инженеры – программисты, то бонус, как правило, привязан к моменту закрытия проекта. Если имеем дело с менеджерами по продажам, то их вознаграждение зависит от объемов продаж.

Выводы. Процесс управления персоналом является столь же важным, как и технологические процессы производства. К тому же это мощный инструмент повышения качества производимой компанией продукции. Организация работников – специалистов сферы IT имеет свои особенности, грамотно, используя которые, можно значительно повысить эффективность труда.

АССЕССМЕНТ-ЦЕНТР КАК СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ОЦЕНКИ И ДИАГНОСТИКИ ПЕРСОНАЛА

Колибачук К.К.,

студентка 4-го курса кафедры управления персоналом и экономики труда

Институт экономики и управления (структурное подразделение)

ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»

научный руководитель: *к.э.н., доцент Верна В. В.*

karinakolibabchuk@gmail.com

Введение. Оценка персонала на сегодняшний день – один из ключевых элементов системы управления персоналом успешной организации. Для обеспечения более высокой эффективности проведения процедуры оценки персонала, компаниям следует использовать современные и нестандартные методы, способствующие комплексной оценке персонала.

Ассесмент-центр – это современная методика оценки работников, предполагающая системный подход к диагностике персонала, позволяющий оценить сотрудника и его качества в разных сферах жизнедеятельности в процессе выполнения трудовых функций. Актуальность данного вопроса определена тем, что в XXI веке от работника, помимо высокого уровня компетентности, требуются также высокий уровень развития эмоционального интеллекта, личностных и коммуникативных качеств и навыков. Качественная оценка данных показателей позволит определить вектор развития конкретного сотрудника и коллектива в целом.

Цель работы – анализ и характеристика ключевых элементов Ассесмент-центра как комплексной методики оценки персонала организации, рассмотрение этапов внедрения и использования данной методики.

Методы исследования: анализ теоретической базы, абстрактно-логический.

Результаты исследования. Ассесмент-центр представляет собой сложную систему оценки персонала, состоящую из нескольких ступеней оценки по разным параметрическим особенностям, позволяющую оценить персонал в разных сферах его проявления в процессе труда.

Использование данного метода оценки позволяет решить следующие задачи:

- Поиск недочетов и слабых мест сотрудников и группы с целью их устранения;
- Составление программы развития сотрудников;
- Проверка на соответствие квалификации и уровня компетенций работников занимаемым должностям;
- Определение вектора развития команды, коллектива;
- Принятие решений в области ротации, отбора персонала на более высокие должности;

В силу системности и сложности данной технологии, время проведения оценки варьируется от 1 до 3 дней, количество оцениваемых в группе ограничено, группа состоит из 5-10 человек.

Данная методика оценки подразделяется на три блока:

- Деловая игра;
- Интервьюирование;
- Тестирование, опрос;

В рамках каждого блока работает группа экспертов, оценивающая коллектив и сотрудников. В группе экспертов должно присутствовать не менее 3-х человек.

Деловая игра подразумевает под собой использование моделирующего упражнения с целью наблюдения за оцениваемыми в течении времени, отведенного на задание. Задание, ориентированное на погружение в реальную обстановку, позволяет экспертам наиболее

точно оценить действия каждого сотрудника и составить подробную характеристику как коллектива, так и каждого работника в отдельности. Деловая игра может проводиться в разных форматах в зависимости от специфики деятельности организации или подразделения.

Интервьюирование представляет собой беседу на предмет оценки уровня компетенций работника, однако, может носить более глубокий характер, в зависимости от цели проведения ассесмент-центра. Данный метод позволяет оценить каждого сотрудника в отдельности, определить его сильные и слабые стороны в процессе общения, целесообразно наблюдение за мимикой, жестами и другими невербальными составляющими социального взаимодействия.

Тестирование и опрос позволяют экспертной группе оценить теоретические знания работников в сфере их трудовой деятельности.

Проведение всех трёх блоков оценки фиксируется экспертной группой, записи вносятся в протокол. При проведении Ассесмент-центра рекомендуется использование видеofиксации процесса.

В результате трехблочной оценки персонала, результаты сопоставляются, выводится единое экспертное мнение касательно уровня квалификационного, профессионального, личностного и коммуникативного развития коллектива и работников в частности. Преимущество ассесмент-центра заключается в том, что по итогам проведения оценки каждый сотрудник и группа в целом имеет возможность получить результат объективной оценки с указанием сильных и слабых сторон. Также, по результатам проведенной оценки будут предложены рекомендации по устранению слабых сторон и ориентации на сильных сторонах, что позволит сотрудникам развиваться в верном направлении.

Выводы. Ассесмент-центр представляет собой наиболее точную и комплексную оценку персонала на сегодняшний день. Использование данного метода оценки позволит наиболее глубоко оценить потенциал персонала и развивать его в верном направлении.

Данная методика исследования позволит эффективно решить проблему ротации и карьерного роста в организации, правильное использование рекомендаций, полученных по результатам оценки, позволит работодателю повысить уровень производительности организации, уровень мотивации сотрудника и коллектива, а также, косвенным эффектом станет улучшение имиджа организации как высококлассного работодателя, ориентирующегося на персонал и его развитие.

СТРЕСС-ИНТЕРВЬЮ КАК МЕТОД ОТБОРА ПЕРСОНАЛА

Белый С.Н.,

студент 4-го курса кафедры управления персоналом и экономики труда

Институт экономики и управления (структурное подразделение)

ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»

научный руководитель: к.э.н., доцент Верна В. В.

stas_beliy98@mail.ru

Введение. Отбор персонала – один из ключевых процессов, обеспечивающих высокую эффективность деятельности и организации, а также её развитие и совершенствование. В силу важности данного процесса, специалист ориентируется на использование современных, нестандартных и высококачественных методов для обеспечения проведения эффективной процедуры отбора.

Стресс-интервью – это нестандартный метод отбора персонала, суть которого заключена в создании напряженной обстановки с целью проверки уровня стрессоустойчивости кандидата и его способности выполнять работу в условиях высокого

эмоционального напряжения. Из-за высокого уровня конкуренции организаций на рынке, а также специфики работы, персонал зачастую выполняет трудовые функции в стрессовом режиме и нестандартных ситуациях, что говорит об актуальности использования стресс-интервью в качестве метода подбора персонала.

Цель работы: рассмотрение и анализ фундаментальных аспектов стресс-интервью как современного метода отбора персонала.

Методы исследования: теоретический анализ, обобщение и изучение научной литературы.

Результаты исследования. Сущность стресс-интервью заключена в создании интервьюером специфической обстановки, провоцирующей кандидата на проявление характерных ему эмоций в условиях стресса. В контексте данного метода используются специфические вербальные и невербальные приёмы, которые заставляют кандидата чувствовать себя дискомфортно в заданной ситуации. Основная и ключевая черта стресс-интервью – неожиданность. Кандидат не должен предполагать, что при подборе будет использован данный метод, в противном случае имеется риск проявления испытуемым ложных эмоций.

Наиболее актуально применять данный метод подбора персонала в организациях или подразделениях компаний, имеющих следующую направленность:

- сфера обслуживания;
- продажи и маркетинг;
- работа с клиентами или персоналом;
- руководящие должности среднего и высокого ранга;

Работа в данных сферах отличается высоким количеством стрессовых и конфликтных ситуаций, ускоренным темпом работы, необходимостью долгого пребывания в состоянии напряженности.

Нередко работодатели используют метод стресс-интервью как основной при отборе персонала в силу того, что изначально организационная культура организации, методы выхода на новый конкурентный уровень и завоевания клиентуры носят достаточно агрессивный характер.

Также, довольно часто работодатели используют данный метод в случае, когда некоторые данные, приведенные в анкете кандидата, вызывают сомнения. При помощи стресс-интервью, в условиях психологического давления кандидат, вероятнее всего, предоставит достоверную информацию.

Проведение стресс-интервью – достаточно сложный процесс не только для кандидата, но и для специалиста. Важна психологическая подготовка интервьюера, способность довести данную процедуру до конца. Для того, чтобы провести стресс-интервью, необходимо определиться с набором инструментов, используемых для создания напряженной обстановки.

Среди наиболее популярных методов следует выделить:

- перебивание, резкая смена темы;
- физический дискомфорт (отсутствие стола при необходимости заполнения бланков и т.д.)
- выражение открытого пренебрежения к кандидату;
- выражение сомнений в уровне компетентности, надежности кандидата;
- открытая агрессия в адрес кандидата;
- ярко выраженная мимика и жестикация, носящая негативный характер;
- игнорирование кандидата;
- личные, некорректные вопросы;

Данные инструменты позволят вывести кандидата из состояния эмоционального баланса, благодаря чему специалист сможет оценить степень готовности работника к выполнению функциональных обязанностей в нестандартных условиях работы. По

вербальным и невербальным элементам обратной связи интервьюер может оценить, как соискатель отреагировал на атаку, насколько он стрессоустойчив и может совладать с собой в критических условиях.

Благодаря данному методу кадровая служба решит задачу поиска персонала, необходимого для выполнения работы в сложных или специфических условиях, предотвратив при этом риск увеличения текучести кадров, увеличения случаев нарушения устава организации, дисциплинарных положений и норм этикета.

Выводы. Применение стресс-интервью в современных организациях предоставляет возможность работодателю принять высококвалифицированных специалистов с высоким уровнем устойчивости к стрессам и способным быстро адаптироваться к новым условиям. Данный метод не является основным при подборе персонала, важно также оценить уровень квалификации кандидата, однако, наряду с другими методами, стресс-интервью позволит организации наиболее эффективно провести процедуру отбора, а также снизить риск повышения текучести кадров и снижения уровня производительности компании. Кроме того, стресс-интервью позволит работодателю нанять сотрудников, заинтересованных в получении работы конкретно в данной организации, что сыграет значительную роль в повышении уровня лояльности к компании.

РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА В ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ

Брунчак В.Г.,

студент 2-го курса кафедры управления персоналом и экономики труда

Институт экономики и управления (структурное подразделение)

ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»

научный руководитель: *к.э.н., доцент Верна В. В.*

Brunchak.vlad@mail.ru

Введение. Человеческий фактор подразумевает под собой совокупность интеллектуальных, психических и социально-психологических способностей человека как потенциального и актуального источника информационных, инженерно-технических, экономических, управленческих ресурсов с учетом использования современных информационных технологий. Вместе с тем роль человеческого фактора заслуживает отдельного рассмотрения, учитывая его ключевое значение в инновационном процессе, как и во всем развитии цивилизации.

Целью работы является изучение, анализ и оценка человеческого фактора и его роли в инновационных процессах.

Методы исследования: абстрактно-логический, монографический, контент-анализ.

Результаты исследования. С целью повышения эффективности деятельности организаций, необходимо принимать во внимание человеческий фактор. Особое значение человеческого фактор имеет в инновационных процессах организации, так как эффективный сотрудник может принимать активное участие в разработке нововведений и подавать идеи об их создании. Инновационной деятельностью является комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, направленных на коммерциализацию накопленных знаний, технологий и оборудования. Результатом инновационной деятельности являются новые или дополнительные товары/услуги или товары/услуги с новыми качествами.

Процесс поиска эффективных сотрудников, которые могут почувствовать в инновационных процессах, начинается с определения качественных характеристик для необходимой должности. Инновационные организации отбирают персонал, как правило, по наличию таких качеств и компетенций как:

– потребность и способность к творчеству;

- предприимчивость;
- умение работать в команде;
- потенциальные возможности развития;
- нравственная надёжность и т.д.

На качество инновационной деятельности влияют такие факторы:

- применение различных методов мотивации работников и создание рабочего климата, способствующего творчеству;
- предоставление сотрудникам свободы в реализации идей, правильное осуществление расстановки кадров, повышение ответственности руководства за развитие трудового потенциала подчинённых;
- предоставление подчинённым равных возможностей по оплате и вознаграждению труда;
- отсутствие или низкие шансы на возникновение конфликтных ситуаций между сотрудниками и руководством;
- обеспечение необходимыми ресурсами подчинённых для качественной работы;
- наличие доступа к интернету на предприятия, который позволяет улучшить качество работы сотрудников;
- квалифицированная кадровая служба, которая находит будущих ценных сотрудников или руководителей отделов, предприятий и т.д.

Благодаря этим факторам на предприятии можно наблюдать формирование благоприятной среды для ведения инновационной деятельности, которая способствует эффективному функционированию предприятия, повышению его конкурентоспособности и развитию.

Для того, чтоб предприятие успешно вело инновационную деятельность, руководство должно следить за человеческим фактором, так как он очень влияет на производственный и инновационный процесс организации. Для этого нанимают высококвалифицированных сотрудников кадровой службы, для найма компетентных сотрудников и отсеивания нежелательных соискателей. При наличии компетентных сотрудников на предприятии, руководство сможет ставить четкие цели, которые будут достигнуты в ближайшие сроки. Также необходимо следить за моральным духом подчинённых, так как лояльность сотрудников важна для производства и инновационной деятельности.

Выводы. Человеческий фактор важен для производства и инновационной деятельности предприятия, поскольку способствует формированию сплочённого коллектива на протяжении всей жизни предприятия. Улучшения направлены на формирование лояльности всего коллектива, повышение эффективности производства и инновационной деятельности, и в целом, на повышение конкурентоспособности организации.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЕ ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫХ ТРУДОВЫХ КОЛЛЕКТИВОВ

Цыганок А.П.,
студент 4-го курса кафедры управления персоналом и экономики труда
Институт экономики и управления (структурное подразделение)
ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»
научный руководитель: к.э.н., доцент Верна В. В.
mailmy27@yandex.ru

Введение. Трудовой коллектив организации - это совокупность участников трудовой деятельности организации. Задачи организации - создание высокоэффективных трудовых коллективов. Актуальность представленной тематики выражается в острой необходимости создания сплоченных групп людей, синергетический эффект от взаимодействия которых превышал бы альтернативную выгоду от разрозненной работы их участников.

Целью работы является изучение этапов процесса формирования высокоэффективных трудовых коллективов.

Методы исследования: теоретический метод, метод обобщения и дедуктивный метод.

Результаты исследования. Формирование высокоэффективных трудовых коллективов предполагает наличие в организации ряда условий для его создания:

- наличие ниши, где коллектив мог бы себя реализовать;
- наличие сильного руководителя, готового взять на себя роль лидера группы.

В случае удовлетворения данных условий создается организационная структура, которая заполняется по такой схеме:

- руководитель сам выбирает себе подчиненных из списка возможных участников новообразованной группы;
- ключевые участники группы могут влиять на принятие решения о вступлении или высвобождении из группы новых участников, создавая сети эффективных партнерских взаимоотношений.

Следующим этапом будет предоставление группе ряда не сложных задач, которые она в силах решить с высокой степенью эффективности, что обеспечит наглядное подтверждение преимущества совместной деятельности в противовес индивидуальной. Это придаст группе сплоченности, надежности, силы. Теперь, в виду явного наличия коллективной эффективности, люди чувствуют свою причастность к общему делу и готовы пойти на уступки и подчиниться групповой власти. На этом этапе каждый участник группового взаимодействия занимает свою роль в группе и окончательно принимает решения стать одним из ее звеньев. В группе начинает появляться дружеская кооперация и дружеское соревнование, запутывается и крепнет сеть межличностных отношений. В данных условиях участники группы будут стараться подтвердить свою заинтересованность в групповом взаимодействии и принимать в нем активное участие, чтобы не потерять свои позиции, но по возможности укрепить их.

Результатом проведенной работы в коллективе выступит конформизм, который обеспечит выживаемость группы в трудных условиях функционирования и налаженную работу в рядовых трудовых ситуациях. Данные группы имеют исполнительно-целевой характер и отличаются своей мобильностью и многозадачностью. Их основная цель — заполнять организационные пробелы и работать над возникшими задачами с определенной долей самостоятельности.

Привилегиями состояния в такой группе выступают чувство принадлежности, взаимопомощи, защищенности и взаимной симпатии. Группе этого типа свойственен оптимизм, стрессоустойчивость и завышенные ожидания.

Выводы. Соблюдение простой последовательности действий позволяет создать на базе организации новый высокоэффективный трудовой коллектив. Для осуществления грамотного ведения процесса формирования новой высокоэффективной группы необходимо заранее создать условия, удовлетворяющие потребностям группы данного типа. Для получения максимального эффекта от функционирования новообразованного трудового коллектива необходимо предоставить ему определенную свободу действий в рамках самоорганизации. Эти действия завершат процесс формирования полуавтономной многозадачной мобильной группы.

ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ КАДРОВЫМ РЕЗЕРВОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Гасюк В.А.,

студентка 3-го курса кафедры управления персоналом и экономики труда

Институт экономики и управления (структурное подразделение)

ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»

научный руководитель: *к.э.н., доцент Верна В. В.*

gromovavlada@gmail.com

Введение. В современных условиях хозяйствования любого отечественного предприятия наиболее популярным способом решения вопроса привлечения персонала является формирование кадрового резерва, наличие которого минимизирует риск потерь сложившейся базы знаний на предприятии при увольнении работника. Сформированный кадровый резерв позволяет ускорить процесс адаптации нового работника на предприятии; уменьшить потери квалифицированных работников в связи с отсутствием возможностей карьерного роста. Усиление конкурентной борьбы за квалифицированные кадры на рынке рабочей силы повышает актуальность и практическую значимость управления кадровым резервом. Любой руководитель обязан оперативно реагировать на изменения во внешней и внутренней среде и формировать кадровый резерв для эффективного управления персоналом.

Целью работы является изучение технологии управления кадровым резервом в организации для проведения эффективной кадровой политики.

Методы исследования: абстрактно-логический, монографический, контент-анализ.

Результаты исследований. Кадровый резерв представляет собой один из эффективных инструментов обеспечения конкурентоспособности предприятия с помощью управления уровнем квалификации и профессионализма сотрудников. Кадровый резерв – это также потенциальные сотрудники, которые при условии возникновения вакансии могут стать постоянными специалистами предприятия.

Управление кадровым резервом – это процесс формирования резерва кадров путем отбора сотрудников, их выдвижение в качестве потенциальных кандидатов на одну или несколько должностей в компании, а также организация обучения и подготовкой таких специалистов с целью автоматического перевода на освободившуюся должность.

Целью управления кадровым резервом является увеличение возможностей предприятия, своевременное реагирование и управление изменениями, создание благоприятных условий труда и обеспечение возможности продвижения по службе.

Основными задачами управления резервом кадров являются:

- поиск и выявление среди сотрудников предприятия лиц, имеющих потенциал для назначения на соответствующую должность;
- профподготовка резервистов;
- осуществление плановой горизонтальной ротации с целью расширения профессиональной компетентности;
- своевременное замещение вакантных должностей;
- создание условий для преемственности и устойчивости управления организацией и ее

подразделениями.

Основные этапы формирования кадрового резерва предприятия представлены на рисунке 1.

Главными источниками кадрового резерва являются сотрудники организации; стабильно и качественно осуществляющие свою трудовую деятельность; руководители, работающие в компании и проявившие себя как хорошие менеджеры и готовые к продвижению вверх по карьерной лестнице; специалисты, которые ищут работу самостоятельно; сотрудники других предприятий, которые не находятся в активном поиске, но являются «желанными» для работодателя.



Рисунок 1 – Этапы процесса управления кадровым резервом предприятия

Система управления кадровым резервом условно разделяется на несколько блоков, которые формируются в согласно целям и задачам предприятия, с учетом конкретной ситуации на рынке, финансовых возможностей предприятия и стратегии его развития (рис. 2).



Рисунок 2 – Система управления кадровым резервом предприятия

Выводы. Таким образом, управление кадровым резервом – это одна из ключевых задач управления современным предприятием, решение которой предусматривает формирование оптимального кадрового состава адаптированного к внутренним и внешним изменениям и систематическое осуществление последовательных мероприятий по подбору кадров и зачислению их в резерв, изучение и анализ их личностных, профессиональных и деловых качеств, проведение обучения кадрового резерва.

ДЕСТРУКТИВНЫЕ ОБУЧАЮЩИЕ ТРЕНИНГИ КАК ПОТЕНЦИАЛЬНАЯ УГРОЗА КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Ганусьяк О.О.,

студент 4-го курса кафедры управления персоналом и экономики труда

Институт экономики и управления (структурное подразделение)

ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»

научный руководитель: к.э.н., доцент Верна В. В.

ganusyak.98@mail.ru

Введение. Обучающие тренинги на сегодняшний день являются значимым аспектом в развитии персонала организации. Многие успешные предприятия не жалеют денег на развитие личностных качеств сотрудника и пусть некоторые корпорации позволяют себе создавать свои внутренние тренинги, в большинстве случаев обращаются к различного рода экспертам, которые всегда готовы помочь обучить и мотивировать персонал за определённую плату. Однако в данной сфере на сегодняшний день активно развивается не только мошенничество с целью получения прибыли, но также и создание групп зависящих от тренера, которые постепенно превращаются в секты, которые наносят физические и эмоциональные травмы персоналу. Такого рода тренинги в профессиональной сфере получили название «деструктивные»

Целью работы является рассмотрение признаков деструктивного тренинга, а также разработка методов противодействия подобного рода мошенникам с целью защитить персонал от данной кадровой угрозы.

Методы исследования: абстрактно-логический, монографический, контент-анализ.

Результаты исследования. Первые тренинги появились в 1950 году, на тот момент они представляли из себя собрания анонимных сообществ и в то же время появились первые случаи массовых афер по отношению к участникам. Схема действия мошенников не изменилась и на сегодняшний день, поскольку доказать правонарушение практически невозможно по причине отсутствия общепризнанной классификации, а также наличия размытых критериев результативности. Помимо этого, в деструктивных тренингах эмоциональная составляющая доминирует над смысловой, в результате чего психически не подготовленный человек может не выдержать наплыва эмоций. Один из популярнейших тренингов в России обещает за три дня подготовить человека практически к любым жизненным обстоятельствам, однако читая отзывы, а также новостные заголовки можно заметить, что в данном тренинге напрочь отсутствует техника безопасности, в результате чего имеют место случаи сильных травм, за которые никто не понес ответственности, так как доказать вину тренера практически невозможно с юридической точки зрения.

Рассмотрим признаки деструктивного тренинга.

1. Название. Непонятные, а также абстрактные слова в названии уже повод насторожиться («Международная академия святого духа», «Институт света», «Академия парапсихологической наук», «Лаборатория эзотерического знания»).

2. Личность тренера и ведущего. В интернет-ресурсах множество информации и о многих тренерах. Положительные отзывы на форумах самого тренинга не могут рассматриваться как показатель успешного тренера, поскольку методы продвижения применять не составляет труда, особенно если речь идёт о тренинге с сектанскими наклонностями. О личности тренера и самом тренинге необходимо искать информацию на сторонних сайтах. Многих подобных мошенников предпочитают разоблачать в СМИ, поэтому выявить мошенника не так уж и сложно.

3. Помещение для проведения тренинга. Деструктивные тренинги переняли структуру помещений из казино и букмекерских контор: закрытые окна, отсутствие часов вокруг - явный намёк на то, что участников намериваются задержать максимально долго. На

длительность тренинга также стоит обращать внимание. Эксперты рекомендуют не более чем полтора часа.

4. Адекватность и законность действий тренеров. Нередко тренеры пытаются вселить уверенность в участников провокациями и заданиями, которые пересекают границы закона. Например, украсть что-либо из магазина, устроить драку, убить животное, пробежаться по улице и т. п.

5. Последствия и побочные эффекты тренинга (нервные срывы и т.д.). Особое внимание на бизнес-тренинги обратили после самоубийства знаменитости, которая за несколько недель до совершенно нелогичного действия с точки зрения её родственников и коллег, посещала тренинг личностного роста. В течении всего времени за ней наблюдалось странное и нетипичное поведение. Эмоциональная подавленность, перепады настроения и просто резкий отказ от собственных убеждений является показателем деструктивного тренинга.

Отправив сотрудника на деструктивный тренинг, есть риск развить в нём зависимость. Получение избытка подобного рода эмоций на некоторых людей действует как наркотик, в результате человек попросту не может остановиться и тратить все свои сбережения на очередную порцию мотивационных речей. Между тем, о вреде подобного рода мотивации свидетельствуют проведенные исследования некоторых психологов и социологов в РФ.

Выводы. Несомненно, тренинги являются вполне эффективным и перспективной инструментом развития персонала, однако нет статистики, подтверждающей результативность и чётких рекомендаций по идентификации деструктивных тренингов от развивающих. При этом существует множество противопоказаний, о которых на самих тренингах никто не обязан сообщать. Абсолютно каждый компетентный руководитель обязан удостовериться в качестве тренинга, его противопоказаниях и влиянии на персонал организации.

ПРОБЛЕМА ДЕМОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Лизунова В.Э.,

студентка 2-го курса кафедры управления персоналом и экономики труда

Институт экономики и управления (структурное подразделение)

ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»

научный руководитель: к.э.н., доцент Верна В. В.

Lizunovavika879@gmail.com

Введение. Вопросу мотивации персонала организации уделяют достаточно большое значение, ведь именно правильная мотивация-залог экономического благополучия организации. Но с демотивацией персонала, в нынешнее время стало сталкиваться все больше и больше организаций. Данное явление является «вирусным», так как если демотивированный сотрудник является неформальным лидером в организации, то к его мнению прислушаются и остальные сотрудники.

Целью работы является поиск основных причин демотивации персонала и способы разрешения данной проблемы. Для этого следует определить основные этапы демотивации сотрудника, а также факторы, влияющие на появление. Следует выяснить основные ошибки в поведении руководителя к демотивированным сотрудникам.

Методы исследования: абстрактно-логический, монографический, контент-анализ.

Результаты исследования. Демотивацию персонала можно вычислить на ранних стадиях ее развития, первая стадия это когда у сотрудника «легкий стресс», она проявляется в том, что сотрудник начинает выяснять, в чем же проблема его неудовлетворенности работой. Вторым этапом является открытое недовольство. Данное недовольство может выражаться игнорированием просьб начальства, уклонением от своих прямых обязательств

и т.д., но все же сотрудник надеется, что ситуация изменится. Третьим и заключительным этапом является полное «отчуждение» сотрудника от организации. Выбор у сотрудника будет оставаться не большой, он либо уйдет из организации, в основном это касается топ-менеджеров и высококвалифицированных работников, или останется дальше работать в этой организации. Большинство работодателей не замечают демотивации своего персонала и поэтому ценные кадры уходят из организации.

Авторы выделяют две основные причины демотивации сотрудников: материальная неудовлетворительность и психологическая неудовлетворительность.

Нарушение неофициальных договоренностей между работодателем и сотрудником является одной из основных причин демотивации. При устройстве на работу, начальство рассказывает про отличные условия труда, а на деле это оказывается совершенно не так. Чтобы избежать этого, следует сразу рассказывать о недостатках, которые действительно существуют в организации.

Игнорирование навыков сотрудника. Часто бывает такое, что претендент на должность обладает большими количеством навыков, чем это требуется, в результате, выполнять работу ему становится скучно и не интересно, чтобы такой сотрудник не потерял мотивацию, нужно разработать для него дополнительные задания или повысить, что соответственно отразится и на материальной части мотивации.

У некоторых сотрудников, а именно внештатных, очень часто нет ощущения единения с коллективом и поэтому руководство должно тщательно формировать командный дух в каждом отделе компании.

Отсутствие у специалиста профессионального, а также личностного развития. Рутинная работа очень быстро забирает мотивацию сотрудника. Чтобы исключить данную причину демотивации, следует рутинные задания подразделять на периоды, а между ними давать специалисту отдохнуть. Так же, сотруднику который выполняет такое задание следует рассказывать о результатах работы, чтобы он понимал какой вклад он приносит в организацию.

Отсутствие карьерного роста специалиста. В некоторых организациях существуют достаточно жесткие требования для изменения статуса сотрудника. На самом деле, если освобождается вышестоящая должность, то вероятность, что повысят какого-либо сотрудника мала, так как руководству легче взять нового сотрудника. Это происходит потому, что нужно будет искать нового человека на нижестоящее место, а этот сотрудник очень хорошо справлялся со своими обязанностями.

Выводы. Чтобы организация развивалась, и все сотрудники были увлечены своей работой и выполняли ее ответственно, руководитель должен внимательно следить за отделом, проводить анонимные опросы персонала по удовлетворенности работой и делать соответствующие выводы, чтобы сохранить дружный коллектив и высокую производительность.

МЕТОДЫ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

Капшук Л.С.,
студентка 2-го курса магистратуры
кафедры управления персоналом и экономики труда
Институт экономики и управления (структурное подразделение)
ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»
научный руководитель: к.э.н., доцент Верна В. В.
kapshuklyudmila@gmail.com

Введение: В современных условиях хозяйствования поиск и подбор персонала является продолжением кадровой политики и одним из ключевых элементов системы управления персоналом. Высокая эффективность и технология работы по поиску и подбору персонала в организацию должны обеспечиваться правильными выбранными критериями и методами. Ведь всегда следует помнить нехитрую истину – ошибки в подборе сотрудников, в конечном итоге, обходятся дорого как компании, так и кандидату.

Целью работы является анализ существующих методов подбора персонала в зависимости от исполнителя.

Методы исследования: анализа и синтеза, индукции и дедукции, абстрактно-логический метод.

Результаты исследований.

Подбор персонала - это система целенаправленных действий по привлечению на работу кандидатов, обладающих качествами, необходимыми для достижения целей, поставленных организацией. Для эффективного подбора первостепенное значение имеет определение критериев, на основании которых будут приниматься решения о преимуществах соискателей.

Разбираясь в методах подбора персонала, необходимо осознанно выбрать тот или иной из них для подбора эффективных сотрудников и закрытия различных задач бизнеса. При этом с пониманием эффективности, сильных и слабых сторон каждого из методов, возникнет возможность в максимально короткие сроки, с минимальными денежными и трудовыми затратами закрывать вакансии, формировать штат. Соответственно, непонимание, незнание всех методов подбора персонала просто не дает полноты картины выбора.

В данном исследовании рассматриваются методы подбора персонала в зависимости от исполнителя. Рассмотрим преимущества и недостатки каждого из них (табл. 1).

Таблица 1 – Достоинства и недостатки методов подбора персонала в зависимости от исполнителя

Метод	Преимущества	Недостатки
Самостоятельный подбор персонала	–Организация самостоятельно формируете команду для себя –Прозрачность процесса подбора сотрудников	–Колоссальные затраты времени, так как с каждым из соискателей нужно будет работать отдельно на всех этапах – читать резюме, вызванивать, проводить собеседование –Необходимость полностью погрузиться в процесс, абстрагировавшись от других задач.

Штатный HR компании	–Сотрудник в штате организации, который постоянно решает задачи бизнеса по подбору	–Дополнительные затраты по подбору персонала. Зачастую бизнесу это просто невыгодно - Необходимо вести расчеты рентабельности работ, что будет выгодней – Персонал для сферы продаж штатным HR'ам нанять очень тяжело
HR-фрилансер	–Возможность быстрого старта работы с удаленным подрядчиком –Относительно низкая стоимость работ –Возможность выбрать подрядчика по отзывам – обычно есть площадки, на которых можно выбрать себе подрядчика, основываясь на отзыве и опыте работы человека в конкретной сфере	–Ограниченное количество специализаций и квалификаций у HR-фрилансеров –HR-фрилансер будет использовать либо индивидуальные собеседования, либо потоковые (никакой другой вариант здесь не приемлем)
Кадровое агентство	–Большое количество кейсов, отзывов, большое количество штатных единиц сотрудников, которые постоянно решают однотипные задачи –Минимальная гарантия качества по договору	–Высокая стоимость услуг –Качество работы зачастую не выше, чем у HR-фрилансера, при кратном увеличении стоимости
Специализированные компании по подбору персонала	–Закрывают задачи, которые не могут закрыть другие компании –Возможна дополнительная консультация по решению задач бизнеса, потому что не всегда клиенты знают, что им действительно нужно и каковы средства достижения целей организации	–Достаточно высокая стоимость услуг –Трудность выбора эффективного подрядчика, который действительно может решить вашу задачу.

Выводы. Оптимальный метод подбора персонала зависит от возможностей бизнеса, от его целей и от сроков решения поставленной задачи. Например, при отсутствии опыта в подборе персонала, эффективнее несколько таких задач решить самостоятельно, либо совместно с HR-фрилансером. Если опыт решения подобных задач имеется, но при этом - ограниченное количество ресурсов, то следует передать часть задач на решение HR-фрилансеру.

Самым эффективным является решение задачи подбора персонала с привлечением специализированных компаний по подбору персонала или построению отделов. Подбор персонала с помощью кадровых агентств можно рекомендовать только достаточно бюрократизированным компаниям, которые требуют большого количества разных видов отчетности или каких-то очень глубоких, тонких договорных отношений.

Штатный HR подойдет компаниям, которые постоянно и в большом количестве нанимают дешевый линейный персонал к себе в компанию. В этом случае имеет смысл держать у себя в штате человека, который будет обеспечивать поток понятных, простых во введении в штат сотрудников. Во всех остальных случаях – для подбора менеджеров по продажам, проектного персонала, руководителей – штатный HR не нужен, это единица, которая себя не окупит никогда.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕОРИИ МОТИВАЦИИ

Степанов А.Н.,
студент 4-го курса кафедры управления персоналом и экономики труда
Институт экономики и управления (структурное подразделение)
ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»
научный руководитель: к.э.н., доцент Верна В. В.
sashastepanov09@mail.ru

Введение: Сегодня большинство руководителей сталкивается с проблемой недовольства сотрудников в независимости от того, низкая у них заработная плата или высокая. Потребности людей значительно возросли, поэтому руководителям следует правильно построить систему мотивации для того, чтобы повысить эффективность труда. Мотивация – это процесс, при котором человек побуждает себя либо других людей к деятельности для достижения личностных целей или целей организации. Актуальность представленной тематики заключается в том, что мотивация является неотъемлемой частью в управлении персоналом любой организации.

Целью работы является анализ теорий мотивации, а также изучение её ключевых аспектов.

Методы исследования: абстрактно-логический, монографический, контент-анализ.

Результаты исследований. В основе традиционного подхода к мотивации лежит тот факт, что представляет собой особый вид ресурсов и активов организации, которых руководители должны мотивировать к высокоэффективному труду. В связи с тем, что технический прогресс значительно повлиял на отношение работников к работе, мотивация является неотъемлемой частью в управлении персоналом. В результате этого руководители каждый день сталкиваются с проблемой мотивации, с тем, как правильно направить энергию сотрудников на выполнение работы. Удовлетворение сотрудников от хорошо выполненной работы и гордость за результаты воспитали стремление не только к собственным целям, но и целям организации. Это так же важно, как и материальный фактор. Руководителей всегда интересовало, как правильно мотивировать человека, чтобы он выполнял чужие задания. Этот интерес возрастал по мере расширения личной свободы сотрудника. Чем больше у человека свободы, тем важнее осознавать, что им движет, что заставляет приносить больше пользы.

Когда человек в процессе своей деятельности получает производственный опыт, навыки, знания, то он стремится применить их в трудовой деятельности. Чем больше у него будет это получаться, тем больше он будет удовлетворён. В этом случае сотрудник будет считать цели организации – своими целями.

Там, где управление организацией труда даёт возможность сотрудникам реализовать себя, будет проявляться эффективный труд, а мотивы у них к труду – высокими. Следовательно, мотивировать сотрудников - это значит коснуться их важных интересов, дать им возможность проявить себя во время трудовой деятельности. Различные теории психологического и организационно-экономического направления можно разделить на две группы:

1) группа содержательных теорий мотивации, основанные на распознавании внутренних мотивов личности, которые заставляют людей действовать так, а не по-другому. В неё входят: теория потребностей А. Маслоу; теория потребностей Мак-Клелланда; двухфакторная теория Г. Гецберга;

2) группа процессуальных теорий мотивации — являются более современными теориями, основывающимися в первую очередь на том, как ведут себя люди, с учетом воспитания и познания. К ней относят: теория ожиданий В. Врума; теория справедливости Дж. Адамса; комплексная теория мотивации Портера-Лоулера; теория X и теория Y МакГрегора. Если затрагивать управление персоналом, то мотивацию следует понимать, как процесс побуждения самого себя и других людей к определённой деятельности для достижения результата. Руководителю необходимо мотивировать так, чтобы его цели и цели организации являлись целями самих работников. Другими словами, необходимость, и ожидаемое удовлетворение должны оказывать довольно сильное влияние, чтобы быть достойной компенсацией за тяжелую работу.

Можно дать несколько другое определение мотивации. Мотивация - это влияние на сотрудников, чтобы сосредоточить и ускорить их действия в интересах самой организации. В основе данных теорий лежит глубокое исследование психологических аспектов мотивации с целью выделения основных потребностей индивидуума, а также их структурирование по различным классификационным признакам.

Выводы. На основе вышеизложенного можно сделать вывод, что руководителям при внедрении методов и приемов мотивации персонала необходимо заранее изучить социально-психологический климат в коллективе и построить систему мотивации так, чтобы от нее был максимальный эффект. Поскольку от того, насколько сотрудники мотивированы, зависит дальнейшее будущее организации. Важно применять не только материальную мотивацию сотрудников, но и проводить моральное поощрение. Это позволит повысить эффективность производственного процесса и управления персоналом в целом.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ В УПРАВЛЕНИИ ДЕЛОВОЙ КАРЬЕРОЙ ПЕРСОНАЛА НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Кожаев К.О.

*студент кафедры управления персоналом и экономики труда
Института Экономики и Управления КФУ*

научный руководитель: д.э.н., доцент Резникова О. С.

kozhaevko97@mail.ru

Введение. Актуальность темы исследования заключается в том, что на современном этапе функционирования отечественных предприятий, управление деловой карьерой становится все более значимым процессом для их успешного развития. Системно и грамотно выстроенное управление карьерой персонала является весомым фактором в повышении эффективности деятельности любой организации, условием ее устойчивого положения в меняющейся среде, движущей силой и механизмом развития. Вместе с тем службы по управлению персоналом часто не имеют или не в полной мере используют современные методики, программы по управлению деловой карьерой.

Цель и задачи исследования. Изучить ключевые аспекты современных проблем управления деловой карьерой персонала на отечественных предприятиях. В связи с поставленной целью выделим следующие задачи:

- рассмотреть понятие и значение карьеры;
- изучить основные виды карьеры в отечественной практике;

- выделить основные проблемы управления карьерой;
- изучить возможные направления улучшения карьерных процессов.

Результаты исследования. Карьера персонала в условиях конкурентного рынка нуждается в управлении. Основная задача управления карьерой персонала состоит в достижении баланса целей предприятия и отдельного сотрудника. Правильно выстроенная система управления карьерой формирует преданный интересам организации персонал, приводит к повышению производительности труда, снижению текучести кадров, максимальному использованию конкурентных преимуществ каждого сотрудника.

Направление управления деловой карьерой в отечественной теории и практике только начинает развиваться, требуя адаптации мирового опыта к среде функционирования российских организаций, разработки новых эффективных методов реализации карьерного роста и их оценки.

На сегодняшний день отечественным организациям характерны следующие типы карьеры:

1. Суперавантюрная, предполагающая высокую скорость должностного продвижения с пропуском промежуточных ступеней, или резкое изменение сферы деятельности. Карьеры такого типа распространились в связи с кризисными явлениями в экономике и обществе.

2. Авантюрная карьера, характеризующаяся пропуском нескольких должностных уровней и связанная, как правило, с продвижением сотрудников отдельными руководителями по принципу личной преданности.

3. Традиционная (линейная), предполагающая постепенное продвижение вверх, скорость которого определяется особенностями карьеры в отдельных отраслях, частично протекциями и связями.

Среди основных современных проблем в управлении карьерой на отечественных предприятиях можно выделить следующие:

1. Отсутствие системного подхода к планированию и реализации карьеры сотрудников. Создание эффективно работающего механизма управления карьерой, а значит увеличение шансов профессиональных работников на объективное продвижение по карьерной лестнице и обеспечение эффективных карьерных процессов – основные, до сих пор недостаточно изученные проблемы.

2. Карьерный рост «по знакомству». В практике отечественных организаций можно отметить большую степень участия влиятельных сотрудников в процессе должностного продвижения. Полезные знакомства, позволяющие продвигаться по карьерной лестнице определенным сотрудникам, в свою очередь затрудняют или делают невозможным карьерный рост профессиональных, талантливых специалистов, квалификация которых уже соответствует более высокой должности. В реалиях отечественных организаций часто присутствует большая зависимость карьерного роста от лояльности руководства, а не таких критериев как опыт, квалификация, эффективность и личные качества сотрудника.

3. Слабо развитые институт наставничества и карьерного консультирования. Эти структуры активно используются в бизнес-среде зарубежных компаний, помогают не только определять направления деятельности нового сотрудника, но и создают условия для дальнейшего карьерного роста.

Выделенные проблемы приводят к тому, что работники часто не знают своих перспектив в коллективе организации, не могут спрогнозировать должностную карьеру и профессиональное развитие.

Планирование и контроль деловой карьеры сотрудника должен состоять в организации планомерного горизонтального и вертикального продвижения по системе должностей и рабочих мест с момента его принятия в организацию и до предполагаемого увольнения. Каждый работник должен иметь представление как и о своих перспективах на краткосрочных и долгосрочный периоды, так и о показателях, достижение которых позволяет рассчитывать на продвижение по службе.

Выводы. Недостаточное внимание отечественных предприятий современным технологиям карьерного роста, как одному из основных факторов увеличения результативности деятельности организации приводит к возникновению ряда проблем, таких как: распространение авантюрных и отбывающих типов карьерного роста, ориентированных на личные интересы; отсутствие системного подхода к планированию и реализации карьеры сотрудников; большая зависимость карьерного роста от лояльности руководства, а не таких критериев как опыт, квалификация, эффективность и личные качества сотрудника; слабо развитые институт наставничества, карьерного консультирования и кадрового резерва.

В результате правильно выстроенной системы управления процессами карьерного роста организация получит следующие преимущества: мотивированных, лояльных сотрудников, которые видят взаимосвязь своей деятельности с деятельностью предприятия, что приведет к повышению производительности труда и снижению текучести кадров; возможность осуществлять планирование карьерного развития сотрудников с учетом взаимных интересов; группу сотрудников, заинтересованных в профессиональном росте, мотивированных для продвижения на ключевые должности.

ОСНОВНЫЕ ПРАВА РАБОТНИКОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Ткаченко Д.В.¹, Резникова О.С.²

¹*консультант отдела правового и кадрового обеспечения Министерства чрезвычайных ситуаций Республики Крым, соискатель ученой степени кандидата наук без освоения программ подготовки научно-педагогических кадров в аспирантуре по научной специальности 08.00.05. – «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – сфера услуг)»*

²*заведующий кафедрой управления персоналом и экономики труда Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», д.э.н., доцент
dv.nauk@yandex.ru*

Введение. В настоящей статье рассмотрены законодательные права, которые имеет каждый работник, осуществляющий свою трудовую деятельность в Российской Федерации, в частности по вопросам: оплаты труда, должностных обязанностей, отпуска, компенсаций, материальной ответственности, охраны труда, сокращения штата, увольнения, получения документов, связанных с трудовой деятельностью, защиты трудовых прав.

Целью работы вычлнить и обобщить основные права работника, осуществляющего свою трудовую деятельность на территории Российской Федерации.

Результаты исследований. Гарантии и компенсации предоставляются работникам при следующих обстоятельствах: направление в служебные командировки (работодателем покрываются расходы по проезду и найму жилья, суточные и иные расходы); переезд на работу на другую территорию (восполняются расходы по переезду работника и членов его семьи, др.); исполнение государственных (общественных) заданий (работник освобождается от основной работы; на указанный период за ним сохраняется место работы (должность); сторона, которая привлекла работника, оплачивает за выполнение этих обязанностей компенсацию); совмещение работы с обучением (предоставляются дополнительные отпуска с сохранением заработной платы. Оплачиваемые отпуска предоставляются работникам впервые получающие образование по соответствующему уровню); вынужденное прекращение работы не по вине работника (при увольнении по сокращению работнику выплачивается выходное пособие в размере среднего месячного заработка, а на период поиска подходящей работы, не превышающий 2-х месяцев со дня увольнения, средний месячный заработок также сохраняется); другие случаи, предусмотренные Трудовым кодексом Российской Федерации и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права. При наступлении страхового случая (временная

нетрудоспособность, профессиональное заболевание, материнство, инвалидность, наступление старости, безработица др.) работник получает право на страховые выплаты, направленные возместить утраченный им заработок и дополнительные расходы.

При сокращении штата работник извещается в письменном виде не менее чем за два месяца до даты увольнения. Работника можно уволить ранее окончания срока предупреждения (по его письменному заявлению), но тогда работник получает дополнительную компенсацию в размере среднего заработка, рассчитанному пропорционально времени, оставшемуся до истечения срока предупреждения об увольнении. При сокращении штата работодатель обязан предложить работнику другую имеющуюся работу (все вакантные должности) в той же организации, в том числе вышестоящие и нижестоящие должности. Появляющиеся в указанный двухмесячный срок вакансии также предлагаются сокращаемому работнику. При расторжении трудового договора в связи с сокращением увольняемому работнику выплачивается выходное пособие в размере среднего месячного заработка. Если увольнение работника по указанным основаниям происходит по его письменному заявлению без предупреждения об увольнении за два месяца, то ему дополнительно выплачивается компенсация в размере двухмесячного среднего заработка.

Для всех поступающих на работу лиц, а также для переводимых на другую работу, работодатель или уполномоченное им лицо обязаны проводить инструктаж по охране труда. При несчастном случае на производстве пострадавшему работодателю немедленно организовывается оказание первой помощи и при необходимости доставку в учреждение здравоохранения. Родственники пострадавшего немедленно информируются о происшествии. Принудительный труд – выполнение работы под угрозой применения какого-либо наказания (насильственного воздействия) – запрещен.

Работник обязан возместить ущерб, причиненный имуществу работодателя. Возмещение ущерба производится в пределах среднего месячного заработка работника. Если сумма ущерба, подлежащего возмещению работодателю, не превышает среднего месячного заработка работника, то взыскание производится по распоряжению работодателя (сделанного не позднее одного месяца со дня определения работодателем размера такого ущерба) и с согласия работника. Если указанный срок истек или работник не согласен добровольно возместить ущерб, сумма, подлежащая взысканию с работника, превышает его средний месячный заработок, то взыскание может производиться только судом. Вред, причиненный имуществу работника, работодатель возмещает в полном объеме.

Законодательством запрещено увольнение беременных женщин, женщин, воспитывающих детей в возрасте до 3-х лет, одиноких матерей, имеющих ребенка в возрасте до 14-ти лет (ребенка-инвалида до 18-ти лет) по инициативе работодателя. Исключение – ликвидация организации (прекращение деятельности юридического лица). Срочный трудовой договор, заключенный с женщиной, должен быть продлен до окончания ее беременности. Возможно уволить женщину в связи с окончанием срока трудового договора в период ее беременности, если трудовые отношения с ней основывались на замещении ею временно отсутствующего основного работника. При этом соблюдается условие – отсутствует возможность перевода до окончания беременности на другую работу, которую женщина может выполнять на основании медицинского заключения. Беременным женщинам снижаются нормы выработки (обслуживания) либо эти женщины переводятся на другую работу. При этом сохраняется средний заработок по прежней работе. Женщине (по ее письменному заявлению и на основании листка нетрудоспособности) предоставляется отпуск по беременности и родам, с сохранением на данный период места работы (должности). По желанию женщины перед отпуском по беременности и родам или непосредственно после него работодателем обязательно предоставляется ежегодный оплачиваемый отпуск, независимо от того, имеется ли у работницы непрерывный стаж у данного работодателя более шести месяцев. Отзывать беременных женщин из ежегодного оплачиваемого отпуска запрещено.

Считается, что работник выдержал срок испытания, если такой срок истек и работник продолжает исполнять должностные обязанности. Работник, находящийся на испытании, вправе сообщить о своем решении об увольнении за три дня. Работник имеет право в любое время по собственной инициативе прекратить трудовые отношения с работодателем, предупредив работодателя об этом не позднее, чем за две недели до предполагаемой даты увольнения. По достижении согласия сторон трудовой договор может быть расторгнут и ранее двухнедельного срока предупреждения. Если работника увольняют по результатам аттестационной комиссии за несоответствие занимаемой должности, то работник вправе требовать предложение всех вакансий, которые он может замещать у данного работодателя. Увольнять временно отсутствующего работника (находящегося в отпуске или командировке, на листке нетрудоспособности), работодатель не имеет право.

Работник имеет право получить копии документов, связанных с его работой, по письменному заявлению в течение трех рабочих дней со дня подачи соответствующего заявления. К числу таких документов относятся: справки с места работы, о заработной плате, копии приказов о предоставлении отпуска, об увольнении, о приеме, о переводе и др.

Чтобы защитить работника от ущемления его трудовых прав, а работодатели не пренебрегали нормами трудового права в отношениях с работниками, государство обеспечивает проведение государственного надзора за соблюдением трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права. Так, проводятся плановые проверки юридических лиц инспекцией по труду в соответствии с ежегодным планом, внеплановые – при поступлении информации о нарушении, проводится консультирование граждан. Допущение нарушений в зависимости от конкретного случая, влечет применение к работодателю таких видов наказания, как: предупреждение;

наложение административного штрафа; лишение права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью; принудительные работы; лишением свободы. Для защиты своих трудовых прав работнику следует обращаться в инспекцию по труду, комиссию по трудовым спорам (создается в организации), профсоюзную организацию, прокуратуру, суд.

Выводы: определены основные трудовые права работника по вопросам предоставления гарантий и компенсаций, сокращения, охраны труда, материальной ответственности, особенностей труда женщин, прохождения срока испытания, получения документов, связанных с трудовой деятельностью, государственного надзора за соблюдением трудового законодательства. Знание своих прав работником позволит ему пресечь неправомерные действия со стороны работодателя.

ОЦЕНКА И АТТЕСТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА

Орлова К.Э.¹, Резникова О.С.²

¹ магистр 2 года обучения, кафедра управления персоналом и экономики труда
Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»
ks-94@mail.ua

² заведующий кафедрой управления персоналом и экономики труда, д.э.н., доцент
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»
os@crimea.com

Введение. При помощи оценки и аттестации персонала руководство предприятия определяет эффективность деятельности своих сотрудников, а так же их потенциальные возможности, что впоследствии облегчает процесс принятия управленческих решений.

Целью работы является. Анализ основных методик проведения аттестации и оценки персонала промышленного предприятия.

Результаты исследований. Аттестация является конечной процедурой в цепи целого комплекса различных оценок, а определение уровня и качественного наполнения этого комплекса в значительной степени зависит от результата, который желает получить оценщик, и специфики требований к работнику [7].

Оценка персонала тесно взаимосвязана со всеми основными функциями управления персоналом предприятия, их взаимосвязь представлена в виде схемы (рис.1).

Аттестация представляет собой конечную процедуру оценки компетентности персонала предприятия.



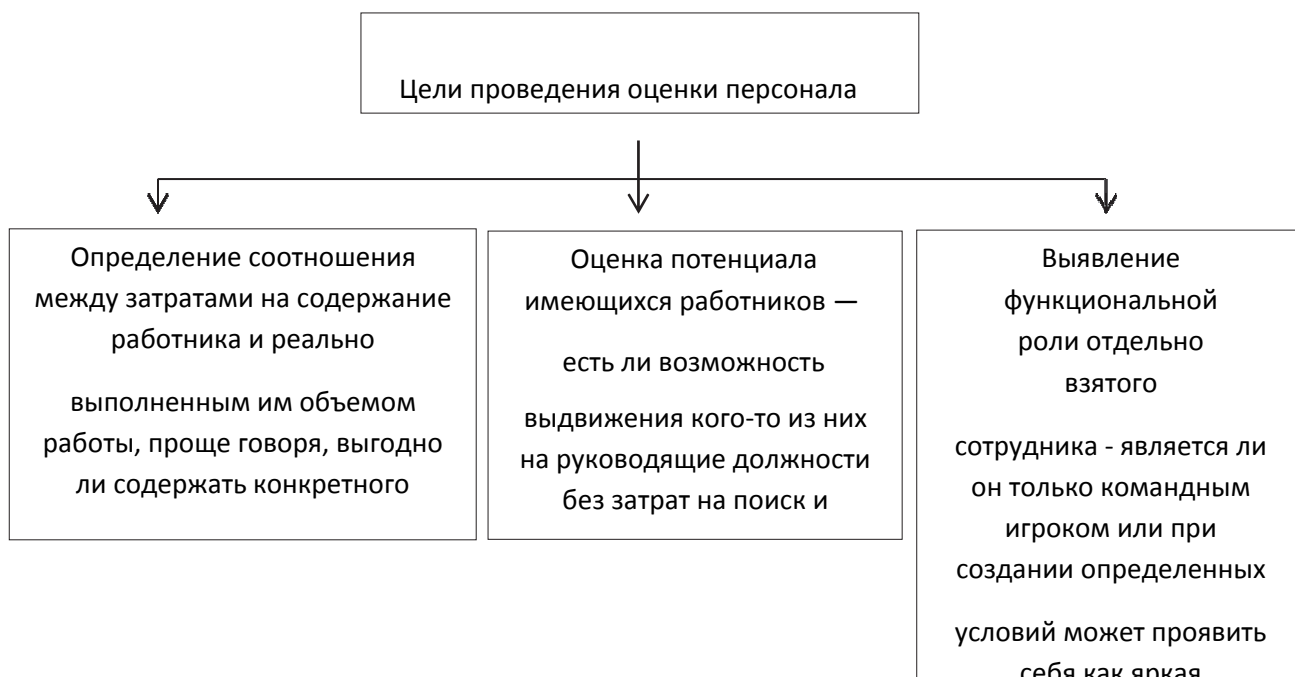


Рис. 2 - Цели проведения оценки персонала

В конечном итоге все мероприятия, причисленные в рисунке 2, не могут не сказаться положительно на эффективности работы персонала предприятия, в значит и всего предприятия в целом.

Современной тенденцией в управлении персоналом предприятий является пересмотр подходов к оценке персонала и разработка новых, более актуальных в рыночных условиях методик, основанных на большом количестве критериев и показателей эффективности работы персонала.

Все критерии оценки персонала принято разделять на две группы (таблица 1).

Таблица 1. Критерии оценки персонала предприятия

Оценка компетенций	Оценка результативности
Оцениваются знания и умения сотрудника, его способность применять их в практической работе, а также поведение и личные качества. Одним из самых эффективных способов оценки компетенций является решение ситуационных задач с учетом специфики той должности, которую занимает или планирует занять сотрудник.	Основана на сравнении показателей работы конкретного сотрудника с запланированными для данного периода работы и должности показателями. Для этого перед началом оценки необходимо поставить четко измеримые задачи. Результативность работы сотрудника может выражаться, например, в объеме продаж за месяц, в количестве реализованных проектов, сумме прибыли или количестве заключенных сделок.

Таблица 2. Характеристика наиболее распространенных методов оценки компетенции сотрудников предприятия

Метод оценки	Характеристика
Аттестация	Порядок ее проведения должен быть изложен в официально утвержденных руководством компании документах. В ходе нее оценивается квалификация, результаты труда, уровень практических навыков и теоретических знаний, деловые и личностные качества сотрудника. Критерий оценки - профессиональный стандарт должностей и специальностей. Руководство компании имеет право проводить аттестацию всех сотрудников, за исключением работников, чей стаж работы в компании менее года, беременных женщин и представителей топ-менеджмента.
Ассесмент-центр (центр оценки)	Ассесмент-центр (центр оценки). Современный метод оценки персонала, позволяющий получить достоверную информацию о личностных, деловых качествах сотрудника и о том, насколько имеющийся кадровый состав организации соответствует ее целям, политике и структуре.
Тестирование	При оценке кандидатов используют как профессиональные, так и психологические тесты. Психологические помогают выявить личностные особенности сотрудника, а профессиональные — его умения и знания, необходимые для успешного выполнения должностных обязанностей.
Интервьюирование	Метод, основанный на вопросах и ответах. Процедура может быть проведена в свободной форме (неструктурированное интервью), в этом случае определяется эмоциональная реакция на вопросы. Структурированное интервью предполагает подготовку вопросов заранее в соответствии с разработанной схемой. Наиболее эффективным структурированным интервью считается ситуационно-поведенческое, когда кандидату предлагается вспомнить ситуацию из его профессиональной деятельности, а затем оценить свою роль в ней и воспроизвести модель поведения.
Метод экспертных оценок персонала	Он заключается в привлечении к оценке персонала экспертов, которые анализируют характеристики сотрудников и на основе собственного опыта и знаний делают заключения. Экспертом может выступать как руководитель организации, так и сотрудники, хорошо знающие оцениваемого (внутренняя оценка). Внешняя оценка — это оценка с участием привлеченных специалистов в области наблюдения и психологии. Оценка персонала с помощью имитации деловой активности.
Деловые игры.	Метод деловой игры позволяет смоделировать действия сотрудника в той или иной, желательно, сложной ситуации и оценить его поведение, стрессоустойчивость, способность быстро и правильно принимать решения, взаимодействие с коллегами и клиентами. При оценке персонала очень важно соблюсти несколько принципов: объективность, надежность, комплексность, достоверность и доступность для понимания, которые в равной степени распространялись бы на обе стороны — оценивающую и оцениваемую.

Вывод. Эффективная система управления персоналом предполагает комплексное применение инструментов работы с человеческими ресурсами. Таким образом, результаты квалификационных проверок могут выполнять не только свою формальную функцию, но и участвовать в мотивационной политике организации.

В данном случае воздействие осуществляется как на уровне внутренней, так и на уровне внешней мотивации сотрудника. С одной стороны, показатели квалификационных проверок формируют представление человека о собственном профессиональном уровне и задают вектор необходимого роста и развития. С другой стороны, полученные результаты могут выступать условием таких перспектив, как повышение в должности, получение материального бонуса и пр. Кроме того, в условиях проверки квалификации запускается соревновательный механизм, который стимулирует человека на получение более высоких результатов в сравнении с другими сотрудниками.

Нами был проведен анализ системы оценки и аттестации персонала проводимой в ООО «СЗ «ЗАЛИВ» - одном из крупнейших промышленных предприятий республики Крым.

ООО «СЗ «ЗАЛИВ» обладает всеми необходимыми для организации эффективного управления ресурсами:

- инфраструктурой, техническим оснащением, оборудованием и т.д.;
- на предприятии работают высококвалифицированные специалисты, в том числе и в области менеджмента;

Но, тем не менее, анализ системы оценки персонала на предприятии выявил ряд недостатков и упущений. Главным недостатком в системе оценки персонала предприятия является отсутствие системности и регулярности в проведении аттестаций персонала завода. Для устранения выявленного недостатка в ООО «СЗ «ЗАЛИВ» необходимо разработать положение об аттестации для всех категорий персонала и определить четкий порядок ее проведения, а также определить критерии оценки и составить график проведения аттестации.

Кадровой службой предприятия используется метод бланковой оценки, шкалы наблюдения за поведением (ШНП) и оценочное собеседование.

Для оценки персонала кадровая служба завода применяет метод бланковой оценки, шкалы наблюдения за поведением (ШНП) и оценочное собеседование.

Важнейшим этапом при оценке работы в ООО СЗ «ЗАЛИВ» является оценочное собеседование которое представляет собой интервью с оцениваемым работником, по результатам которого решаются поставленные перед руководством управленческие задачи.

Другой целью проведения такого собеседования является ознакомление работника с результатами эффективности его работы, а так же обсуждение недостатков в его работе и возможностей их устранения.

Таким образом, мы рассмотрели опыт и технологии оценки персонала на примере предприятия ООО СЗ «ЗАЛИВ», выявили сильные и слабые стороны.

ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Чиж А.А.¹, Севастьянова О.В.²

¹ студент 4-го курса кафедры управления персоналом и экономики труда
Институт экономики и управления (структурное подразделение)
ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»

² к.э.н., старший преподаватель кафедры управления персоналом и экономики труда
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»
anyuta.chizh.1366@gmail.com

Введение. В современных условиях особое значение приобретает техническое обеспечение процесса управления, который требует быстрого сбора и переработки информации, необходимой для принятия обоснованных управленческих решений. Основой технического обеспечения системы управления является комплекс технических средств, предназначенных для сбора, хранения, обработки, анализа, передачи и вывода информации, а также используемая в работе оргтехника. Исследование эффективности технического обеспечения системы управления, направлено на улучшение экономических показателей работы персонала и организации в целом.

Цель работы: раскрыть роль и значение технического обеспечения в управлении организацией.

Методы исследования: сбор, обобщение и систематизация информации, анализ теоретической базы, абстрактно-логический.

Результаты исследования. В настоящее время информация является главным ресурсом, которым располагает общество. Кто обладает максимальным объемом информации по решаемой задаче, тот будет пребывать в наиболее выигрышном положении по сравнению с другими. Однако зачастую, потоки информации, которые проходят через организацию, не могут быть полностью обработаны из-за технических ограничений. Следовательно, руководство организации должно понимать, что только быстрый доступ сотрудников к разносторонней информации позволит организации развиваться и быстро реагировать на изменения внутренней и внешней среды.

Проблемам информатизации в целом и управлению как информационному процессу направлен интерес, как теоретиков, так и практиков менеджмента, что связано со следующими объективными причинами:

–информационным взрывом, который обусловлен увеличением циркулирующей и хранящейся в обществе информации, что привело к тому, что человек, без использования специализированных технических средств не всегда способен обработать весь объем поступающей информации;

– развитием коммуникационных процессов;

–потребностью исследования единой концепции данных;

–развитием кибернетики как науки об управлении;

–проникновением информационных технологий во все сферы общественного существования.

Следовательно, существенная роль в современной действительности отводится информационной среде, с которой в ходе своей работы человек взаимодействует, приобретая при этом из нее новые знания, генерируя приобретенные знания в данные, которые затем размещаются в информационной среде.

Для целенаправленного использования информации ее необходимо собирать, преобразовывать, передавать, накапливать и систематизировать. В следствии научно – технического прогресса общество формировало все новые ресурсы и методы сбора, хранения, передачи данных. Однако важнейшее в информационных процессах – обработка,

направленная на изменение данных, которая выполнялась до недавнего времени исключительно человеком. Решением этой проблемы послужило создание компьютеров, с помощью которых во много раз ускорился процесс обработки данных.

Изучение технологий современных документационных систем организаций свидетельствует, что удовлетворение коммуникационных потребностей приобретает новые тенденции развития. Современные документационные технологии обеспечивают переход от анализа потребностей организации в документальной информации к предоставлению свободного выбора необходимых данных из документационного фонда и свободный доступ к нему с помощью использования всеми структурными подразделениями электронных коммуникаций. Использование электронных коммуникаций способствует частичному переходу от вертикальной направленности системы делопроизводства, которая сложилась в советский период, к горизонтальной схеме, которая характерна для западного делопроизводства.

Технологическое обеспечение движения растущего потока внутренних документов создает необходимые условия организации оперативного контроля исполнения управленческих решений.

В мире существуют инновационные документационные системы автоматизации офисной деятельности: организация потоков работ (work flow), потоков документов (document flow), автоматизации прав доступа к документам, а также мультимедиа – среда сохранения документов и многие другие. Естественно, что эти технологии должны быть адаптированы к документационной системе национального делопроизводства, их программы должны строиться с учетом отечественных стандартов, регулирующих делопроизводственную сферу.

Следует учитывать, что техническое обеспечение управления, как правило, требует значительных капитальных вложений. Недочеты при выборе технических средств могут привести к негативным последствиям.

Выводы. Из выше сказанного следует, что реализация требований своевременного обеспечения процессов управления необходимой информацией в условиях возрастающих ее объемов в полной мере может быть осуществлена в случае, если информационная база найдет свое организационное оформление в виде автоматизированной системы управления, что позволит реализовать новую информатизационную технологию процесса управления.

АУТСОРСИНГ В ЭКСПЛУАТАЦИОННО-ХОЗЯЙСТВЕННОМ КОМПЛЕКСЕ УНИВЕРСИТЕТА

Пеннчковская Е.В.

старший преподаватель кафедры управления персоналом и экономики труда

Института экономики и управления КФУ

pencelena@ie.u.cfu.ru

Введение. Ведущие российские университеты для обеспечения основной деятельности содержат в своей инфраструктуре большой гетерогенный комплекс, включающий разветвленную материально-техническую и научно-производственную базу эксплуатационно-хозяйственных и жилищно-коммунальных подразделений.

Кампус ВУЗ – это многочисленные учебные корпуса, общежития, спортивные комплексы, библиотеки, во многих классических университетах есть свои ботанические сады, клиники, базы отдыха, астрономические обсерватории, концертные залы.

При сложной экономической ситуации, когда бюджетного финансирования недостаточно для покрытия расходов, связанных с организацией учебного процесса, когда на рынке образовательных услуг существует жесткая конкуренция, перед руководством учебных заведений остро встает вопрос о решении различных проблем, связанных как с новыми

формами обучения, так и с оптимизацией хозяйственных процессов в вузе. Уделяя слишком много внимания непрофильным активам, добиваясь в этой области высокого качества, управленческое звено затрачивает слишком много времени и сил, а сам университет несет значительные финансовые расходы.

Использование аутсорсинговой модели управления в эксплуатационно-хозяйственном комплексе университета может стать эффективным способом снижения затрат на непрофильную деятельность, способствовать оптимизации структуры и системы управления образовательного учреждения, повысить качество основных процессов за счет передачи ряда обеспечивающих функций профессиональным внешним исполнителям.

Целью работы является исследование теоретических и методологических аспектов по формированию и развитию аутсорсинга в эксплуатационно-хозяйственном комплексе современного университета.

Результаты исследований. Период активного внедрения аутсорсинга в мире пришелся на 1990 годы, когда признание получила идея деления функций на основные и вспомогательные, последние из которых могут передаваться внешним исполнителям. «Аутсорсинг» (outsourcing) переводится с английского «как предоставление внешних ресурсов». Аутсорсинг в юридическом понятии представляет собой услуги внешней специализированной организации для выполнения определенной деятельности в пользу организации-заказчика. Заказчик покупает не труд работников, а услуги организации. Аутсорсинг можно признать рычагом эффективного управления, основным достоинством которого является возможность экономить средства.

Стоимость услуг аутсорсинга гораздо ниже, чем затраты на содержание своего штата работников, так как сокращается налогооблагаемая база, заказчик высвобождает ресурсы, нет необходимости закупки специализированного оборудования и материалов. Под аутсорсингом понимают не только процесс передачи на сторону работ и услуг, но и ответственности за их выполнение, т.е. предполагается наличие определенного механизма управления.

Внедрение модели аутсорсинга в эксплуатационно- хозяйственном комплексе университета может служить эффективным инструментом повышения качества основных процессов и привести к снижению затрат на непрофильную деятельность. Производственно-хозяйственный аутсорсинг может включать эксплуатацию объектов недвижимости, услуги по клинингу, охране, общественному питанию, управлению транспортным парком, обслуживанием инженерных сетей и т.д. Делегирование ряда функций аутсорсеру может обеспечить развитие и оптимизацию не профильных активов на более высоком и качественном уровне, благодаря опыту и технологиям профессиональных специалистов.

Концепция развития аутсорсинга в хозяйственно-эксплуатационной деятельности университета требует не только теоретического обоснования, но и аргументированного системного подхода, а также определенной методологии для реализации этой управленческой технологии. Система внедрения аутсорсинговых услуг ставит ряд задач, требующих решения:

- структурно-функциональные трансформации в системе управления образовательного комплекса в условиях аутсорсинга;
- юридические и этические аспекты принимаемого решения и возможный конфликт интересов;
- определение прямых и косвенных затрат, связанных с аутсорсингом;
- механизм осуществления контроля над эффективностью выполнения возложенных на аутсорсера задач.
- соответствие принимаемого решения культуре и исторической миссии университета.

Наряду с важными преимуществами аутсорсинга существует ряд рисков, таких как привлечение недобросовестного подрядчика, отсутствие надежных критериев оценки и контроля за исполнением услуг, децентрализация и фрагментация эксплуатационно-хозяйственной деятельности. Чтобы избежать подобных издержек, необходимо сразу решить вопрос четких коммуникаций и слаженного взаимодействия между университетом и фирмой-подрядчиком. Заключаемый договор на аутсорсинг должен включать конкретную и

исчерпывающую информацию о правах и обязанностях сторон, пределы их полномочий, условия для взаимодействия и перечень услуг, которые прописываются подробно, с указанием видов деятельности и сроков исполнения.

Выводы. Применение модели аутсорсинга в эксплуатационно-хозяйственном комплексе университета предоставляет ряд неоспоримых преимуществ. Поручив поддерживающие вспомогательные функции надежному профессиональному партнеру-аутсорсеру, образовательная организация может сосредоточиться на своей основной научно-образовательной и научно-методической деятельности, повысить качество обслуживания образовательного процесса, снизить финансовые и материальные затраты, обеспечить долгосрочную жизнеспособность инфраструктуры университета. Но прежде чем принимать решение об использовании модели аутсорсинга, управленческому звену необходимо оценить состояние дел в эксплуатационно-хозяйственном комплексе вуза, разработать все возможные варианты осуществления управленческого контроля за эффективностью реализации поставленных задач, рассмотреть слабые и сильные стороны и нивелировать возможные негативные последствия. Решение проблемы снижения издержек и затрат при одновременном увеличении эффективности деятельности высшего учебного заведения, посредством оптимизации структуры и системы управления, позволит адаптировать университет к современным социально-экономическим условиям.

ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА – ОЧЕНЬ ПРОСТО

Ротанов Г.Н.¹, Кухар В.В.²

¹*д.э.н., доцент, зав. кафедрой государственного и муниципального управления
Института экономики и управления КФУ*

²*к.ф.н., доцент, доцент кафедры государственного и муниципального управления
Института экономики и управления КФУ*

Введение. Современная бюрократия вынуждена искать экстенсивные источники своего существования, дабы продлить себе жизнь. Она не может по-другому. Увеличение пенсионного возраста – один из таких источников. Так называемые развитые страны уже успели повысить пенсионный возраст для своих граждан. Значит, и Россия не должна от них отставать, реализуя принцип «догнать передовые страны». Обоснование применяемой меры, которая возведена в реформу, самое простое. Пенсионный возраст поднимается ради и во благо самих же пенсионеров. В ход идут всего два аргумента: увеличилась продолжительность жизни людей, значительно уменьшилась рождаемость. Отсюда содержать пенсионеров некому. Есть и третий, полулегальный аргумент: граждане как бы сами не хотят уходить на пенсию. Однако вряд ли такой аргумент может выдержать самую элементарную критику. Первые два аргумента тоже несостоятельны в принципе. До установленного пенсионного возраста человек доживает, выплачивая в пенсионный фонд свои соответствующие взносы, которые представляют собой капитал, поскольку они должны возрастать.

Целью работы является выработка предложений и рекомендаций по проведению пенсионной реформы. Нынешние подходы к ней имеют ряд следующих недостатков, что требует некоторых пояснений.

В последнее время появился миф о том, что страховые взносы на обязательное пенсионное страхование оплачивает за работника работодатель. Это не соответствует действительности. Как осуществляется эта социальная выплата? «Каждый работодатель обязан с доходов, выплачиваемых своим сотрудникам, ежемесячно перечислять страховые взносы. Начиная с 2017 года взносы нужно платить в Федеральную налоговую службу (ФНС) и Фонд социального страхования (ФСС)». [Налоги и платежи за работников в 2018 году <https://www.malyi-biznes.ru/nalogi-za-rabotnikov/> Дата посещения 07.09.2018]. На самом же деле работодатель чисто формально перечисляет в бюджет не только страховые взносы, но и налоги на доходы физических лиц, являющихся работниками предприятия или организации. Но работодатель «в такой ситуации признается налоговым агентом», как «посредник между государством и налогоплательщиком» по перечислению указанных средств в бюджет. Все налоги и страховые сборы оплачивает каждый отдельно взятый работник, а не его работодатель. Он лишь «обязан с доходов, выплачиваемых своим сотрудникам, ежемесячно перечислять страховые взносы» в бюджет [там же]. По этой причине существует оплата труда в конвертах, когда средства, которые должны идти в бюджет, выплачиваются непосредственно работнику в качестве дополнения к заработной плате. Но поскольку это незаконно, то заработная плата «выплачивается в конвертах», дабы никто не замечал нарушения.

Стало быть, каждый пенсионер сам себя обеспечивает пенсией. Другое дело, что его будущей пенсией свободно распоряжаются не как капиталом, а расходным материалом, не образующим накопления. Можно обратить внимание на то обстоятельство, что будущий

пенсионер авансирует государству средства на свою пенсию. Использование указанного аванса на текущие нужды привело к тому, что выплату пенсии стали производить не как накопленный аванс, а за счет накопительного аванса последующих поколений, который в дальнейшем тоже аннулировался дальнейшими поколениями. Образовалась финансовая пирамида, если которую не пополнять, то она рухнет. Пенсионеры стали ее заложниками. А приводимые аргументы здесь ни при чем. Так называемая пенсионная реформа ничего не меняет в образовавшейся пирамиде, то есть она остается. Необходимость реформы диктуется тем, что социально-экономическая система капитализма на данной фазе своей эволюции способна обеспечить не более, чем сокращающееся воспроизводство человека. Изменяется лишь источник пополнения средств в пирамиде, которое осуществляется за счет будущего пенсионера, поскольку увеличивается возраст выхода его на пенсию.

Так образовались указанные аргументы в объяснении сложившегося положения в пенсионном обеспечении, но не в качестве его причины, а лишь следствия той замкнутой пенсионной системы, которая образовалась в современных условиях. В нем любой типовой фонд существует как баланс доходов и расходов. Для обычного фонда – это норма, поскольку в нем отсутствует накопление. Он лишь расходный.

Но другое дело – фонд пенсионный. Он – не расходный, а накопительный, значит, должен подчиняться другим правилам. Кроме того, пенсионный фонд еще и финансово-денежный. Он должен действовать даже не как сберкасса, а как сбербанк, сберегательный капитал, причем в государственном банке. Если человек накопительным авансом оплачивает свою будущую пенсию, то она должна стать капиталом и собственностью будущего пенсионера. Однако до наступления пенсионного возраста она должна быть неприкосновенной, но могла бы использоваться в качестве инвестиционного источника. При преждевременной смерти обладателя пенсионного личного капитала, средства выплачиваются его наследникам. Сходные системы пенсионного обслуживания работают во многих странах. Они разумны и направлены к справедливости.

С каких пор ответственность за нецелевое использование пенсионных средств ложится не на бюрократию, которая должна отвечать как за их формирование, так и использование, а на население? Да и прирост населения вместо его убыли, лежит лишь на правящей бюрократии. Нелепо говорить, что за это отвечают будущие поколения, которые должны платить за пенсионеров. Ведь пенсионные взносы каждый вносит за себя, а вовсе не за других. Вот в чем суть пенсионной реформы – перестать использовать пенсионные средства в качестве расходного материала и превратить их в капитал для награды каждому трудящемуся человеку при иссякании его сущностных сил, дабы продлить возможности их дальнейшего индивидуального использования. Пенсия – это не безделье и не отдых на всю оставшуюся жизнь, а средство продления творческой жизни с трудом по потребности. Только меняется прежний характер труда: из труда необходимого он становится трудом по потребности.

Если послушать представителей либерально-бюрократического блока, то они поясняют, что рост пенсионного возраста осуществляется ради блага и пользы граждан, которым повышается пенсия. Цинично, но неизбежно с учетом в этом «передового» опыта Запада. Пенсия повышается ничтожно, а получаемые средства в распоряжение либерально-бюрократической верхушки будут огромны. Иными словами, повышение пенсионного возраста – это некий своеобразный налог на граждан. Таким образом, данная мера фискальная с изъятием средств у населения.

Реальная бюрократия упускает другие источники роста накоплений на пенсионное обеспечение. У либералов-бюрократов отсутствует такой рычаг пополнения пенсионного капитала, как производительность труда. Отсюда ни бюрократия, ни ее апологеты о других источниках вовсе не задумываются. У нее та же производительность фактически сведена к эффективности. Проще повысить пенсионный возраст, чем искать другие источники роста накоплений на пенсии. У нынешнего социально неопределенного общества другие источники роста совершенно отсутствуют. В таком смысле данное общество, руководимое бюрократией,

находит для себя самые простые, экстенсивные источники роста, в которых расходы легко переносятся на конечного потребителя или на народ в лице конечного потребителя.

Так называемые реформы в нем, особенно пенсионная, именно к этому сводятся. Ухудшение социальной и экономической ситуации бюрократия теперь стремится решить за счет наступления на права человека, вождь поглядывая уже на Восток, где эти права не в почете. После того как западноевропейскую и американскую промышленность стали вывозить в восточные страны, где появился местный пролетариат, прописать его права упустили. На Западе права человека были завоеваны в горниле классовых битв с участием СССР. Значит, нынешнему обществу необходимо обращаться не к западным, а восточным стандартам, чтобы на этом еще и заработать: увеличивая продолжительность рабочего дня, сокращать выходные и отпускные дни, как это осуществляется в Корее, так называемых азиатских тиграх, да и в Японии и Китае. Так неужели и этот «пример» брать в качестве позитива?

В существующей бюрократической практике повышение расходов государства за счет нижних слоев населения почему-то принято называть реформами. Между тем как имеется очень простой способ решения пенсионной проблемы. Он связан с ростом производительности труда производителей, которые вполне обеспечивают выплату пенсий реальным пенсионерам. Рост их энерговооруженности вызовет рост прибавочного продукта, а с ним как личного достояния, так и общественного. Такой простой способ позволит восстановить накопленный ранее и растроченный аванс пенсионеров, отменить пенсионную пирамиду и превратить пенсионные средства в капитал. Вот в чем истинный смысл реформ.

Что можно предложить уже сегодня?

1. Восстановить индивидуальный капитализирующийся фонд каждого плательщика в него. Расходы отнести на государственный долг, который можно покрыть за счет использования средств капитализирующегося фонда в инвестиционных целях.

2. Решить проблему роста энерговооруженности каждого работника, для чего как реальные работники-производители, так и бюрократия должны иметь личные строго определенные стимулирующие показатели, направленные на рост результата личного труда.

3. Никаких фиксированных окладов. Они – только ориентиры в оплате труда. При падении результата труда, адекватно падает оклад. И наоборот, он растет, если растет результат труда. Просто, выгодно, экономично.

4. Работники-производители должны обладать правом на результат собственного труда.

5. Должна появиться государственная политика по развитию самодетельности населения, кооперативных и нравственных основ в организации общества.

Результаты исследований. Преимуществами этих предложений является простота их применения, получаемый высокий производительный эффект с не сиюминутной выгодой, а стратегической перспективой развития, обретения устойчивого национального (если не сказать, народного) инвестиционного источника в виде предлагаемого сберегательного капитала, формирующегося из бывшего пенсионного фонда.

Выводы. Внедрение данных предложений предполагает возможность реализовать социальные установки президента Российской Федерации В. Путина в прорыве страны в социально-экономической и технологической области. Источником прорыва является производительность труда, обеспечивающая высокий уровень поступлений в казну и личное достояние каждого труженика. Возникает субстанциальное поле самодетельности россиян, которое формирует устойчивый вектор развития страны.

ОПТИМИЗАЦИЯ КОМПЛЕКСА МЕР СОЦИАЛЬНОЙ И ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Сидорин А.В.

*к.э.н., доцент кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления Крымского федерального университета им. В.И. Вернадского
80505894907@mail.ru*

Введение. Среди широкого перечня групп работников бюджетной сферы в Российской Федерации можно выделить ряд категорий граждан, которые нуждаются в повышенном к себе внимании со стороны государства и общества. Это связано либо с высоким риском для жизни и здоровья в ходе выполняемой ими деятельности (военнослужащие, сотрудники правоохранительных органов, личный состав Государственной противопожарной службы и т.д.), либо с высокой социальной значимостью их труда (медицинские работники, социальные работники, научные работники и др.) Обеспечение действенной системы социальной и правовой защиты этих категорий граждан является одной из первостепенных задач в деле построения в России развитого социального государства.

Целью работы является разработка первоочередного комплекса мер по совершенствованию существующей системы социальной и правовой защиты педагогических работников на уровне общегосударственного и регионального управления.

Результаты исследований.

К числу работников бюджетной сферы, требующих к себе повышенной социальной и правовой заботы со стороны государства, относятся педагогические работники. Федеральным законом № 273-ФЗ от 29.12.2012 (статья 2.) дается следующее определение данной категории граждан Российской Федерации: «Педагогический работник – физическое лицо, которое состоит в трудовых, служебных отношениях с организацией, осуществляющей образовательную деятельность, и выполняет обязанности по обучению, воспитанию обучающихся и (или) организации образовательной деятельности».

Значимость педагогических работников для жизни и развития общества сложно переоценить, поскольку они выполняют важнейшую миссию по формированию профессионального и морально-нравственного потенциал будущих поколений. Понимание этой значимости присутствует на государственном уровне и находит свое отражение в соответствующей законодательной базе. Так в п.2 ст. 47. Федерального закона № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» в частности говорится: «В Российской Федерации признается особый статус педагогических работников в обществе и создаются условия для осуществления ими профессиональной деятельности. Педагогическим работникам в Российской Федерации предоставляются права и свободы, меры социальной поддержки, направленные на обеспечение их высокого профессионального уровня, условий для эффективного выполнения профессиональных задач, повышение социальной значимости, престижа педагогического труда».

Сам факт признания государством высокой социальной значимости труда работников сферы образования (даже на декларативном уровне) уже является однозначным позитивным моментом и необходимым звеном в деле построения подлинного социального государства. Однако дальнейшим важнейшим шагом на этом пути должно быть создание комплекса действенных механизмов для реализации мер социальной и правовой защиты педагогов на практике.

Поэтому нами было осуществлено исследование структуры и содержания законодательной базы, обеспечивающей социальную и правовую защиту педагогических работников; проведена оценка перечня мер социальной и правовой защиты педагогов на предмет возможности их конкретной реализации на практике; получена обратная связь

непосредственно от самих педагогических работников Республики Крым о степени действенности системы их социальной и правовой защиты.

В процессе исследования было установлено, что существующий комплекс мер социально-правовой защиты педагогических работников не имеет четкой локализации в нормативно-правовой базе Российской Федерации. Различные положения, представляющие собой части этой системы, содержатся, как минимум, в семи нормативно-правовых актах федерального и регионального уровня (на примере Республики Крым), из которых на федеральном уровне основными являются Трудовой кодекс Российской Федерации и Федерального закона № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», а на крымском региональном уровне Закон Республики Крым от 06.07.2015 N 131-ЗРК/2015 «Об образовании в Республике Крым».

Был составлен обобщенный перечень мер, собранный из различных законодательных актов. Детальный анализ данного перечня показал наличие большого количества пунктов декларативного характера (более 60%) и очень малое количество конкретных мер социально-правовой защиты с детально проработанными механизмами их реализации.

Так, например, в ст. 47. Федерального закона № 273-ФЗ приведены 25 положений, отражающих академические и трудовые права, свободы и социальные гарантии педагогических работников, из которых лишь 9 положений имеют реальные механизмы своей реализации (прописанных в виде соответствующих им конкретных законодательных актов либо постановлений Правительства Российской Федерации).

Следующей задачей стало выяснение того, насколько сами педагогические работники знакомы с имеющейся системой их социально-правовой защиты, механизмами ее реализации и практической действенности этих механизмов. Опрос, проведенный среди педагогических работников различных образовательных учреждений Республики Крым (объем выборки N – 112 работников), показал низкую степень осведомленности самих педагогов о мерах их защиты и незнание законодательных основ их регламентирующих. Так, из семи упомянутых выше нормативно-правовых актов, регламентирующих меры социально-правовой защиты работников образования, часть педагогов оказалась, в лучшем случае знакома либо с нормами Трудового Кодекса Российской Федерации, либо нормами Федерального закона № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации». Педагоги также отметили низкую степень эффективности реализации тех норм, которые были им известны. Наиболее распространенным вариантом ответа о причинах выявленной негативной тенденции было утверждение о том, что на реализацию тех или иных мер сами педагоги практически не имеют никакого влияния, а те меры, которые все же реализуются, зависят от «доброй воли» руководства образовательных учреждений и правил, сложившихся в действующей системе образования.

Таким образом, может быть сформулирован следующий круг задач, выполнение которого позволит существенно оптимизировать и повысить эффективность системы социально-правовой защиты педагогических работников на федеральном и региональном уровне, и субъекты их реализации:

- разработка законодательных и подзаконных нормативно-правовых актов, способных перевести существующие декларативные меры социально-правовой защиты педагогических работников в практическую плоскость (федеральные и региональные органы законодательной власти);

- создание в регионах единой информационной базы, которая позволила бы собрать воедино разрозненные меры социально-правовой защиты педагогических работников, которые в настоящее время локализованы в большом количестве различных нормативно-правовых актов (региональные исполнительные органы власти, профсоюзные организации);

- информирование самих педагогических работников о перечне всех существующих мер их защиты; о существовании единой информационной базы, описанной выше, и о механизмах доступа к ней (региональные исполнительные органы власти, профсоюзные организации);

– инициирование процесса активного использования педагогическими работниками своих прав по обеспечению их социальной и правовой защиты (профсоюзные организации, непосредственно сами педагогические работники).

Выводы. Проведенное исследование современного состояния системы социальной и правовой защиты педагогических работников позволило сделать вывод о том, что существует высокий потенциал для повышения эффективности ее функционирования. Необходимым условием реализации этого потенциала является активное и согласованное взаимодействие федеральных и региональных органов законодательной власти, региональных исполнительных органов власти, профсоюзных организаций и самих педагогических работников.

ИНФОРМАТИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Лукьянова М.А.¹

¹*студентка кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления ФГАОУ ВО Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского*

научный руководитель: доцент, кандидат экономических наук, доцент Донской Д. В.
l3ymka@gmail.com

Введение. Введение. Проблема оптимизации качества государственного управления (ГУ) в Российской Федерации является одной из наиболее сложных и актуальных на современном этапе развития страны. Разработка национальной системы информационно-коммуникативного обеспечения работы государственного аппарата считается обязательной в современном мире. Исследование информатизации ГУ является актуальным для России, так как в результате будет построено государство, адекватное нашему времени и целям, поставленным перед нашей страной. Поэтому работа государственного аппарата должна быть компактной, эффективной и работающей.

Цель и задачи исследований. Целью данной работы является анализ, оценка уровня и регулирование информатизации государственного управления на территории Российской Федерации. Для достижения цели в работе были поставлены и решены следующие задачи: 1) дать определение информатизации; 2) выделить проблемы информатизации государственного управления в России; 3) определить уровень развития электронного правительства России; 4) рассмотреть основные методы повышения эффективности информатизации в РФ.

Методика исследований. Исследование проводилось на основе изучения современной отечественной научной литературы, посвященной работе с информатизацией государственного управления.

Результаты исследований. Информатизация - это научно-технический и социально-экономический процесс, включающий в себя оптимальное удовлетворение информационных потребностей и реализацию прав граждан, органов государственной власти, органов местного самоуправления, организаций, общественных объединений, основанный на применении информационно-телекоммуникационных технологий (ИКТ).

Информатизация дает возможность значительно усовершенствовать ГУ и пересмотреть взаимоотношения государства, органов государственного управления и общества, а внедрение электронных правительств позволит выйти на совершенно новый вид взаимосвязей – «Гражданин – Государство». Хотя в России уделяется не так много внимания вопросам информатизации, но четко определены ее проблемы и перспективы дальнейшего развития.

Можно выделить следующие проблемы, присущие информатизации ГУ в РФ: 1) Рост потребности органов государственного управления в достоверной и своевременно полученной

информации о реальном положении дел; 2) Информационная закрытость деятельности органов государственной власти; 3) Отсутствие единой методологии информатизации; 4) Недостаточный уровень финансирования программ информатизации; 5) Низкий уровень профессионализма специалистов в сфере информатизации ГУ.

Перед государственным аппаратом были поставлены следующие цели, необходимые для решения вышеперечисленных проблем: 1) необходимо привести систему государственного управления в соответствие с новыми экономическими условиями; 2) необходимо привести деятельность государственных органов управления к полной открытости, то есть доступности для граждан; 3) необходимо повысить доверие граждан к органам ГУ путем улучшения качества оказываемых услуг, рационального использования ресурсов и активного применения ИКТ.

Одним из основных индикаторов развития информационного общества в мире является «Индекс развития электронного правительства» (E-Government Development Index, EDGI). Он основывается на трех подиндексах: 1) веб-присутствие органов государственной власти; 2) телекоммуникационная инфраструктура страны; 3) человеческий капитал.

На основе исследований E-Government Survey, которые проводятся раз в два года, строится рейтинг уровня развития электронного правительства ООН, в котором страны распределяются по позициям в зависимости от их индекса EDGI (от максимального к минимальному).

Последняя редакция рейтинга стран по уровню развития электронного правительства была обнародована 19 июля 2018 года. В этом списке Россия поднялась с 35-го на 32-е место с индексом развития электронного правительства равным 0,7969 при максимальном значении - 1: 1) веб-присутствие органов государственной власти - 0,9167; 2) телекоммуникационная инфраструктура страны - 0,6219; 3) человеческий капитал - 0,8522. На первом месте оказалась Дания с EDGI равным 0,915. На втором месте – Австралия (0,9053), на третьем – Республика Корея (0,901).

Информатизация ГУ в РФ приведет в модернизации всей системы государственной службы в соответствие с современными требованиями. Однако, уровень и характер применения ИКТ в России на данный момент не дают возможности обеспечить существенное повышение эффективности государственного управления. В связи с несовершенством существующих государственных механизмов, расходы средств бюджета на внедрение информационно-телекоммуникационных технологий не обеспечивают необходимый экономический, управленческий и социальный эффекты в стране. Применяемый подход на практике приводит к появлению не совместимых между собой информационных систем и невозможности организации их взаимодействия в рамках общих процессов государственного управления.

Для повышения эффективности работ в области информатизации государственного управления Российской Федерации необходимо выполнить следующие требования:

1) на федеральном уровне: а) проводить целевое финансирование регионов в сфере информатизации; б) централизовать разработку типовых программно-технических средств в регионах; в) централизовать закупку лицензионного программного обеспечения, необходимого для работы региональным органам власти; г) организовывать семинары в проблемных регионах для распространения опыта передовых регионов в сфере развития и использования ИКТ;

2) на региональном и муниципальном уровнях: а) разработать региональную информационно-коммуникационную инфраструктуру, включающую в себя: i) создание уполномоченного органа власти по вопросам региональной информатизации; ii) создание профильных подразделений по вопросам информатизации управления; iii) создание региональной административной сети; iiiii) создание баз данных; iiiiii) разработка эффективной системы подготовки и переподготовки кадров по ИКТ; б) обеспечить должное финансирование сферы региональной и муниципальной информатизации.

В итоге успешной реализации информатизации государственного управления в Российской Федерации будет достигнуто: 1) устойчивое социально-экономическое развитие страны; 2) повышение уровня жизни населения, основанное на: а) широком использовании мировых и национальных информационных ресурсов; б) применении на практике перспективных ИКТ; в) разработке и развитии отечественной индустрии информационных и коммуникационных услуг.

Выводы. В результате проведенного исследования можно сказать, что на сегодняшний день развитие и внедрение информатизации в государственное управление Российской Федерации является одним из наиболее перспективных направлений административного реформирования, поэтому необходимо уделить больше внимания решению этой проблемы.

ОБОСНОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ СОЗДАНИЯ БРЕНДА ГОРОДА СЕВАСТОПОЛЯ

Добровольская О.П.¹, Федченко С.С.²

¹ кандидат географических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления (структурное подразделение)

КФУ имени В.И. Вернадского;

² магистрант кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления (структурное подразделение) КФУ имени В.И. Вернадского.

opgrets@mail.ru

Введение. В современных условиях регионального развития существует объективная необходимость совершенствования подходов и методов формирования эффективного бренда территории как важной составляющей экономического потенциала, культуры и туристической инфраструктуры, определяющей благополучие и дальнейшее процветание. Территориальный бренд – это бренд страны, региона, города либо иного территориального образования, который выступает важным фактором продвижения территории, ориентированный на политический, экономический, социокультурный потенциал, природно-рекреационные ресурсы, а также бренды товаров и услуг, локализованные в определенной географической местности. Актуальными являются разработка и продвижение бренда и для г. Севастополя – уникального исторического, культурного и экономического центра Юга Причерноморья.

Исходя из этого, **целью исследования** является анализ системы направлений и инструментов создания и продвижения бренда города Севастополя.

Результаты исследований. Севастополь имеет множество преимуществ и возможностей для создания высокоэффективной экономики, становления города как центра бизнеса, торговли, транспортно-логистических услуг, образования, культуры и туризма Юга России.

Среди факторов, генерирующих развитие города, следует выделить: колоссальное историческое наследие города; уникальные характеристики береговой линии для целей развития военной и гражданской морской инфраструктуры; наличие значительного потенциала для пространственного развития города; наличие аэропорта, способного стать международным; исключительно благоприятные климатические условия для развития туристических и агропромышленных кластеров.

С учетом предпосылок территориального развития, ключевыми направлениями создания бренда г. Севастополя должны стать:

- рекреационно-туристическое направление, представленное культурно-исторической, купально-пляжной, экологической, винной, клерикальной отраслями. Благоприятные внешние факторы, а также богатый культурно-исторический потенциал дают возможность развивать познавательный, пляжный, экологический туризм. Объединение отраслей

туристического направления в процессе создания бренда будет важным звеном в социокультурном развитии города Севастополя;

- промышленно-инновационное направление бренда города. Обслуживание Черноморского флота – основная компетенция и сфера деятельности жителей Севастополя, главная доходная статья городского бюджета. Интеграция севастопольских предприятий в крупные российские холдинги позволит городу выйти на мировой рынок. С целью сохранения благоприятной экологической среды целесообразно создание комплекса мелкосерийных, высокотехнологичных инновационных предприятий природоохранного направления. На базе Севастопольского государственного технического университета актуально создание центра генерации знаний в сфере морских, военных и аграрных технологий, а также интеллектуальной электроэнергетики, ориентированных на реализацию стратегических направлений регионального развития;

- агропромышленное направление. Природно-климатические ресурсы города это огромный потенциал для развития виноградарства, садоводства, выращивания косточковых и эфиромасличных культур. С целью реализации данного направления необходима модернизация объектов агропромышленного комплекса в отраслях растениеводства и животноводства, в том числе тепличного хозяйства. В одной технологической цепочке с аграрным производством находится перерабатывающая отрасль – виноделие, производство консервов, парфюмерное производство. В данном направлении возможно увеличение объемов производства винодельческой продукции, улучшение ее качества, повышение конкурентоспособности и содействие проектам по импортозамещению. Кроме того, перспективной следует считать отрасль аквакультуры, ориентированной на выращивание мидий, устриц на морских фермах и, позволяющей увеличивать объемы добычи водных биологических ресурсов и товарной пищевой рыбной продукции;

- транспортно-логистическое направление. Потенциал для реализации данного направления обеспечен наличием в городе аэропорта, железной дороги, портов. В перспективе Севастополь имеет большой потенциал для развития в качестве крупного международного портового центра по перевалке различных типов грузов, а также получению и отправке всевозможных товаров. Для обслуживания сферы торговли требуется открытие современных высокорентабельных логистических центров, соответствующих мировым стандартам, что возможно при участии иностранного капитала.

Важнейшим этапом брендинга региона следует считать разработку программы продвижения бренда города на основе применения инструментов регионального маркетинга, ключевая роль среди которых принадлежит: наружной, медийной рекламе, проведению ивент-мероприятий, Интернет-маркетингу.

Важно отметить эффективность разработки специальной туристской программы для гостей города, которая должна охватывать все исторические, культурные места и достопримечательности города, рассказывать о возникновении города и о его новейшей истории и бытности, раскрывая особенности бренда региона, который отличает Севастополь от других городов России и мира.

Для жителей города Севастополь, а также для туристов интересным может быть предложение использования специальной банковской карты с логотипом города Севастополь. Банк, использующий этот логотип, будет привлекать к себе новых клиентов, которые захотят оформить банковскую карту необычного и яркого дизайна, имеющую на своей лицевой части символику бренда Севастополя.

Безусловно, Social Media Marketing заслужено считается эффективным методом продвижения бренда территории. Крупные социальные сети, Facebook, Instagram, Google+ и «ВКонтакте» – один из самых важных методов, который следует использовать в продвижении бренда города.

Помимо создания бренда, его необходимо органично вписать в городское пространство, способствуя повышению аттрактивности, узнаваемости среди населения и гостей города. В

этой связи актуально использование визуальной составляющей в виде логотипа города для изготовления печатной и сувенирной продукции.

Указанные программные направления продвижения бренда города должны быть в компетенции администрации города, в которой целесообразно создание отдела по развитию и продвижению бренда города, а также использованию логотипа на портале органов государственной власти.

Выводы. Таким образом, являясь средством реализации городского маркетинга и эффективным способом продвижения его интересов, бренд позволит привлечь туристов, увеличить эффективность использования ресурсов территории. Создание и продвижение бренда города повысит социально-экономическую привлекательность Севастополя, увеличит объем инвестиций, численность туристов, интерес населения к вопросам перспективного развития города, развития науки, бизнеса и предпринимательства, улучшит имидж города за его пределами.

АНАЛИЗ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРИОРИТЕТОВ РАЗВИТИЯ АПК РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Добровольская О.П., 1 Николаенко Я.О. 2

1 доцент, кандидат географических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления (структурное подразделение) КФУ имени В.И. Вернадского, Симферополь, Россия;

2 студентка 2 курса направления подготовки «Государственное и муниципальное управление» Института экономики и управления (структурное подразделение) КФУ имени В.И. Вернадского, Симферополь, Россия.

e-mail: opgrets@mail.ru

Введение. Новейшая история Республики Крым существенно повлияла и на развитие региона и АПК в частности, обусловила необходимость построения новой модели развития стратегически приоритетных отраслей экономики, поиска новых возможностей развития полуострова, выхода к ранее недоступным рынкам, технологиям и инвестициям. Очевидно, что для АПК Республики Крым сейчас открыто уникальное «окно возможностей» в виде модернизации и перехода от третьего технологического уклада к пятому – информационному, что нашло отражение в «Стратегии социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года».

Целевым ориентиром развития Республики Крым в контексте Стратегии социально-экономического развития региона до 2030 года является максимальное обеспечение граждан региона продуктами питания собственного производства, однако до сих пор сохраняется зависимость от внешних поставок мяса, зерновых, а также молочных продуктов.

Целью настоящей работы является анализ стратегических приоритетов, факторов и механизмов совершенствования агропромышленного комплекса Республики Крым как важнейшего бюджетобразующего комплекса экономики Крыма.

Для достижения поставленной цели в работе решены ряд **задач**, среди которых:

- оценка современного состояния и выявление основных трендов развития АПК Республики Крым;
- анализ факторов и механизмов реализации стратегических направлений развития агропромышленного комплекса республики в период до 2030 г.

Результаты исследования. Агропромышленный комплекс Республики Крым в нынешнем виде был сформирован в середине 20-го века. Важнейшим генерирующим фактором его формирования послужил Северо-Крымский канал, сместивший основные ограничения, препятствовавшие ранее более активному сельскохозяйственному освоению

земель Крыма. Тем не менее, отсутствие доступа к современным технологиям, экстенсивное ведение хозяйства, малоэффективная система обратной связи и негибкая система планирования, которые были характерны для АПК Крыма в советский период, не позволили внедрить в Крыму технологии «зеленой революции», произошедшей в мировом сельском хозяйстве в 80-х годах 20 века.

В настоящее время, среди факторов, генерирующих развитие АПК РК, следует отметить:

- наличие уникальных климатических условий, обеспечивающих высокую урожайность традиционных культур и, позволяющих выращивать многие субтропические культуры;
- наличие обширной береговой линии, обеспечивающей исключительную для России возможность развития марикультуры;
- наличие доступа к портовой инфраструктуре, обеспечивающей возможность экспорта сельскохозяйственной продукции, выращенной в Крыму.

Среди факторов, лимитирующих достижение поставленных стратегических целей, существенное влияние оказывают:

- недостаток водных ресурсов, необходимых для целей сельскохозяйственной деятельности;
- влияние усиливающейся засушливости климата;
- нарушение прежних кооперационных связей;
- высокий моральный и физический износ основных фондов;
- недостаток финансовых средств (собственных и привлеченных) для осуществления модернизации существующего производства или создания новых комплексов;
- риск потери плодородия почв;
- проблемы логистики;
- слабый уровень развития социальной инфраструктуры в сельской местности, обуславливающий отток населения из села и невысокая привлекательность жизни в сельской местности.

Учет вышеуказанных факторов необходим для реализации приоритетных направлений развития АПК Крыма, среди которых:

- выращивание эфиромасличных культур, орехов, марикультуры, производство вина;
- выращивание зерна, подсолнечника, плодово-ягодных культур, винограда, рыболовство и рыбоводство, производство растительного масла, муки, рыбных консервов, переработка овощей и фруктов.

В числе эффективных механизмов решения указанных проблем и достижения поставленных в Стратегии целей, на наш взгляд, следует считать: интенсификацию развития сельского хозяйства на основе государственно-частного партнерства; совершенствование материально-технической и технологической базы АПК; снятие инфраструктурных ограничений, замедляющих развитие сельского хозяйства республики, решение проблем водо- и энергообеспечения; развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения; развитие инвестиционной инфраструктуры (агропромышленные парки); активизацию развития предпринимательства в сфере АПК; развитие малых форм хозяйствования в сельской местности; стимулирование инновационного развития АПК; создание системы взаимодействия аграрных научных учреждений с бизнесом; разработку и внедрения нового поколения информационных технологий в сельском хозяйстве; экологически регламентированное использование в системе АПК земельных, водных и других возобновляемых природных ресурсов, а также повышение плодородия почв до оптимального уровня в каждой конкретной зоне; модернизацию оборота сельскохозяйственных земель и повышение экономической эффективности их использования; формирование системы обращения отходов в целях использования биологических отходов АПК для производства тепла, энергии, удобрений, биотоплива и иных сопутствующих продуктов; развитие системы подготовки компетентных и профессионально подготовленных кадров.

Вывод. Оптимизация развития АПК на основе внедрения указанных механизмов с учетом факторов, оказывающих влияние на развитие комплекса, позволит повысить

эффективности использования водных, энергетических и земельных ресурсов, за счет внедрения наиболее рациональных технологий переработки и производства сельскохозяйственной продукции, а также обеспечить конкурентоспособность его продукции на уровне ведущих аграрных регионов России и зарубежных стран.

ОБ ИНФРАСТРУКТУРНОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ГРАЖДАН КРЫМСКОГО РЕГИОНА КАК УСЛОВИИ ИХ КОМФОРТНОГО ПРОЖИВАНИЯ

Скоробогатова Т.Н.

*профессор кафедры государственного и муниципального управления Института
экономики и управления КФУ
stn57@mail.ru*

Решающим и основным ресурсом экономики на всех уровнях и этапах ее развития, несомненно, являются люди. В современной ситуации информационного бума, необходимости постоянной сосредоточенности и готовности к принятию креативных решений индивиду требуются условия для того, чтобы концентрироваться на работе и отдыхать в ее промежутках. Такое состояние обеспечивает социальная сфера.

Поворот к социальной сфере как непосредственной среде, окружающей человека и необходимой ему для нормальной жизнедеятельности, обусловил обязательность развития всех видов сервиса. Обслуживающий характер данных видов деятельности позволяет рассматривать их в качестве составляющих инфраструктуры. В наибольшей степени это касается региона, где уровень социальной инфраструктуры выступает важным фактором его конкурентоспособности. В настоящее время конкуренция в социальной сфере регулируется законом «Об утверждении стандарта развития конкуренции в субъектах Российской Федерации». Он направлен на развитие деятельности негосударственных (немуниципальных) организаций и обеспечение их достойного позиционирования на рынке услуг. Закон охватывает стандарты применительно к следующим рынкам услуг: дошкольного образования, детского отдыха и оздоровления, дополнительного образования детей, медицины, психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья, сферы культуры, жилищно-коммунального хозяйства, розничной торговли, перевозок пассажиров наземным транспортом, связи, социального обслуживания населения. При этом целевые показатели, предусмотренные стандартом, определяют только долю объектов обслуживания (или затрат на них) в общей совокупности, например, удельный вес численности детей частных дошкольных образовательных организаций в общей численности детей дошкольных образовательных организаций (процентов) или долю затрат на медицинскую помощь по обязательному медицинскому страхованию, оказанную негосударственными (немуниципальными) медицинскими организациями, в общих расходах на выполнение территориальных программ обязательного медицинского страхования. Действительно, данные показатели способствуют усилению конкуренции в социальной сфере. Однако, наряду с указанными показателями, необходимо использовать систему критериев, оценивающих результативность работы. Такая система должна включать как экономические, так и социальные показатели, и стать базой для предоставления определенных льгот. Тогда обеспечивается не только общий, но и индивидуальный подход к деятельности организаций.

Развитая социальная инфраструктура – это, несомненно, условие комфортного проживания граждан. В.В. Иванов, А.Н. Коробова в работе «Государственное и муниципальное управление с использованием информационных технологий» представили дерево целей комфортного проживания граждан в государстве, где определили показатели внутренней и внешней политики. Данное дерево возможно проектировать на регион, конечно, с учетом региональных особенностей. Рассматривая условия комфортного проживания граждан в Крыму, представим соответствующую систему внутренних и внешних критериев.

Некоторые из критериев рекомендованы в вышеуказанной работе и конкретизированы нами применительно к Крымскому региону.

Итак, к внутренним факторам комфортного проживания граждан в Крыму относятся: комплексное развитие городов и районов Крыма; применение ресурсосберегающих технологий, что, в частности, касается использования ветряной и солнечной энергии; сохранение редких представителей флоры и фауны; сохранение и восстановление культурно-исторических объектов; расширение жилищного фонда и предоставление современных жилищно-коммунальных услуг; стабилизация и укрепление межнациональных отношений, предотвращение соответствующих конфликтов; развитие культуры каждого народа, проживающего в регионе; совершенствование медицинского обслуживания; улучшение инфраструктуры для людей с ограниченными возможностями, то есть так называемой инвалидной инфраструктуры; предоставление широкого спектра образовательных услуг; создание и развитие секций внешкольного образования; развитие дорожной инфраструктуры; развитие внутреннего туризма; развитие въездного туризма как фактора доходности и рациональное распределение туристов по территории региона с учетом допустимой антропогенной нагрузки.

Раскроем смысл некоторых из перечисленных выше факторов-направлений, определяющих развитие региона. Базовым среди названных направлений, несомненно, является комплексное развитие территорий Крыма, предполагающее нивелирование экономических, социальных и культурных разрывов между ними. Во многом ему способствует развитие различных видов туризма, затрагивающих ранее «бездействующие» населенные пункты.

Немаловажное значение имеет развитие инфраструктуры для людей с ограниченными возможностями. В настоящее время создаваемая инфраструктура касается в основном оснащения пляжей. В связи с тем, что импульс получил спорт для инвалидов (особо хотелось бы отметить деятельность Евпаторийской Федерации Спорта Инвалидов), стали строить и соответствующие сооружения. Но необходимо также создавать инфраструктуру, обеспечивающую возможность инвалидам посещать театры, кино- и концертные залы, причем не только в курортных городах, но и там, где большинство среди проживающего населения составляют местные жители.

Говоря об уровне жилищно-коммунальных услуг Крыма, приведем результаты одного из недавних социологических опросов. Согласно ему, половина жителей территории недовольна электро- и водоснабжением, треть – теплоснабжением.

Очень важным является расширение спектра образовательных услуг. Ведь, как справедливо указывают в своей работе «Современное состояние и проблемы рынка труда в странах ЕАЭС» А.Р. Сардарян и А.А. Петроченко, существует прямая зависимость между уровнем образования работников и уровнем ВВП. Указанные авторы приводят в пример Австралию, где индекс образованности составляет 0,932, а страна входит в десятку стран с высоким уровнем подушевого ВВП (43 073 доллара на душу населения).

К внешним факторам комфортного проживания граждан в Крыму можно отнести: обеспечение безопасности, защиту сухопутных и морских границ; развитие отношений со странами, народы которых этнически связаны с национальностями жителей полуострова; развитие межрегионального сотрудничества с другими регионами России; реализацию образовательных программ совместно с учебными заведениями других регионов России и зарубежья; развитие культурных связей на государственном и международном уровнях, способствующих соответствующему обмену в области искусства.

Весьма значимым является экономическое взаимодействие Крымского региона с другими регионами России. С открытием Крымского моста взаимодействие становится более тесным. Такое положение, конечно, прежде всего, касается Краснодарского края. В данном ракурсе дополнительные функции выпадают на долю уже функционирующих городов-связей. Кроме того, ряд населенных пунктов (к примеру, в Крыму – это село Приозерное) могут выступить в данной роли.

Таким образом, комфортное проживание граждан в Крыму определяется рядом внутренних и внешних факторов. Учет их влияния обеспечит развитие социальной инфраструктуры региона не только в текущем периоде, но и в перспективе.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Рыбальченко К.В. ¹

¹ Студентка кафедры государственного и муниципального управления института экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

научный руководитель: к.э.н., доцент Дзина М.А.
maxim_dzina@mail.ru

Введение. Осуществление любого проекта сопряжено с его реализацией в особенной среде, которая формируется под воздействием конкретных условий и факторов, оказывающих непосредственное или косвенное воздействие на конечный результат проекта и процессы его управления. Процессы управления в проектах реализуются в разных функциональных областях, таких как: финансовое обеспечение, качественные характеристики, персонал, система коммуникаций, закупки, время, риски. Неотъемлемой составляющей проектного управления является принятие решений, которое осуществляется, как правило, одним или несколькими лицами, и направлено на достижение поставленных целей. Особенностью проектного управления является принятие решений в условиях неопределенности, что в последующем влечет за собой возможность возникновения рискованных ситуаций [1; с.113].

Цель данного исследования является рассмотрение такой функциональной составляющей управления проектом, как управление рисками, которая оказывает непосредственное влияние на качество достижения конечного результата всей проектной деятельности государственной организации. **Задача:** выявить наличие специфики воздействия на параметры риска при осуществлении проектов в государственном управлении, с позиции оптимизации использования ограниченных ресурсов.

В качестве методики исследований были использованы анализ, при определении проблемы; синтез и метод обобщения при выявлении зависимости воздействия на параметры риска при осуществлении проектов в государственном управлении, с позиции оптимизации использования ограниченных ресурсов.

Результаты исследований. Под рисками в проектной деятельности организации понимается вероятность наступления события, способного оказать отрицательное влияние на проект на различных фазах его жизненного цикла в связи с неопределённостью параметров внутренней и внешней среды проекта. Риски, возникающие в процессе реализации проектной деятельности, можно охарактеризовать следующим образом [2; с.78]: 1) рисковое событие представляет собой случайное событие, нарушающее ход выполнения проекта и способное вызвать отрицательные последствия для всего проекта в целом; 2) вероятность наступления рискового события отражает возможность его наступления; 3) ущерб от наступления рискового события включает возможные потери, отражающиеся на реализации проекта в целом.

Управление рисками представляет собой процесс, реализуемый руководящим органом, руководителями и всеми сотрудниками государственной организации, который является неотъемлемой частью стратегии организации. Данный процесс преследует следующие цели: выявление возможных событий, способных оказать влияние на деятельность организации в целом, а также сдерживание риска в установленных приемлемых границах.

В государственной организации сфера управления рисками включает возможности и угрозы, которые могут прямо или косвенно оказывать влияние, как на предоставление государственных услуг, так и на реализацию проектов [3; с.73]. В целях снижения данного влияния на стадии разработки концепции проекта очень важным является проведение качественной экспертизы проектных рисков с помощью одного из следующих подходов: метод экспертных оценок; SWOT-анализ; спираль рисков; метод аналогий. Данные подходы позволяют проанализировать и спрогнозировать возможное негативное влияние с последующим подбором мероприятий, направленных на их минимизацию.

Среди методов, позволяющих минимизировать негативное влияние проектных рисков, можно выделить диверсификацию, позволяющую распределить риски между всеми участниками проектной деятельности равномерно. Таким образом удастся достичь снижения влияния данных рисков на ход реализации проекта. Также можно отметить такой метод как резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов, предусматривающее установление соотношения между потенциально определенными рисками, оказывающими непосредственное влияние на стоимость проекта, и размером расходов, которые потребуются осуществить для преодоления сбоев в реализации проекта. При невозможности обеспечения реализации проекта в случае влияния того или иного рискового события рекомендуется осуществлять страхование рисков.

Выводы. Таким образом, процесс управления рисками в проектной деятельности государственной организации заключается не только в их выделении, ранжировании по степени влияния, но и в выработке мероприятий, направленных на снижение их негативного влияния и разработке соответствующих мер реагирования. Данный процесс включает целый комплекс работ, которые реализуются на следующих стадиях процесса управления рисками [1; с.115]: 1) формирование концепции управления рисками; 2) планирование мер реагирования на рисковые события; 3) организация и контроль мер реагирования на рисковые события; 4) анализ текущего состояния и регулирование мер по минимизации влияния рисков; 5) завершение стадии управления рисками в проекте. Устранение наиболее опасных рисков осуществляется на начальном этапе с помощью предупреждающих мер, последующие – распределяются между всеми участниками проекта, или же подлежат страхованию или регулированию. Для этого руководством принимаются решения по внесению изменений в предметную область проекта, запланированный бюджет, календарный план, план поставок, контрактов.

В целом, следует отметить, что специфика управления рисками в проектной деятельности государственной организации сводится к выработке эффективных мероприятий, направленных на минимизацию воздействия рисковых событий, что позволяет наиболее эффективно осуществлять управление проектом в целом.

ПРОЕКТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Дзина М.А.¹

¹ *доцент кафедры государственного и муниципального управления института экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»*
maxim_dzina@mail.ru

Введение. Современный этап развития мирового сообщества выступает периодом сложных политических, экономических и социокультурных процессов, периодом обострения экономических и социальных конфликтов в условиях глобализации. Все развитые государства, не зависимо от их природных отличий, сходятся в одном мнении, что достичь достаточного качественного уровня жизни можно лишь с помощью эффективной и рациональной организации управления, используя проектную деятельность. Отношения власти, как и политические отношения, характеризуются универсальностью и включенностью во все сферы жизнедеятельности общества.

Цель данного исследования заключается в определении роли проектных процессов в управленческих процедурах в рамках публичного управления. **Задача:** выявить наличие специфики стратегического воздействия на параметры эффективности государственного управления при осуществлении целевых проектов в рамках публичного управления.

В качестве методики исследований были использованы анализ, при определении проблемы и выявлении системы взаимоотношений; синтез и метод обобщения при выявлении зависимости воздействия на параметры эффективности государственного управления при осуществлении целевых проектов в рамках публичного управления.

Результаты исследований. Решение стратегических задач развития территории, перевод экономики на инновационный вектор, повышение уровня и качества жизни населения, предполагает необходимость поиска эффективных моделей управления. При этом важную роль в данных процессах играет повышение эффективности государственного управления, ориентировано на концентрацию и рациональное использование ограниченных ресурсов. В течение последних лет по инициативе Президента и Министерства экономического развития РФ сделаны первые шаги по внедрению принципов проектного управления в деятельность федеральных и региональных органов государственной исполнительной власти.

Сегодня, государственное управление и проектная деятельность являются неотъемлемой частью государственного и муниципального служащего, и включены в механизм удовлетворения всеобщих интересов. Государственное управление выражается в формах прямого и косвенного управления. Прямое управление осуществляется через разработку и реализацию инвестиционных программ и управления государственными инвестициями. Опосредованное государственное управление – через: налоговую политику, денежно-кредитную политику, регулирование фондового рынка, законодательное обеспечение прав инвесторов и их защита, приватизации объектов государственной собственности и размещения ценных бумаг на фондовом рынке, контроль за соблюдением норм и стандартов.

Однако, кроме позитивных составляющих в государственном управлении существует и ряд проблем. Во-первых, это недостаток квалифицированного кадрового состава, который имеет достаточный опыт практической деятельности с применением инструментов и методологии управления проектами. Соответственно, уровень подготовки специалистов, которые формируют правительство, государственные администрации, и другие институты власти различных уровней, в том числе органов местного самоуправления – разные. Во-вторых, нормативно-правовая база по проектной деятельности, прописанная в стандартах, больше направлена на решение вопросов в коммерческой деятельности. В-третьих,

предприятие/организация в основном пишет проекты в случае возникновения осознанной необходимости осуществить государственную закупку. В-четвертых, проектная деятельность, связанная с критическим анализом существующих организационных и функциональных структур, недостаточно финансируется. И в итоге, работа с немотивированной командой. Все вышеперечисленное приводит не только к принятию не оптимальных, ошибочных решений, потере перспектив в реальных проектах, но и к возникновению благодатной почвы для политических спекуляций и формирование мнения о неэффективности работы органов государственного управления. Поэтому, на мой взгляд, справедливым представляется мнение о необходимости введения в практику системы обязательной «проектной» подготовки специалистов, из числа которых формируются высшие институты власти.

Выводы. Разработка и реализация проектов в условиях нестабильности внешних и внутренних параметров деятельности государственных органов требуют инструментов устранения и уменьшения неопределенностей, которые характеризуют изменения в экономике. При этом необходимо обратить внимание на тот факт, что подготовка должна быть ориентирована на специалистов, которые уже вступили на соответствующую должность, т.е. на персонал, действующий в управленческих структурах.

ATTRACTING YOUNG ELECTORAT TO THE ELECTIONS ACTIVITY IN RUSSIAN FEDERATION

Гулакова И.А.¹, Чечина Т.В.²

¹ старший преподаватель кафедры иностранных языков №3 Институт иностранной филологии Таврической академия

² студентка 3 курса бакалавриата направление подготовки «Государственное и муниципальное управление» Институт экономики и управления
gulakova.irina@mail.ru

Введение. Elections are one of the leading institutes of democracy in modern society, as realization of the political rights of citizens is connected with them. Elections are the main form of manifestation of sovereignty of the people. The question of definition of a place and a role of youth in political process in any country is basic. The youth is a major social and electoral resource of society which can be used by various parties, political leaders and forces in their interests. Any state pins the hopes on youth because it is a strategic resource of the country. The youth as a special social phenomenon, is inclined to the new ideas, fresh thoughts. They have no stereotypes, remnants of last delusions; they are vigorous in affairs and are courageous in decision-making.

Цели и задачи исследований. Now there is a situation in Russia when at the citizens taking active part in political process preferences in the choice of concrete ideology and party were already issued. A considerable part of this social group is represented by youth. Therefore, the main objective is involvement of youth in political process of the country now.

Методика исследований. Research methods include review of literature and Internet resources, comparison, analysis and synthesis, theoretical methods, induction, abstraction and concretization etc.

Результаты. The youth position in political process is relevant for modern Russia and the Crimea. The relevance of this problem is caused by a variety of reasons. First of all, in Russia there are about 25 million young people aged 18 - 29 who have an electoral right. This is about a quarter of the total number of voters. In Crimea the number of young people aged 18 - 29 is 434,303 people that makes 22% of all population of the Republic of Crimea. Secondly, youth is the most dynamic and vigorous social group which will define development of society and state in several years. It carries by civic consciousness, responsibility, knowledge and experience which the young man gets

at the beginning of the way through all life, and that brings up the next generation of citizens. Thirdly, the youth predetermines structure of employment of the population and its labor activity for the next decades. Therefore, economic development of the state and its power depends on the current situation of youth.

The conditions influencing electoral activity can be divided on: 1) external (a political, economic and social situation in the country); 2) internal (age criterion). There is also an aspect of legal culture which can be carried both to the first, and to the second to groups. The political situation in the country (corruption of the power, non-execution of laws, bribery, dirty fight of parties among themselves, public insults) itself generates mistrust of the power and as a result of it is the mistrust of electorate. The right to choose and be elected exists to the young people who have reached 18 years. At this age the youth easily gives in to any changes in the state and to influence from advertizing of election campaigns of candidates, voting not mind, by emotions or by an example of parents, i.e. for the same candidate. By thirty years young people accumulate life experience; they precisely know what wait from life and make their choice according to it.

The main forms of involvement of youth to participation in elections in Russia are:

1. Family. An important factor of political socialization of youth is the example of parents. If the senior generation participates in political life of the country, then there is a high probability that their children will show active civil position too and participate in elections. Therefore, it is necessary to hold the events increasing legal education of parents.

2. School. It is necessary to create school clubs. Researches have shown that the extent of participation of school students is higher, the higher their level of political literacy and activity.

3. The volunteer movements - voluntary, interested participations of youth in various public projects.

4. Media. A considerable part of information on elections the younger generation obtains through media, therefore, it is necessary to look through and discuss problems of state system, an election system, the rights and duties of citizens.

5. Parties and social movements. Creation of the youth organizations is an important factor of involvement of youth in electoral process.

The last years enjoy the increasing popularity such forms of work with youth as creation of youth parliaments, the school republics, thoughts, the governments. Now in 46 regions of Russia youth parliaments are created, and in 13 regions – the clubs of the young voter promoting formation of an active civic stand, the legal culture of young citizens function. Implementation of public youth policy is the most important direction of formation in Russian civil society. The idea of youth parliament as a form of self-government of youth isn't new. Since 1995 the youth parliamentary movement came to new qualitative level – youth parliaments at the level of the cities, areas, regions and the republics began to be created. Now this process began to develop violently. Understanding the importance of professional and legal training, also work on creation of youth representative bodies is conducted. It was noted that for today 10% of deputy structure of the State Duma are young deputies. The head of Federal Agency for Youth Affairs Vasily Yakimenko has emphasized that "for 70% of young people participation in elections is the only form in political life of the country".

Выводы. The orientation on the increase in legal culture of young people has to be a prime measure. Increase in the general culture and education takes place by means of perception of information from the outside, in the same way there is an increase in legal culture. But for well-grounded representation of an electoral, professionals have to be engaged in training and education. For this purpose it is necessary to create various junior organizations, clubs, where they can tell participants about a political system, an election system, hold meetings with members of election commissions, political leaders and other people who are directly connected with electoral process.

It is necessary to hold widely the events increasing legal education of parents. Answering a question of the reasons which have induced young people to come to the polling precinct and to vote, the main factor that the respondents called was "participation in elections by an example of parents" (85% of voices of respondents), i.e. an important factor of political socialization of youth the example of parents is. If the senior generation participates in political life of the country, then there is a high

probability that their children will show an active civic stand too and will participate in elections. It is known that 90% of youth obtain information from media, but journalists bring up nobody for a long time and more often frighten. As the operating method creation of various social videos which will work as advertising on various television channels and on social networks in this situation can serve. In social videos various propaganda materials and slogans inducing youth not to stand aside and to solve their future and the future of the country have to be shown.

Use of the same slogans can be involved on various posters and banners in all the cities of Russia. For example, 100 pieces of banners will cost 200 thousand rubles which to place on all cities can manage in the sum from 5 to 10 thousand rubles depending on the number of busy workers. Flyer, with the same slogans, in number of 20.000 pieces will manage in the sum of 29 thousand rubles. Considering that in a day, one promoter will need to pay about 800 rubles. In Estonia as a result of the sociological research conducted during municipal elections it was authorized to vote on the Internet on elections to national parliament. Use of the Estonian method of youth involvement to elections can increase indicators of the youth involved in elections several times, but application of these methods in our country has to be followed by the preliminary large-scale sociological researches directed to clarification of readiness of various groups of the population to use the Internet as the channel for vote.

ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ КРЕАТИВНОГО КЛАСТЕРА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Шейко А.В.

*ассистент кафедры государственного и муниципального управления Института
экономики и управления КФУ
ana_sheyk@mail.ru*

После присоединения Республики Крым к составу Российской Федерации существенно изменился темп и вектор ее развития, в следствие чего появилась необходимость разработать стратегию социально-экономического роста, отвечающую новой ступени становления региона и тем вызовам, и идеям, которые перед ним поставлены. К одному из ключевых механизмов реализации стратегических приоритетов Республики Крым на сегодняшний день следует отнести активную кластерную политику, проведение которой позволит обеспечить высокий темп экономического роста и диверсифицировать экономику с помощью активного взаимодействия и повышения конкурентоспособности предприятий, научно-исследовательских и образовательных организаций, расположенных на территории региона.

К основными проблемам, сдерживающим кластерное развитие в Республике Крым относится: низкий уровень и отсутствие системы коммерциализации результатов научной деятельности; слабое развитие кооперации; отсутствие систематизированной и актуальной для создания кластера информации о имеющихся возможностях крымских предприятий и организаций и, как следствие, потенциала сотрудничества; распад когда-то целостного хозяйственного комплекса и потеря существовавших кооперационных связей; отсутствие деловой культуры горизонтальных связей, недостаток доверия.

В соответствии с Законом Республики Крым от 09 января 2017 года № 352-ЗРК/2017 «О стратегии социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года» предусмотрено создать на территории региона ряд кластеров: судостроительный, химический, медико-биологический, туристический, IT и креативный.

Целью работы является обоснование перспектив формирования и развития креативного кластера Республики Крым. Республика Крым имеет весомый потенциал для развития креативной индустрии, так как имеет в активе важнейший элемент, стимулирующий творческое и интеллектуальное развитие - богатую и разнообразную культурную среду. Кроме этого, Республика Крым представляет собой крупный образовательный центр, обладающий

широким спектром возможностей для подготовки высококвалифицированных специалистов в области креативной индустрии. В республике функционируют свыше полутора десятков ВУЗов и ССУЗов, которые осуществляют подготовку специалистов по творческим направлениям. Эти учебные заведения крайне востребованы у абитуриентов, т.к. современная молодежь все чаще отдает предпочтение «креативным» специальностям, уходя от «классического» блока последнего десятилетия «менеджер, экономист, юрист».

Одной из ключевых задач формирования и развития креативного кластера Республики Крым является решение проблемы дефицита высококачественной и развитой инфраструктуры, которая смогла бы обеспечить эффективную работу творческой молодёжи. Креативный кластер включает ряд субъектов экономической деятельности, действующих в сфере образования, рекламы, кино, индустрии игр, архитектуры и дизайна, искусства, ремесел и т.д. Подобный кластер предполагает активную интеграцию и развитие и других отраслей региона. Реализация кластерного подхода к развитию креативной индустрии в Республике Крым будет способствовать существенному увеличению инвестиционной привлекательности сектора креативной индустрии за счет минимизации базовых рисков. В свою очередь, это повлечет за собой рост поступления частных инвестиций в креативный сектор и последующую реструктуризацию системы финансирования кластера с акцентом на частный капитал.

14 сентября 2018 года Министерством экономического развития Республики Крым совместно с Российской академией народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РАНХиГС) была проведена стратегическая сессия, посвященная старту разработки стратегии крымского креативного кластера. РАНХиГС является исполнителем контракта на ее создание, при этом, стратегия должна быть разработана к ноябрю 2018 года. По словам министра экономического развития Натальи Чабан, развитие креативных индустрий является общемировым трендом и у Крыма есть хорошие возможности, чтобы стать регионом-лидером. Крым обладает огромным культурным и историческим наследием, человеческим потенциалом, что является хорошей базой для дальнейшего развития. В ходе сессии было определено, что на данном этапе создания стратегии особо важен анализ конкурентных преимуществ и потенциальных точек роста, а также грамотный выбор приоритетов, целевых ориентиров и мер поддержки будущих участников кластера. На первом этапе участники стратегической сессии приняли участие в «мозговом штурме» для выявления целевого образа креативной экономики Республики Крым к 2030 году, определения конкурентных преимуществ, возможных рисков, а также выработки подробного плана действий на текущий период.

Разрабатываемые предложения должны обеспечить многофункциональный характер креативного кластера, совмещающий коммерческо-туристические и культурно-социальные функции; возможность проведения единого согласованного подхода к созданию и развитию креативного кластера со стороны профильных органов государственной власти, компаний, занятых в секторе креативных индустрий, образовательных учреждений и учреждений культуры, некоммерческих организаций, в том числе профессиональных союзов и ассоциаций, деловых кругов Республики Крым.

На основании полученных результатов исследования, мы можем сформулировать следующие шаги для успешного развития креативных индустрий и формирования креативного кластера Республики Крым:

- разработка программы развития креативных кластеров, обеспечивающей эффективное взаимодействие органов государственного и муниципального управления и креативных индустрий, с использованием инструментов программ поддержки малого и среднего предпринимательства;

- обеспечение институционального развития креативных кластеров, предполагающего организацию специализированных центров развития, с функциями по стратегическому планированию развития кластера, эффективному информационному взаимодействию между участниками кластера, разработке механизма коммерциализации разрабатываемых проектов, содействию маркетинговой деятельности, привлечению инвестиций;

- обеспечение формирования условий для развития креативной среды, включающих повышение эффективности системы профессионального образования, содействие развитию сотрудничества между предприятиями и образовательными учреждениями, осуществление целевых инвестиций в развитие объектов креативной инфраструктуры, снижение административных барьеров, разработку креативных компетенций для образовательных программ подготовки специалистов инновационной экономики.

Вместе с тем, для дальнейшего эффективного формирования и развития креативных кластеров во всех субъектах Российской Федерации необходимо постоянно совершенствовать нормативное правовое регулирование данной сферы, сформировать соответствующий понятийный аппарат; привлекать к активному участию органы государственной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления по вопросам выработки мер поддержки малого и среднего предпринимательства творческой направленности. Подобные меры должны предусматривать льготную арендную ставку либо субсидирование процентной ставки по кредитам, доступное кредитование, консультирование по вопросам ведения бизнеса; активное формирование региональных и муниципальных стратегий развития креативной индустрии и продолжение популяризации работы творческих площадок.

**ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Штофер Г.А.

*доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ
cgena@mail.ru*

Введение. Каждое производство открывается для выполнения конкретных задач, обычно – это получение дохода, предоставление новых рабочих мест, совершенствование какой-либо отрасли деятельности. В ходе рабочего процесса происходят различные события, мероприятия, действия, которые имеют непосредственное отношение к производству. Совокупность указанных событий обычно именуется производственно-хозяйственной деятельностью предприятия.

Целью работы является уточнение подхода к определению сущности производственно-хозяйственной деятельности предприятия с учетом современных условий функционирования субъектов хозяйствования.

Результаты исследований. Производственно-хозяйственная деятельность предприятия – это деятельность по созданию товаров, предоставлению услуг, выполнению всевозможных работ, которая направлена на получение дохода с целью удовлетворения потребностей руководства и рабочего персонала предприятия.

Так, Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. указывают, что «понятие производственно-хозяйственной деятельности включает в себя процесс добычи и изготовления продукции или же осуществление определенных работ или иная экономическая деятельность предприятия. С одной стороны, производственная деятельность хозяйствующего является отображением технологического назначения, которое связано с изготовлением продукта, отвечающего по количеству/качеству/срокам поставки, требованиям, устанавливаемым рынком, а с другой стороны – она должна обеспечить реализацию вышеуказанных требований, при этом минимизировав издержки производства».

Основным элементом хозяйственной деятельности выступает производственный процесс, так как именно от него зависит, насколько успешной будет реализация целевых ориентиров определенного предприятия.

К области текущей производственно-хозяйственной деятельности предприятия можно отнести: управление запасами, планирование замены оборудования и проведения ремонтных работ, осуществление проектирования и внедрения новейших ресурсосберегающих и производительных технологий, регулирования количества и качества изготавливаемой продукции, а также календарное планирование этапов производственной деятельности.

Экономический аспект производственно-хозяйственной деятельности напрямую задается экономическими службами и отделом маркетинга на предприятии. Именно они разрабатывают и сообщают службам производства, что и в каком количестве производить, в какие сроки и какого качества должна быть продукция, а также по какой цене она должна быть в дальнейшем реализована.

В процессе осуществления производственно-хозяйственной деятельности проводится разработка и реализация огромного количества различных по характеру задач, которые могут быть разрешены с помощью наиболее сложных алгоритмов, в частности задачи, которые

касаются анализа технико-экономических показателей фирмы, учитывая влияние самых разнообразных факторов.

Хозяйственная деятельность предприятия состоит из нескольких этапов:

- научно обоснованные исследования и наработки конструкторов;
- изготовление продукции;
- дополнительное производство;
- техническое обслуживание предприятия;
- маркетинг, сбыт продукции и последующее ее обслуживание.

В современной экономической литературе выделяют следующие процессы, из которых состоит хозяйственная деятельность предприятия:

- применение средств производства – основные средства предприятия, техническое оборудование, амортизация;
- использование предметов труда – это сырье, материалы, расходование которых должно быть эффективным и нормированным;
- использование трудовых ресурсов – наличие высококвалифицированных специалистов, приемлемое соотношение использования рабочего времени персонала и заработной платы;
- изготовление и реализация товаров – показатели уровня качества продукции, временные сроки ее сбыта, объемы поставок продукции на рынок, цена товаров.

Все перечисленные процессы относятся к понятию хозяйственной экономической деятельности предприятия и постоянно взаимодействуют друг с другом, в связи с чем нуждаются в систематическом анализе. При этом вся хозяйственная деятельность предприятия подразделяется на две группы: процессы, связанные с производством продукции (производственные), и иные процессы (непроизводственные).

Производственные процессы направлены на изготовление товаров. В результате происходит изменение материального вида и увеличивается цена первоначального сырья при помощи изменения его вида, сочетания или преобразования. Разнообразные производственные процессы могут называться добывающими, аналитическими, процессами выпуска и сборки продукции.

Непроизводственные процессы – предоставление различных услуг. При этом могут осуществлять действия, которые отличаются от преобразования материальной формы сырья (складирование продукции, разного рода торговлю и множество других услуг).

Предприятие на основании исследования конъюнктуры рынка, данных о движении стоимости формирует материально – техническое обеспечение собственного производства посредством получения ресурсов, осуществляемое как напрямую у потребителей услуг, так и у посреднических учреждений. Взаимоотношения компании с иными субъектами во всех областях хозяйственной деятельности производятся на основании соглашений.

Выводы. Производственно-хозяйственная деятельность предприятия вызывает определенные изменения в величине его оборотных и основных средств, а также в их составе. Любая производственно-хозяйственная деятельность обязана осуществляться в соответствии с требованиями режима экономии, который выступает в качестве основного принципа хозяйствования. Сущность данного принципа состоит в сбережении фирмой материальных средств, а также уменьшения продолжительности рабочего времени. Осуществляемая предприятием хозяйственная деятельность может быть оценена показателями рентабельности и прибыли, которые устанавливаются в плановом порядке.

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ И СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА В РЕКРЕАЦИОННОМ КОМПЛЕКСЕ

¹Гайсарова А.А., ²Ветрова Н.М.

доцент¹, профессор²

*Институт экономики и управления, кафедра экономики предприятия
хаос.vetrova.03@mail.ru,*

Введение. В современных условиях экономической деятельности нарастание конкуренции на рынке труда привело к росту требований к работнику – требуемый уровень профессионализма и четкое понимание своего участия в деятельности, места своего труда. Таким образом, проявляется возрастающая значимость комплекса социо-психологических параметров труда – комплекса мотивации и актуальность данной темы опосредована тем фактом, что и потребности, и мотивация большинства работников нуждаются в дальнейшем изучении и систематизации.

Целью данной работы является развитие подходов к формированию и корректировке мотивации персонала на предприятиях санаторно-курортного типа. Объектом исследования являются предприятия санаторно-курортного типа. В свою очередь, предметом исследования является мотивация персонала в системе повышения экономической целесообразности предприятия. Для достижения цели решались такие задачи: обобщение теоретических основ мотивации персонала на предприятии; выявление основных проблем в системе мотивации персонала; предложение методов мотивации, направленных на повышение эффективности деятельности на предприятиях санаторно-курортного комплекса.

Результаты исследования. Выделяют совокупность методов стимулирования персонала на предприятии: по оценкам специалистов применение экономических методов составляет около 63-65%, административные – около 10%, социально-психологические – около 26-25%. При этом выбор методов зависит от выбора руководства предприятия по индивидуальному плану, а это, в свою очередь, отражает закономерность - на разные коллективы оказывают эффективное воздействие разные формы и методы мотивации сотрудников к труду.

Экономические методы мотивации персонала предполагают материальную мотивацию - они ориентированы на экономическое вознаграждение за проделанную работу после выполнения установленных показателей или заданий (материально-денежные методы, социально-материальные методы).

Организационно-административные методы, как правило, основаны на директивных указаниях. Эти методы базируются на формировании мотивации, основанной на подчинении закону, правопорядку, старшему по должности и т.п., и опирающейся на возможности принуждения (организационное планирование, нормирование, проведение инструктажей, распорядительство и контроль, организационно-стабилизирующие методы, методы организационного воздействия, дисциплинарные методы).

Социально-психологические методы используются в целях повышения социальной активности персонала. Данные методы воздействуют преимущественно на сознание работников, на социальные, эстетические и другие интересы людей и позволяют осуществлять социальное стимулирование трудовой деятельности.

Для того, чтобы сформировалась устойчивая мотивация целесообразно использовать все три группы методов: использование только властных и материальных мотиваций не позволяет раскрыть творческую активность персонала на достижение целей организации, поэтому для достижения максимальной эффективности необходимо включать и духовную мотивацию.

Для того чтобы построить эффективную систему мотивации персонала на предприятии необходимо, прежде всего, выявить ее основные проблемы. В Республике Крым проблема формирования системы мотивации и оплаты труда на предприятиях санаторно-курортного типа является одной из острых. Суть данной проблемы заключается в том, что руководители предприятий представляют систему мотивации персонала как инструмент, который основан

на персональных выплатах работнику. Преимущественно система мотивации неотделима от системы начисления фонда оплаты труда.

С теоретической точки зрения стимулирования персонала выделяют две основополагающие теории: содержательная и процессуальная теории мотивации. Содержательная теория мотивации опирается на перечень и структуру потребностей людей, а процессуальная основывается в первую очередь на том, как ведут себя люди с учетом их восприятия и познания. Процессуальная теория Портера-Лоулера обосновывает мотивы человека системой факторов, которые влияют на человеческое поведение. Так, мотивации трудовой деятельности учитывает такие факторы, как внутренние способности, ожидаемый и конечный результат, трудовые усилия и вознаграждение за труд. Эти факторы образуют единую цепь. В конечном итоге работник удовлетворен результатами своего труда именно от реализации их, объединенных в систему. Согласно теории Портера-Лоулера можно определить основные составляющие эффективной системы мотивации персонала:

- определение стратегических целей предприятия - это позволит выявить влияние отдельного сотрудника или отдела на достижение поставленных целей;

- применение не только материального стимулирования, но материального немонетарного стимулирования, в свою очередь, оно включает систему льгот, возможности карьерного роста и подбор компенсационного пакета. Компенсационный пакет должен быть ориентирован на специфические потребности каждого из сотрудников;

- необходимо придерживаться правила: при увеличении оборота предприятия и, соответственно, прибыльности абсолютное значение фонда оплаты труда может увеличиваться, но темпы роста прибыли должны опережать темпы роста фонда оплаты труда;

- качественный мониторинг рынка: средняя заработная плата сотрудника не должна быть ниже соответствующей на рынке для данного специалиста.

Организация мотивации для предприятий санаторно-курортной сферы имеет свои особенности. В этой сфере основным приложением и объектом труда работников выступает человек и главным элементом деятельности выступает качество обслуживания. Поэтому для работников данной сферы предъявляются особые требования. Если в коллективе сформированы здоровые производственные отношения, если сотрудники уважительно относятся к себе, к коллегам, руководству, видят как свое профессиональное будущее, так и перспективы развития предприятия, – то они не просто выполняют должностные обязанности, а делают это с удовольствием. Возникающую при этом позитивную атмосферу очень хорошо чувствуют рекреанты. Именно в таких условиях формируется и укрепляется положительный внутренний имидж предприятия, улучшается сервис предоставляемых услуг.

Именно в этой сфере разработка системы стимулирования мотивации труда строится на комбинации различных методов – поддержка методов мотивации осуществляется организационными схемами этого бизнеса; обязательный тщательный подбор персонала по профессиональному уровню, учет сложностей работы вызванной сезонностью загрузки, учет работы с особым контингентом (для лечебного профиля рекреационных предприятий) и ряд других.

Выводы. В результате следует отметить, что мотивационный механизм - объективно необходимая составляющая управления предприятием. А поскольку мотивация, как отдельное понятие, включает в себя многие аспекты, то мотивационный механизм необходимо применять комплексно, (использовать одновременно экономические, организационные и психологические методы мотивации персонала); предприятия с эффективной системой мотивации персонала имеют ряд положительных особенностей - относительно низкая текучесть персонала, высокие экономические показатели, устойчиво высокое качество продукции и услуг и плодотворная внутренняя атмосфера; для предприятий санаторно-рекреационного сектора имеются отличия, связанные со сферой.

НЕЙРОБИОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРИНЯТИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ РЕШЕНИЙ

Кирильчук С.П.

заведующий кафедрой экономики предприятия

Института экономики и управления КФУ

skir12@yandex.ru

Введение. Границы между отдельными науками и научными дисциплинами условны и подвижны. Все чаще возникают новые отрасли знания на стыке традиционных наук. Так, в конце XX века при анализе взаимопроникновения экономики, психологии, социологии и ботаники, возникло новое направление нейроэкономика – наука, которая занимается изучением нейробиологических основ принятия хозяйственных решений.

Целью работы является исследование теоретических основ нейроэкономики.

Задачей исследования является выявление влияния нейроэкономики на процесс принятия хозяйственных решений.

Методы исследования: диалектический метод познания.

Результаты исследований. Нейроэкономика (англ. Neuroeconomics) — междисциплинарное направление в науке на пересечении предметов экономической теории, нейробиологии и психологии. Нейроэкономика — наука, которая занимается изучением нейробиологических основ принятия решений. Статьи, написанные группой авторов, среди которых Колин Камерер (Калифорнийский технологический институт), Джонатан Коэн (Принстонский университет), Эрнст Фер (Университет Цюриха), Пол Глимчер (Нью-Йоркский университет), Дэвид Лейбсон (Гарвардский университет), сосредоточены на двух основных методологических вопросах — нейробиологии и нейровизуализации — и четырех приложениях — исследовании риска, межвременного выбора, социальных предпочтений и стратегического поведения. Авторы констатируют, что «в настоящий момент нейроэкономика находится в зачаточном состоянии, но ее развитие неизбежно приведет к колоссальным результатам в экономике».

Одной из ключевых тем нейроэкономики является изучение социально-экономической природы нейроэкономики и ее составляющих, а также принципов работы человеческого мозга и связывания представлений о процессах принятия решений. Эмоции являются неотъемлемой частью повседневного процесса принятия рациональных решений. В случае, когда потенциальный потребитель желает приобрести определенный товар, ему приходится выбирать из множества однородных продуктов. Несмотря на то, что товары похожи между собой, и большинство не имеет явных отличий, потребитель в конечном итоге приобретает тот товар, который нравится ему больше. Он использует эмоциональную реакцию для принятия оптимального решения. На основании проведенных исследований, Дэвид Лейбсон констатировал, «что ученые, используя нейробиологический подход, могут объяснить и смоделировать многие экономические явления, например, поведение инвесторов в период экономических кризисов или нерациональное поведение людей в сфере пенсионного и социального страхования, ведь с нейробиологической точки зрения большинство решений выражаются в выборе того или иного действия, то есть в активности определенных моторных нейронов, которые управляют нашими мышцами».

Результаты позволили раскрыть ключевую концепцию экономики и психологии - функцию полезности. Классическая экономическая теория предполагает, что выбор поведения основан на субъективной полезности вознаграждения, определяемой его вероятностью и величиной. Другими словами, элементарная нейронная сеть принятия решений успешно моделирует ключевую экономическую теорию принятия решений. Теории социальных предпочтений базируются на концепции оценки полезности Даниэля Канемана: «Оценка полезности определяется как функция полезности, которая влияет на принимаемые решения. Она имеет зависимость от ожиданий и предыдущего опыта принятия решений». Для определения природы социальных предпочтений и источников индивидуальных различий

поведения в интересах других, в том числе патологий, учёные провели несколько нейроэкономических исследований с использованием магнитнорезонансной томографии (МРТ), среди которых: «Наказание несправедливости», «Кооперация», «Социальный имидж». В формате нейроэкономического исследования «Наказание несправедливости» ученые нашли новую интерпретацию игры «Ультиматум», описанную Колином Камерером, в которой «один игрок предлагает второму игроку дележ денежной суммы. Другой игрок должен либо принять, либо отклонить предложение. Если он отклоняет предложение, то ни один из игроков не получает ничего. Согласно стандартной экономической теории, пока первый игрок предлагает второму какую-либо положительную сумму денег, его предложение будет принято, поскольку второй игрок предпочитает иметь что-то, чем совсем ничего не иметь. Эксперименты показали, что участники игры часто отвергали незначительные суммы. Этот результат был показательным для бихевиористов, поскольку отвергал стандартное рациональное поведение (принять любую сумму), которое диктовалось классической экономикой». Сторонники поведенческой теории объясняли этот выбор как «наказание за предложение несправедливого дележа». «Исследования с использованием МРТ подтвердили этот результат - принятие решения об отказе от слишком малой денежной суммы сопровождалось высоким уровнем активности в спинном мозге, который участвует в принятии решения о награждении и наказании».

В ходе следующего исследования Эрнста Фера под названием «Кооперация» рассматривались теории взаимности и неприятия несправедливости, которые гласят, что в «Дилемме заключенных» испытуемые предпочитают взаимное сотрудничество одностороннему поведению, хотя последнее приводит к более высокому экономическому выигрышу. Хотя эти теории не апеллируют к гедонистическим аргументам, но справедливость от создания общего блага имеет гедонистическое значение». «Мы можем найти подтверждение этому утверждению в неврологии – исследования нейровизуализации показывают, что при взаимном сотрудничестве субъектов с партнером-человеком активация вентрального стриатума, отвечающего за удовольствие, гораздо выше по сравнению со взаимным сотрудничеством, например, с партнером-компьютером».

Последнее исследование - «Социальный имидж» Пола Глимчера было направлено на изучение процессов передачи вкладов на благотворительность. «По данным, полученным в результате проведения МРТ-исследований в Японии, активность в двустороннем стриатуме, отвечающем за удовлетворение, была сильнее, когда благотворительные пожертвования были сделаны под наблюдением, чем без него». Итоги данного исследования «согласуются с гипотезой об укреплении положительной репутации при благотворительных пожертвованиях как основной мотивации их осуществления».

Выводы. Как видим, нейроэкономика является новой и весьма интересной и перспективной отраслью знаний. Нейроэкономические разработки будут полезны не только в объяснениях и толкованиях вечных вопросов экономики, но, очевидно, заинтересуют и психологию, социологию, политологию, сферу государственного управления и любые другие науки, и сферы человеческой деятельности.

Благодаря исследованиям, сформированным именно на стыке научных направлений, возможно реалистичное моделирование экономического поведения субъекта хозяйствования.

РОСТ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА БАЗЕ ПРИНЦИПОВ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Кирильчук С.П.¹, Рева З.Я.²

¹*заведующий кафедрой экономики предприятия
Института экономики и управления КФУ*

²*магистрант кафедры экономики предприятия
Института экономики и управления КФУ*

skir12@yandex.ru

Введение. Под «цифровой экономикой» понимают современный тип хозяйствования, характеризующегося принципами: преобладающей ролью данных и методов управления ими как определяющего ресурса в сфере производства, распределения, обмена и потребления. Исходя из этого определения, важную роль для развития современных предприятий играет производительность труда, т.к. без ее постоянной оценки невозможно образование действенного управления производством и извлечение позитивного результата от применения наличных ресурсов.

Целью работы является исследование резервов роста производительности труда на базе принципов цифровой экономики. При этом **задачей исследования** является изучение повышения эффективности положительного воздействия факторов, влияющих на производительность труда предприятия. Учитывая динамичность и непредсказуемость внешнего окружения предприятия, обострение борьбы между конкурентами в условиях рыночной экономики и их инновационную деятельность, резервы роста производительности труда будем исследовать на основе **методов** анализа всевозможных факторов.

Результаты исследований. Хотя роль влияния цифровых технологий на трансформацию социально-экономических систем достаточно очевидна, недостаточно внимания уделяется вопросам развития цифрового потенциала с целью достижения инновационного роста отдельных фирм. Поиск резервов производительности труда, разработка организационно-технических мероприятий по реализации этих резервов и непосредственное внедрение этих мероприятий являются основным этапом аналитической работы на предприятии.

Резервы в цифровой экономике тесно связаны с факторами роста производительности труда. Степень использования резервов решающим образом определяет уровень производительности труда на данном предприятии или в отрасли. Резервы используются и вновь возникают под влиянием научно-технического прогресса. Количественно резервы можно определить как разницу между достигнутым и максимально возможным уровнем производительности труда в конкретный период времени.

На наш взгляд, классификацию резервов повышения производительности труда на базе принципов цифровой экономики на современном предприятии можно представить в виде схемы (рисунок).

Если принять во внимание структуру производственного процесса, то резервы роста производительности труда следует классифицировать по трем группам: 1) резервы в использовании средств труда; 2) резервы в использовании предметов труда; 3) резервы применения труда. Подобная классификация позволяет более полно выявить источники возникновения резервов и сводится, во-первых, к резервам экономии прошлого труда, овеществленного в средствах и предметах труда; во-вторых, к резервам экономии живого труда.

Рост производительности труда на базе принципов цифровой экономики обеспечивается за счёт:

✓ внедрения нового высокопроизводительного оборудования и прогрессивных технологических процессов с оцифровкой данных;

✓ модернизации действующего оборудования и рационализации производства без коренной перестройки применяемой технологии, однако на базе малой механизации ручных работ, совершенствования приспособлений, новых видов материалов, компьютеризации производственного процесса и т.д.;

✓ повышения квалификации работающих, создания цифровых баз данных для бесперебойной работы, а также обеспечения достаточно высокой материальной и моральной заинтересованности работников в результатах труда.



Рисунок - Классификация резервов повышения производительности труда на базе принципов цифровой экономики на современном предприятии

Выводы. Рост производительности труда на базе принципов цифровой экономики состоит в наиболее полном и рациональном использовании возможностей современного предприятия с целью получения большего количества высококачественной продукции при наименьших затратах трудовых ресурсов на единицу продукции с применением оцифрованных баз данных.

Для наиболее полного использования резервов повышения производительности труда на предприятиях в условиях современной цифровой экономики разрабатываются программы управления производительностью. В них определяются виды резервов, конкретные сроки и способы их реализации, планируются затраты на эти мероприятия и ожидаемый экономический эффект от их внедрения.

Интеграция и развитие конкретных кейсов производительности труда на базе современных принципов цифровой экономики на современных предприятиях создаст синергетический эффект и приведет к общему росту экономики России.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кирильчук С.П.¹, Степанова Е.В.²

¹*заведующий кафедрой экономики предприятия*

Института экономики и управления КФУ

²*магистрант кафедры экономики предприятия*

Института экономики и управления КФУ

skir12@yandex.ru

Введение. Развитие рыночных отношений повышает ответственность и самостоятельность предприятий в разработке и принятии управленческих решений для обеспечения эффективности использования своих оборотных средств (ОС), расчетов с дебиторами и кредиторами. Увеличение или снижение дебиторской и кредиторской задолженности приводят к изменению финансового положения предприятия. Исходя из этого, важную роль для развития современных предприятий играет эффективность использования ОС, т.к. без ее постоянной оценки невозможно образование действенного управления производством и извлечение максимальной прибыли от применения наличных ресурсов.

Целью работы является исследование путей повышения эффективности использования ОС предприятия. При этом **задачей исследования** является разработка основе **методов** теоретико-логического анализа и синтеза организационно-экономического механизма оптимального управления оборотными средствами предприятия.

Результаты исследований.

Целью эффективного управления оборотным капиталом является минимизация потерь или максимизация эффекта от использования оборотного капитала.

Управление оборотными активами может пониматься как поиск компромисса между затратами, которые увеличиваются (вынужденные затраты), и затратами, которые уменьшаются (затраты экономии на масштабах производства) в зависимости от объема инвестирования в оборотные активы. При гибкой политике предприятие несет увеличенные вынужденные затраты, которые, по сути, являются затратами неиспользованных возможностей. Жесткая политика может спровоцировать нехватку имеющихся средств. Кроме того, низкие инвестиции в запасы и рестриктивная дебиторская политика могут привести к недовольству клиентов. При гибкой политике вынужденные затраты являются наименьшими относительно затрат экономии на масштабах производства при довольно значительном оптимальном объеме текущих активов.

Развитие рыночных отношений повышает ответственность и самостоятельность предприятий в разработке и принятии управленческих решений для обеспечения эффективности расчетов с дебиторами и кредиторами. Увеличение или снижение дебиторской и кредиторской задолженности приводят к изменению финансового положения предприятия.

Следует отметить, что эффективность формирования и использования оборотных средств обусловлена определенными особенностями управления их основными структурными элементами: запасами, дебиторской задолженностью и денежными средствами.

Важным для эффективного управления оборотным капиталом является управление операционным циклом. Период оборота каждого из элементов текущих пассивов отображает продолжительность периода, на протяжении которого организация имеет возможность распоряжаться данным источником финансирования. Чем больше кредитный цикл, тем эффективнее предприятие использует возможность финансирования текущей деятельности за счет непосредственных участников операционного процесса. Период времени между оплатой кредиторской задолженности и получением денег за свой товар называется денежным или чистым циклом:

Денежный цикл = Оперативный цикл - Кредитный цикл (1)

Такой разрыв между притоками и оттоками средства, не профинансированный другими участниками операционного цикла, вызывает нехватку средств или необходимость займов. Продолжительность денежного цикла и, соответственно, необходимая сумма средств, может регулироваться изменением периодов оборота запасов, оплаты дебиторской и кредиторской задолженности.

Между денежным циклом и прибыльностью капитала существует непосредственная связь. Одним из факторов, определяющих рентабельность капитала, является оборотность всех активов. Чем короче денежный цикл, тем меньше предприятие финансирует запасы и дебиторскую задолженность.

Повышение эффективности использования оборотных средств предприятия может быть достигнуто путем формирования организационно-экономического механизма оптимального управления, представленного на рисунке 1.



Рисунок 1 – Формирование организационно-экономического механизма оптимального управления оборотными средствами предприятия [разработано автором]

Выводы. По-нашему мнению, организационные механизмы оптимального управления оборотным капиталом предприятия должны включать:

- рациональную структуру управления оборотным капиталом (наличие подразделов и служб предприятия);
- гибкое организационное взаимодействие данных подразделов и служб предприятия (распределение функций управления);
- четкое распределение оперативного управления элементами оборотного капитала между подразделениями и службами для повышения эффективности их использования и контроля.

РОЛЬ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Наливайченко Е.В.¹, Богданова Н.В.²

*¹профессор кафедры экономики предприятия
Института экономики и управления КФУ*

*²магистрантка кафедры экономики предприятия
Института экономики и управления КФУ*

katnaliv@yandex.ru

Введение. Под устойчивым развитием принято понимать такой процесс социально-экономических изменений, при котором эксплуатация природных ресурсов, ориентация научно-технического развития и инвестирования, институциональные трансформации и развитие личности происходят согласованно и обуславливают укрепление потенциала региона, страны. При этом, такое развитие направлено на должное обеспечение качества жизни человека и использование ресурсов при сохранении окружающей среды.

Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) является потенциалом жизнеобеспечения всей взаимосвязанной системы региона, от эффективного использования природных топливо-энергетических ресурсов зависит не только рост экономики, но и повышение качества жизни населения. Таким образом, топливо-энергетический комплекс играет важную роль в обеспечении устойчивого развития Республики Крым, что обуславливает актуальность исследования.

Цель и задачи исследований. Целью исследования является определение современного состояния и роли ТЭК в устойчивом развитии Республики Крым. Для достижения цели были поставлены и решены следующие задачи: проанализировать современное состояние топливо-энергетического комплекса республики, рассмотреть основные проблемы отсутствия необходимого объема топливо-энергетических ресурсов на территории полуострова, определить роль ТЭК в устойчивом развитии Крыма и выявить основные факторы, сдерживающие развитие данной отрасли.

Методика исследований. При проведении исследования были использованы такие методы, как: анализ и синтез, сравнение и обобщение.

Результаты исследований. В условиях стремительного роста потребления топливо-энергетических ресурсов природный газ и электроэнергия являются наиболее надежными источниками электроснабжения и экономичным видом топлива. Поэтому особенно актуальными становятся вопросы обеспечения в необходимом объеме природным газом и электроэнергией, в первую, очередь жилых домов и объектов социальной сферы.

Отсутствие сетевого газа в населенных пунктах Республики Крым сдерживает развитие социальной инфраструктуры, значительно уменьшая инвестиционную привлекательность территорий, способствует ежегодному увеличению эксплуатационных затрат социальной и коммунальной сфер.

Удаленность региона от центров электроснабжения и значительные потери в сетях при передаче электроэнергии, истощение существующих месторождений топливных ископаемых, малоинтенсивное освоение углеводородных ресурсов, недостаточное использование промышленной переработки отходов и «экологической» энергетики, а также несовершенство системы межбюджетных отношений, привело к тому, что ТЭК Крыма в настоящее время находится в неудовлетворительном состоянии: отсутствуют современные новые сети и изношены существующие, газификация в некоторых районах отсутствует.

В Государственной программе Республики Крым «Развитие топливо-энергетического комплекса Республики Крым на 2018-2020 годы» (утверждена Постановлением Совета министров Республики Крым от 25.12.2017г. № 701) в качестве основных проблем отсутствия необходимого объема топливо-энергетических ресурсов на территории полуострова определяются:

1) Радиальная (незакольцованная) системообразующая магистральная сеть 330-220 кВт региона с недостаточным резервированием по воздушным линиям более низких классов напряжения, не обеспечивающая необходимую пропускную способность внутренних сетей в аварийных и ремонтно-аварийных режимах;

2) Невозможность обеспечения и поддержания в ряде режимов допустимых уровней напряжения на шинах объектов из-за недостаточного объема компенсирующих устройств в режимах как максимальных, так и минимальных нагрузок энергосистемы;

3) Значительный физический износ объектов магистральных и распределительных электрических сетей и сетей газоснабжения, средний срок эксплуатации которых превышает 30-35 лет;

4) Отсутствие маневренных источников генерации на традиционном топливе для компенсации резкопеременной генерации альтернативных источников (ветряных и солнечных электростанций).

Сложившиеся негативные тенденции подтолкнули Правительство республики и предприятия топливно-энергетического комплекса региона на поиск новых путей стратегического развития. Так, в 2016 году завершено строительство Энергомоста, который соединил полуостров Крым с единой национальной энергосистемой России посредством кабельного подводного перехода через Керченский пролив, способного обеспечить перетоком порядка 850 МВт. Также в настоящее время завершаются мероприятия по Севастопольской и Симферопольской парогазовым установкам теплоэлектростанций, строительство которых позволило, в том числе, произвести реконструкцию существующих и построить новые магистральные и распределительные инженерные сети.

Однако, остается еще целый ряд факторов, которые посредством негативного влияния на функционирование топливно-энергетического комплекса препятствуют выходу на путь устойчивого развития как субъектов хозяйствования различных сфер, так и всей экономики Крымского полуострова. К основным факторам, сдерживающим развитие ТЭК, относятся:

- значительный износ электросетевого оборудования и газотранспортных сетей, высокий моральный износ нефте- и газодобывающего оборудования, дефицит геологоразведочной, нефте- и газодобывающей техники, работающей на морском шельфе;

- отставание развития и объективный рост затрат на освоение перспективной сырьевой базы ТЭК;

- несоответствие производственного потенциала ТЭК мировому научно-техническому уровню;

- высокая зависимость нефтегазового сектора от состояния и конъюнктуры мирового энергетического рынка;

- дефицит инвестиционных ресурсов и их нерациональное использование;

- высокая нагрузка на окружающую среду.

Также необходимо отметить, что одним из важнейших направлений деятельности Правительства республики должно стать привлечение инвестиций в ТЭК Крыма, так как уровнем его развития определяется не только функционирование и развитие региональной экономики, но и уровень обеспечения энергетической безопасности региона.

Выводы. Развитие топливно-энергетического комплекса – одно из основных направлений устойчивого развития Республики Крым, так как ТЭК является жизненно важной основой существования всей экономики, что связано с обеспечением населения и предприятий топливной и электрической энергией. Таким образом, успешное развитие производственных, промышленных, сельскохозяйственных, социальных, санаторно-курортных и туристических комплексов невозможно без развития ТЭК. Отсутствие достаточных собственных электрогенерирующих мощностей для полного удовлетворения потребностей республики, свободных мощностей для технологического присоединения, а также отсутствие условий для необходимого инвестиционного запаса негативно сказывается на развитии топливно-энергетического комплекса, в результате чего отрасль может стать тормозом начавшегося экономического роста.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Наливайченко Е.В.¹, Зверева Л.В.²

¹*профессор кафедры экономики предприятия
Института экономики и управления КФУ*
²*магистрантка кафедры экономики предприятия
Института экономики и управления КФУ*
katnaliv@yandex.ru

Введение. Актуальность темы исследования обусловлена тем, что эффективное использование персонала является залогом общей эффективности деятельности предприятия, так как непосредственно влияет на конкурентные возможности, способствует увеличению объема производства, снижению себестоимости изготовленной продукции и увеличению размера получаемой прибыли за счет достаточного обеспечения предприятия работниками с необходимой квалификацией и опытом и рационального использования кадров.

Успешная программа по развитию кадрового состава способствует созданию рабочей силы, обладающей более высокими способностями и сильной мотивацией к выполнению задач, стоящих перед организацией, что приводит к повышению уровня производительности труда и является одним из важных факторов роста прибыли.

Цель и задачи исследований. Целью исследования является разработка путей повышения эффективности использования персонала предприятия.

Для достижения цели были поставлены и решены следующие задачи: рассмотреть сущность управления персоналом и оценки персонала; определить основные показатели оценки персонала предприятия; привести направления повышения эффективности использования персонала предприятия.

Методика исследований. При проведении исследования были использованы такие методы, как: диалектический метод познания, метод системного анализа, синтез.

Результаты исследований. Эффективность работы предприятия в наибольшей степени зависит от возможностей и результатов деятельности персонала. Управление персоналом предприятия заключается в том, что оно позволяет объединить и реализовать целый спектр вопросов адаптации личности к внешним условиям, а также выполнить одну из главных целей предприятия – принять на работу и суметь удержать работника, усовершенствовать и повысить его профессиональную подготовку, мотивировать его стать компетентным и заинтересованным работником, чтобы он эффективно и результативно помогал реализовывать цели предприятия.

Основой повышения эффективности и исходным пунктом для принятия решений в сфере управления человеческими ресурсами являются результаты оценки персонала. Оценка является одной из важнейших функций управления персоналом, она связывает, объединяет все элементы управления персоналом в единое целое, способствует повышению мотивации и эффективности использования персонала.

Оценка персонала должна включать, по нашему мнению, такую деятельность:

- периодическую аттестацию персонала;
- оценку текущих результатов работника или возглавляемого им коллектива (для менеджеров);
- оценку потенциальных способностей;
- социально-психологическую оценку;
- пролонгированную оценку на основе изучения длительного периода трудовой деятельности и экспрессивную оценку результатов деятельности или потенциальных возможностей сотрудника в какой-то момент времени;
- комплексную оценку деятельности во всем объеме выполняемых функций и локальную оценку какой-либо функции или стороны деятельности;

- самооценку, оценку работника коллегами по работе, оценку подчиненного руководителем (оценка «сверху»), оценку руководителя подчиненными (оценка «снизу»);
- оценку достижения целей, которая широко используется при оценке результатов труда управленческого персонала и основана на установлении для каждого управляющего ясных и четких целевых показателей, на которые должен выйти руководитель к определенному сроку.

Среди других направлений повышения эффективности использования персонала, можно выделить:

- привлечение и сохранение высококвалифицированных кадров;
- снижение уровня текучести кадров;
- проведение мероприятий по улучшению рабочих условий и охране труда;
- ужесточение трудовой дисциплины и сокращение потерь рабочего времени;
- совершенствование системы мотивации персонала;
- использование резерва кадров предприятия в плане укрепления «узких мест» высококвалифицированными специалистами;
- разработка и выполнение плана подготовки, повышения квалификации, аттестации рабочих и служащих предприятия.

Исходными данными для оценки персонала могут служить: модели рабочих мест персонала; положение об аттестации кадров; методика рейтинговой оценки кадров; философия предприятия; правила внутреннего трудового распорядка; штатное расписание; приказы по кадрам; социологические анкеты; психологические тесты.

К основным показателям оценки персонала предприятия относят такие, как: списочная численность работников; среднесписочная численность работников; явочное число в смену; явочное число в сутки; штатная численность; нормативы численности основных рабочих (по трудоёмкости, по выработке, по рабочим местам); определение численности вспомогательных рабочих (по трудоёмкости, по нормам обслуживания, по рабочим местам).

По данным о количестве кадров в целом по категориям и группам персонала рассчитывают показатели, характеризующие движение кадров: коэффициент выбытия кадров; коэффициент приема кадров; коэффициент оборота кадров; коэффициент текучести кадров; коэффициент постоянства кадров; коэффициент замещения рабочей силы; коэффициент профессиональной перспективности; степень использования фонда рабочего времени; номинальный фонд рабочего времени; явочный фонд рабочего времени.

Важными показателями эффективности использования персонала являются такие показатели, как рентабельность персонала и соотношение темпов роста заработной платы и производительности труда.

Подводя итог, необходимо отметить, что методика анализа трудовых ресурсов с целью повышения эффективности их использования состоит в том, чтобы вскрыть резервы повышения эффективности производства за счет производительности труда, более рационального использования численности рабочих и фонда рабочего времени.

Выводы. Эффективное использование кадрового потенциала непосредственно связано с анализом обеспеченности предприятия кадрами, максимально полным использованием фонда рабочего времени, анализом производительности труда и предполагает наличие алгоритма отбора и оценки персонала. Сущность такого алгоритма, на наш взгляд, заключается в том, что персонал предприятия имеет определенные количественные, качественные и структурные характеристики, которые могут быть отражены абсолютными и относительными показателями.

Деятельность по оценке персонала обуславливает построение адекватной системы мотивации, которая способствует эффективному использованию трудовых ресурсов, а также привлечение и сохранение высококвалифицированных кадров, что является приоритетной задачей для предприятия.

ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Белоусенко А.П.¹, Ефремова А.А.²

¹студентка кафедры экономики предприятия очного отделения Института
экономики и управления КФУ

²доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ
anastasiia_lisovskaia@mail.ru

Введение. Оплата труда является неотъемлемой частью какого-либо предприятия. В РФ существует уже давно установленная система оплаты труда, которая состоит из оклада, премиальных, сверхурочного времени и т.д. Для того, что бы найти пути совершенствования оплаты труда, необходимо разобраться с ее видами, с организацией и способами ее начисления, а так же выплатами, которые не входят в саму заработную плату, но отчисляются работодателю.

Целью работы является нахождение более оптимальных путей усовершенствования организации оплаты труда, при ее сложной системе, а так же упрощение процесса начисления заработной платы.

Оплата труда - это вознаграждения сотрудника за его работу. Сотрудник, выполнив свою работу, получает заработную плату, которая в свою очередь состоит из: оклада, премиальные, допустим за качественно сделанную работу, надбавки за работу сверх нормы, которая была установлена, а так же выплаты, допустим за работы в особо опасных условиях.

Усовершенствовать организацию оплаты труда можно следующим образом:

- подходить к этому вопросу комплексно в области организации заработной платы;
- улучшать инфраструктуру рынка труда, достигая равновесия спроса и предложения рабочей силы;
- начисляя заработную плату, стоит анализировать работу, эффективность, результаты всего предприятия;
- изменить курс своего предприятия, применяя инновации и новые технологии, что бы быть конкурентоспособным по отношению к другим;
- совершенствование государственного регулирования в области организации заработной платы, обновление законодательства, нормативных актов;
- совершенствование организации труда и прежде всего по таким направлениям, как разделение и кооперация труда и его нормирование;
- создание научно обоснованной многоуровневой системы социального партнерства;
- организация научной системы управления заработной платой на каждом предприятии отдельно;
- совершенствование положений по премированию работников. Важно так же и то, что рабочие получают премии, прежде всего за количество и качество (продукции) труда, а служащие - за обеспечение прибыли и роста эффективности производства;

Результаты исследований. Нашли несколько вариантов усовершенствования организации оплаты труда, а так же кратко ознакомились с процессом начисления заработной платы в течении месяца.

Выводы. Улучшение организации оплаты труда предполагает, что подходить к этому вопросу необходимо комплексно. Решать этот вопрос необходимо как со стороны работодателя так и со стороны работника, так же учитывая ситуацию на всем рынке труда.

СНИЖЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Раифова М.Р.*; Ефремова А.А.**

**Студентка группы Э-б-о 165*

***Доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления,
кандидат экономических наук
MRaifova@mail.ru*

Введение. В условиях формирования рыночных отношений снижение себестоимости продукции является одним из важных факторов повышения конкурентоспособности предприятия, его финансовой устойчивости и платежеспособности. Себестоимость продукции отражает все стороны деятельности предприятия, его преимущества и недостатки, так как дает четкое представление о прибыли и рентабельности предприятия.

Целью данной работы является определение влияния себестоимости на конкурентоспособность предприятия.

При производстве продукции, предприятие использует необходимые ресурсы: сырье, материалы, топливо, энергия, труд рабочих. Совокупность всех расходов предприятия при производстве продукции называется издержками производства.

Себестоимость продукции (работ, услуг) - это комплексный показатель, позволяющий охарактеризовать эффективность использования ресурсов на предприятии.

Одним из факторов повышения конкурентоспособности предприятия является снижение себестоимости продукции. Для достижения данной цели фирме необходимо искать пути снижения издержек производства за счет улучшения технологий, автоматизации производства (если это возможно), приобретения сырья и материалов по более низким ценам, снижения брака и сокращения отходов.

Снижение издержек производства способствует увеличению прибыли предприятия и повышает его рентабельность. Вследствие этого увеличивается размер денежного накопления и успех предприятия. Накопив определенную сумму средств предприятие может осуществить инвестиции для расширения производства, улучшения условий труда, увеличения ассортимента, повышения качества и объема выпускаемой продукции, что так же благоприятно повлияет на прибыльность и конкурентоспособность. Изменение объема продукции также позволит уменьшить сумму издержек производства.

Снижение себестоимости позволит предприятию устанавливать цены на продукцию (работы, услуги) ниже, чем у конкурентов, при неизменном качестве, что способствует увеличению спроса на данную продукцию (работы, услуги). Для этого предприятию необходимо сформировать стратегию снижения себестоимости и контролировать процесс выполнения данной цели внутри фирмы.

Выводы. Себестоимость продукции является важным фактором, который влияет на цену продукции, рентабельность предприятия и его конкурентоспособность. Руководству предприятия необходимо контролировать объем используемых ресурсов для снижения издержек производства и повышению эффективности функционирования предприятия.

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРИПТОВАЛЮТЫ В СОВРЕМЕННЫХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМАХ

Палатай В.В.¹, Стаценко Е.В.²

¹студентка 3 курса кафедры экономики предприятия Института экономики и
управления КФУ им. В.И. Вернадского

²к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления,
научный руководитель
cherrysbv@mail.ru

В современном мире ежедневно появляются различные технологии, новые продукты, развивается сфера услуг. В финансовой сфере также появляются новые возможности и финансовые инструменты, которые обуславливают увеличение количества финансовых операций, расширение территории безналичных расчетов, совершенствуются способы осуществления расчетов и др. нововведения. В частности, в 2009 г. в качестве нововведений в финансовой сфере была разработана криптовалюта.

Криптовалюта- это электронное платежное средство, имеющее форму математического кода. При обращении криптовалюты используется криптографические элементы, а именно электронная подпись. Криптовалюта не имеет реального выражения типа металлических монет или бумажных банкнот и существует в цифровом виде, поэтому полностью защищена от подделки, так как является зашифрованными данными, которые нельзя копировать.

С помощью криптовалюты можно осуществлять оплату товаров или услуг в интернете, сохраняя при этом анонимность. Кроме этого, с помощью криптовалюты можно осуществлять международные платежи, так как она не привязана к какому-либо государству. В этой связи криптовалюта получила широкое распространение по всему миру, что актуализирует процессы исследования механизмов ее функционирования.

Вопросами использования и распространения криптовалюты занимаются Т.Ф. Фатхутдинова, Н.С. Софронова, Д.А. Кирьянова, Г.Г. Трубицын, А.А. Малахова, М.Е. Шестакова. Так, Т.Ф. Фатхутдинова изучала криптовалюту как инструмент цифровой экономики. Н.С. Софронова исследовала возможность использования криптовалюты как альтернативного платежного средства. Д.А. Кирьянова выявляла угрозы, которые криптовалюта может принести мировой финансовой системе. Г.Г. Трубицын исследовал механизмы функционирования криптовалюты. А.А. Малахова изучала историю происхождения криптовалюты. М.Е. Шестакова исследовала перспективы и последствия использования криптовалюты. Вместе с этим, остались не выявлены преимущества и недостатки криптовалюты от других платежных средств.

Криптовалюта- это электронное платежное средство, имеющее форму математического кода. Единицей измерения криптовалюты являются «коины» (с англ. coin- монета).

Технология осуществления транзакций с использованием криптовалюты называется блокчейн или «цепочка из блоков». Блок- это набор данных, зашифрованных двоичным кодом (совокупностью нулей и единиц). Блок содержит информацию об определенном количестве операций, которые возникают, когда пользователь X хочет передать деньги пользователю У. При этом, пользователь X создает свой криптокошелек, вводит адрес и сумму, подписывает операцию специальной криптографической подписью и отправляет данные в сеть. После попадания в сеть транзакция формируется в блок, имеющий свой номер. Каждый вновь созданный блок содержит группу накопившихся за последнее время и упорядоченных записей (транзакций). Эти данные записываются в виде определенного набора символов. Начинается каждый блок с «заголовка», в котором записывается информация как о текущем, так и о предыдущем блоке. Помимо этого, в блок вносится информация по каждой транзакции.

После внесения всех необходимых данных в блок, он рассылается всем участникам системы для проверки данных. Для проверки данных, участники вычисляют хэш-функцию- алгоритм преобразования некоторого объема информации в меньшую последовательность

символов посредством математических методов. Этот процесс занимает около 10 минут. После нахождения хэш- функции, участник, нашедший ее, передает функцию в сеть. Далее первоначальный блок добавляется к цепочке блоков, существующих в сети. Трансакция от X доходит до У, и пользователь У подтверждает ее совершение.

В момент, когда пользователь отправляет данные для проверки правильности транзакции, начинается такой процесс как майнинг- деятельность по созданию нового блока в блокчейне для обеспечения функционирования криптовалютных платформ. Сущность майнинга состоит в процессе вычисления хэш- функции с заданными свойствами. За создание блока майнер получает комиссионное вознаграждение в виде криптовалюты. Все криптовалюты имеют специальный параметр- сложность, который постоянно увеличивается и затрудняет поиск нового блока. Теоретически, майнинг может происходить на любом компьютере, но в реальности его скорость напрямую зависит от вычислительной мощности.

Таким образом, к преимуществам использования криптовалюты следует отнести возможность осуществления денежных переводов без участия финансовых посредников и указания территориальной локации; возможность осуществлять майнинг криптовалюты; высокий уровень защищенности системы цифровых платежных средств. Вместе с этим, большая энергоемкость процесса выработки криптовалюты формирует основной недостаток системы цифровых платежных средств, поскольку с развитием и усложнением системы увеличиваются затраты на генерацию криптовалюты (прежде всего энергозатраты), при ограниченном объеме ее генерации, то есть в системе не действует эффект масштаба. Это приводит к удорожанию каждого вновь сгенерированного коина в системе и обуславливает наличие предела ее функционирования. При этом пределом функционирования системы цифровых платежных средств является момент времени, когда затраты на генерацию коинов превысят их стоимость (размер вознаграждения за вычисление хэш-функции будет меньше затрат на ее осуществление). Поэтому вложение значительных средств в систему цифровых платежных средств является целесообразным на начальной стадии ее функционирования и становится убыточным при долгосрочной окупаемости (эффект пирамиды).

ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)

Кириленко Д.М.¹, Ефремова А.А.²

¹студентка III курса Института экономики и управления Крымского федерального университета им. В.И. Вернадского

²к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления Крымского федерального университета им. В.И. Вернадского
darinamk98@mail.ru

Введение. Диагностика финансовых результатов и финансового состояния предприятия – это изучение, анализ и критическая оценка показателей, характеризующих наличие, размещение, использование финансовых ресурсов предприятия. Под финансовыми результатами понимают увеличение или уменьшение капитала организации за отчетный период, выражаемое в форме прибыли или убытка. Финансовое состояние, в свою очередь, выражает способность предприятия финансировать свою деятельность и характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, взаимоотношениями с другими субъектами хозяйствования, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Целью работы является выявление сущности диагностики финансовых результатов и финансового состояния предприятия, её целей и задач, методики проведения; определение показателей, характеризующих финансовые результаты и финансовое состояние предприятия.

Методика исследований. В ходе исследования использовались методы анализа и синтеза, группировки и классификации.

Результаты исследований. Диагностика финансовых результатов и финансового состояния является важнейшим элементом управления предприятием, непременным условием его успешного функционирования и недопущения банкротства.

Основной целью диагностики является выявление и устранение недостатков финансовой деятельности, поиск способов улучшения финансового состояния предприятия, повышение его платежеспособности.

Исходя из цели, задачами диагностики являются: оценка выполнения плана по использованию финансовых ресурсов; прогнозирование будущих финансовых результатов; разработка мероприятий по повышению эффективности использования финансовых ресурсов и укреплению финансового положения предприятия.

Источниками информации для проведения диагностики финансовых результатов и финансового состояния предприятия нормативные и правовые акты, локальные документы организации, первичные учётные документы, отражающие операции по учёту финансовых результатов, регистры синтетического и аналитического учёта по счетам, бухгалтерская и налоговая отчётность, документы неучётного характера.

Финансовая диагностика проводится в шесть этапов: оценка имущественного положения, анализ ликвидности и платежеспособности, анализ финансовой устойчивости предприятия в долгосрочной перспективе, анализ и оценка деловой активности предприятия, анализ финансовых результатов деятельности предприятия.

Проведение диагностики основано на расчёте показателей, представленных ниже.

Показатели, характеризующие имущественное положение предприятия: сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении предприятия; коэффициент износа, коэффициент обновления, коэффициент выбытия.

Показатели ликвидности и платежеспособности: величина собственных оборотных средств, маневренность функционирующего капитала, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности), доля собственных оборотных средств в покрытии запасов.

Показатели финансовой устойчивости предприятия: коэффициент концентрации собственного капитала, коэффициент финансовой зависимости, коэффициент маневренности собственного капитала, коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств.

Показатели, используемые и применяемые при оценке деловой активности предприятия: коэффициент оборачиваемости активов, продолжительность одного оборота капитала, коэффициент оборачиваемости материальных запасов и затрат, продолжительность одного оборота запасов и затрат, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, продолжительность одного оборота дебиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости собственного капитала, продолжительность одного оборота собственного капитала, коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности.

Прибыль – это часть чистого дохода, который получает предприятие после реализации товаров. Рассчитывается как разность между чистой выручкой и полной себестоимостью проданных товаров. Чистая прибыль – часть балансовой прибыли предприятия за налогов, сборов и других обязательных платежей в бюджет. Прибыль характеризует успешность предприятия, является источником улучшения его материальной базы, совершенствования продукции.

Уровень рентабельности вычисляется как отношение прибыли к потокам и ресурсам её формирующим. Различают рентабельность продаж, рентабельность производственной деятельности, рентабельность внеоборотных активов, рентабельность текущих активов, рентабельность собственного капитала, рентабельность инвестиций. Данный показатель

отражает прибыльность, приходящуюся на единицу расходов, и наиболее точно характеризует эффективность затрат на производство.

Выводы. Диагностика финансовых результатов и финансового состояния является неотъемлемой частью функционирования предприятия, необходимой для его выживания, для разработки стратегий развития и принятия текущих управленческих решений. Финансовая диагностика позволяет определить конкурентоспособность предприятия, потенциал в деловом сотрудничестве; оценить, в какой степени гарантированы интересы самого предприятия и его партнёров в финансовом и производственном отношении.

INTERNET INFLUENCE ON WORLD'S TERRORISM

Гулакова И.А.¹, Задиян К.Г.²

¹ старший преподаватель кафедры иностранных языков №3 Институт иностранной филологии Таврической академия

² студентка 2 курса бакалавриата направление подготовки «Государственное и муниципальное управление» Институт экономики и управления
gulakova.irina@mail.ru

Введение. The article deals with the actual problem of communication of terrorists in social networks. On the basis of the conducted research the characteristic of measures on counteraction of terrorism in social networks is given. The development of modern society is at the stage of the globalization and informatization process. New technologies and modern gadgets are rapidly penetrating into all spheres of human life. The main source of such innovations is the Internet. In turn, on the open spaces of the Internet, various social networks begin to appear more and more often. A social network is an accessible group of people on the Internet, which allows people to share data and information instantly with each other. Such a powerful media tool has its own specifics and can be used to promote terrorism and extremist activity. For terrorist groups, this is a great opportunity for finding new activists.

Цели и задачи. The research aims to identify the nuances of the modern Internet and to investigate communication of terrorists with its help.

Методика исследований. Research methods include review of literature and Internet resources, comparison, analysis and synthesis, theoretical methods, induction, abstraction and concretization etc.

Результаты исследования. A person has the right to privacy of correspondence, but this does not allow the state to fully keep citizens safe because they do not have access to information. On the open spaces of the Internet, various social networks began to appear more and more often. A social network is a way of communication of a group of people on the Internet, which allows instantaneous exchange of data and information among members.

Such a powerful media tool has its own peculiarities and can be used to promote terrorism and extremist activity. For terrorist groups, this is a great opportunity to train new activists. The goals of terrorist activities in the Internet are:

- advertising of terrorist and extremist activities;
- propaganda of terrorist ideology implemented through the dissemination of reference and agitation materials, designed to ensure a constant influx of carriers of ideology;
- intimidation, disinformation, destruction of emotional and behavioral attitudes of the individuals.

It is much more difficult for the state to regulate content in social networks, rather than on the Internet. However, it tries to interact with them. The Russian social network Vkontakte actively cooperates with law enforcement bodies to remove materials related to terrorism and extremism. But

foreign social networks are out of control, therefore they are an open platform for the publication of illegal materials.

The propaganda of terrorism and extremism has its own specifics. On personal pages in the social networks personal information, interests, etc. are indicated. Due to this, it is possible to distribute materials or groups purposefully for a certain age category in order to maximize their impact on them.

According to the director of the National Center for Information Counteraction to Terrorism and Extremism in the Educational Environment and the Internet Churilov SA, the reasons for the Internet to become an ideal tool for propaganda of terrorist activities in the modern world are: the possibility of broad audience coverage; high speed and avalanche nature of information dissemination through Internet resources, social networks and blogs; and the possibility for anonymous conduct of unlawful activities .

Internet content of the terrorist orientation is aimed at four types of audiences. The first type is opponents who need to be intimidated, demoralized, forced to comply with the demands of terrorists. The second type is the international community, which needs to form an appropriate opinion on the activities of terrorist and anti-terrorist organizations. Since in the information age communication opportunities have become the equivalent of power, public opinion has also become a priority. Therefore, any terrorist act is an information and propaganda action designed to attract the attention of as many people as possible. The third type of audience is sympathizers. The main task of working with them is agitation, recruitment, training of new activists. Through the Internet sympathizers are united on ideological or religious grounds. And the fourth type of audience is the active members with whom communication is carried out via the Internet. Through the Internet the preparation of terrorist operations is organized, with direct executors being instructed, tactical tasks are solved during the conduct of terrorist attacks.

Information resources that contribute to the development of extremism and terrorism can be conditionally divided into four groups. The first group includes sites that directly disseminate the ideas of separatism, extremism and xenophobia. Through them terrorist organizations preach the ideas of jihad and fight "infidels", carry out propaganda of radical Islamic movements. The second group is websites that call for terrorist actions, propagandizing interethnic discord and religious intolerance. The third group includes information resources that incite xenophobia on the basis of national or racial affiliation. An example of such resources is anti-Semitic sites. The fourth group is the reference sites indirectly calling for terrorist activities, contributing to the commission of terrorist acts. The information contained in them is of reference nature: how to make an explosive by handicraft, how to assemble an improvised explosive device, what types of explosive and poisonous substances there are, methods of conspiracy, etc. In such Internet resources you can find contacts of persons who will help "to get" the materials and substances necessary for manufacturing.

To combat this problem, an effective mechanism is needed to implement continuous monitoring and rapid blocking of illegal content, blocking the site itself on the Internet or groups in social networks, and taking legislative measures against the distributors of this content. Despite the work of law enforcement agencies with this problem on the Internet, it is still possible to find groups or sites of terrorists with propaganda.

Telegram is a good example of how terrorists create group chats, recruit people and plan terrorist attacks. This messenger is popular due to its closed access from state control. Pavel Durov, the creator of the Telegram, believes that there should be freedom, information exchange should be closed from the state, no cooperation with special services. On this basis Durov had a conflict with the state.

The Gakaev brothers were detained by FSB operatives at the entrance to Moscow. The purpose of the brothers was a terrorist act in the center of the capital. At the interrogation, Adam Gakayev told not only about how the terrorist attack had been planned, but also about the ways of communication with the curators from Syria. He said that they had chosen Telegram because it does not show the subscriber's number and hacking correspondence is almost impossible. Durov is neutral with respect

to terrorists and criminals who use his messenger, and completely ignores the security of ordinary users Telegram.

Выводы. This research was conducted in order to identify one of the most important problems of the modern Internet - terrorism. It should be noted that over the past 10 years, terrorist groups and organizations have well established themselves in all segments of the Internet. Terrorists use it as the main mechanism for spreading radical ideology. For social networks, instant messengers and the Internet itself, there is a need for special structures that can monitor content, monitor social networks and promptly inform law enforcement agencies about any violations of the law. All this will improve the effectiveness of countering extremism, preventing terrorists from distributing illegal materials.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ И СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Харина А.О.¹, Ефремова А.А.²

¹студентка III курса Института экономики и управления Крымского федерального университета им. В. И. Вернадского

*²к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления Крымского федерального университета им. В. И. Вернадского
harinaanastasiya99@mail.ru*

Введение. В настоящее время тема эффективности кадровой политики и системы управления предприятием является достаточно развитой. Актуальность данной темы заключается в том, что вводимые на данный момент формы и методы управления, организационные структуры, направленные на стимулирование предприимчивости и развитие рыночных отношений предприятий, часто не являются достаточно эффективными и не достигают поставленных целей. Одной из главных причин этого является слабая обеспеченность необходимыми кадрами. Для решения данной проблемы необходимо четко разработанная кадровая политика организации.

В условиях перехода Российской Федерации к рыночной экономике все большее значение уделяется эффективности кадровой политики, вопросам, которые связаны с управлением персонала, готовности руководителей к современным условиям хозяйствования.

Целью работы является формирование и оптимальное использование кадров для достижения целей предприятия.

Задачей кадровой политики является индивидуальный подход к работникам, для более эффективного выполнения ими трудовых обязанностей.

Для того чтобы предприятие имело возможность эффективно развиваться, необходим качественный подбор и формирование квалифицированного и работоспособного кадрового состава. На данный момент необходимость в совершенствовании системы управления достаточно высока.

Результаты исследований. Современный этап развития экономики России характеризуется возрастающей значимостью человеческого ресурса. В настоящее время ни у кого не возникает сомнения, что самым значимым ресурсом любой организации является его персонал.

Экономические реформы, которые проходят в нашей стране, оказывают влияние на аспекты организации кадровой политики и управления персоналом – предприятий, компаний, корпораций.

Сутью кадровой политики является такая работа с персоналом, которая будет соответствовать, и отвечать требованиям концепции развития организации.

Кадровая политика – один из важнейших инструментов, который активно воздействует на все процессы, которые происходят в коллективе. Это связано с тем, что решение многих хозяйственных вопросов зависит от правильности использования кадров. Именно четкое формирование кадровой политики и системы управления персоналом повлияет на окончательные результаты деятельности любого предприятия. Для стабильного развития и функционирования предприятия очень важно долгосрочное планирование кадровой политики.

Кадровая политика за последние годы претерпела серьезные изменения. На сегодняшний день под кадровой политикой понимают единство двух основных мер: обеспечение подразделений организации необходимой, а главное качественной рабочей силой, а также мотивации персонала предприятия на достижение высоких итогов трудовой деятельности.

В связи с тем, что использование высококвалифицированной рабочей силы всегда связано с затратами для предприятия, то их кадровая политика должна быть рациональной и обоснованной.

Оценка эффективности использования персонала предприятия является одним из наиболее значимых этапов деятельности предприятия и включает в себя:

1. анализ показателей использования рабочего времени;
2. анализ среднегодовой выработки;
3. расчет уровня скрытой безработицы с учетом степени использования рабочего времени.

Выводы. Таким образом, кадровая политика является одной из составных частей управленческой деятельности организации. Непосредственно кадровая политика ориентируется на создание благоприятных условий труда, именно поэтому основной задачей кадровой политики является обеспечение успешной деятельности предприятия в повседневной кадровой работе. Необходимо своевременно анализировать систему управления персоналом и вовремя выявлять проблемы, для того чтобы иметь возможность избежать потери кадров и предотвратить спад прибыли на предприятии.

Кадровая политика в новых условиях направлена на формирование такого рода системы работы с кадрами, которая имела бы возможность ориентироваться на получение не только экономического, но и социального эффекта при условии соблюдения действующего законодательства, нормативных актов и правительственных решений.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Шевченко Е.В.

*доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ
им. В.И.Вернадского*

Введение. В современных условиях развития Республики Крым, когда сделан акцент на устойчивое социально-экономическое благополучие региона в контексте его адаптации к российскому механизму введения бизнеса, строительная отрасль переживает новый виток своего развития. Как бюджетообразующая отрасль, строительство обеспечивает возможность преобразований всех основных сфер деятельности: экономики, образования, здравоохранения, промышленности, сельского хозяйства, туризма, транспорта и других сфер. Важная роль предприятий строительной отрасли в становлении Республики Крым как субъекта Российской Федерации подтверждает актуальность исследования проблем, которые препятствуют эффективному функционированию предприятий и необходимость выявления возможных перспектив их инновационного развития.

Цель и задачи исследований. Целью данной работы является определение проблем и перспектив развития предприятий строительной отрасли в контексте инновационного развития региона.

Для реализации поставленной цели автором использована **методика** систематизации и группировки проблем и перспектив предприятий.

Результаты исследований. Строительство, как вид экономической деятельности в структуре валового регионального продукта Республики Крым занимает всего 3%, однако оно играет важную роль для региона, так как оказывает прямое влияние на развитие смежных отраслей.

Ежегодно в бюджете республики предусмотрены статьи затрат на развитие строительной отрасли, выделяются денежные средства из федерального бюджета. Так, в 2018 году на развитие строительной отрасли выделено всего 2 281 402 273,47 руб., в том числе из бюджета Республики Крым 1 742 241 673,47 руб., и из Федерального бюджета 539 160 600,00 руб.

Также, за период с 2015 г. по 2018 г., согласно данным Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым и г.Севастополю наблюдается активный рост количества строительных предприятий. Так в 2015 году на территории Республики зарегистрировано 1341 предприятие, в то время как на 01.01.2018 г. количество строительных предприятий увеличилось до 3057.

Увеличился и объем принятого в эксплуатацию жилья относительно 2016 года в 2,9 раза, что составило 833,6 тыс. м² общей площади жилых домов введенных в эксплуатацию в 2017 г.

Существенным преимуществом для развития предприятий строительной отрасли является улучшение условий ипотечного кредитования, которое заключается в снижении ипотечной ставки и снижении процента первоначального взноса. Благодаря данным мерам объемы выдачи ипотеки за 11 месяцев 2017 года по сравнению с аналогичным периодом 2016 года увеличились в 2,4 раза, выдано 1168 кредитов на сумму 2,2 млрд. руб.

Определенные перспективы развития предприятий строительной отрасли, особенно в сфере жилищного строительства связаны с наличием государственных программ, обеспечивающих доступность жилья экономического класса для населения, а также государственная поддержка граждан – участников долевого строительства.

Кроме того, в анализируемый период на федеральном уровне проводится активная работа, направленная на совершенствование системы сметного нормирования и ценообразования в строительстве, которая направлена на переход от базисно-индексного метода формирования стоимости строительства к более точному ресурсному методу. Основная цель реформирования системы ценообразования – это актуализация территориальных нормативов, а также повышение достоверности определения сметной стоимости объектов капитального строительства, строящихся на территории Республики Крым. К тому же более совершенная система сметного нормирования и ценообразования позволит учесть возможность использования современных строительных материалов, изделий и конструкций, применение которых обеспечит выполнение требований предъявляемых к надежности и экологической безопасности строительных объектов.

Новые требования, относительно безопасности, надежности, сейсмоустойчивости, энергосбережению зданий и сооружений побуждают строительные предприятия использовать перспективные строительные технологии. Так, например, в современных условиях ведения строительно-монтажных работ в многоэтажном домостроении уже не используют панельную технологию, а все больше применяют сборно-монолитно каркасное строительство.

Определенные перспективы развития предприятий строительной отрасли связаны с цифровизацией общества. Благодаря компьютеризации и разнообразию программного обеспечения, например в области проектирования и моделирования, увеличивается степень доступности строительного комплекса к научно-технической, опытно-конструкторской и правовой информации, что позволяет получить сведения о современных достижениях науки,

техники и производства не только из отечественных, но и зарубежных источников информации.

Однако, на пути инновационного становления и развития, предприятия строительной отрасли испытывают определенные трудности (проблемы), которые имеют как внешний, так и внутренний характер влияния на их деятельность.

К проблемам, которые возникли под влиянием внешних факторов развития можно отнести следующие:

- экономические (низкая платежеспособность населения, финансовые средства которого составляют 69,4% источников финансирования капитального строительства);

- правовые (старение нормативно-правовой базы, необходимость актуализации СНиПов);

- отраслевые (энергоёмкость отрасли);

- географические (территориальная удаленность региона от центральных более развитых районов Российской Федерации);

- природные (эрозия почвы, оползневые процесс);

- экологические (уровень загрязнения поверхностных и подземных вод);

- международные (ослабление внешнеэкономических связей региона).

Внутренние проблемы, препятствующие развитию предприятий строительной отрасли, заключаются в: увеличении степени износа основных фондов; сокращении коэффициента обновления ресурсной базы строительных предприятий; наличии высокой стоимости строительных материалов надлежащего качества; высоком уровне консерватизма к внедрению инноваций; низком уровне квалификации строительных рабочих; низких темпах внедрения проектного подхода к моделированию строящихся зданий и сооружений, которое заключается в обеспечении комплексного проектирования жизненного цикла строительного объекта, от момента разработки проекта на строительство до ввода его в эксплуатацию.

Указанные проблемы требуют выработки определенных мер как со стороны регионального правительства, так и на уровне отдельных предприятий, направленных на обеспечение инновационного развития предприятий строительной отрасли Республики Крым.

Выводы. Таким образом, современное состояние строительной отрасли открывает определенные перспективы для развития предприятий, которые связаны: с всесторонней государственной поддержкой, в том числе и финансовой, отрасли; с наличием государственных программ, обеспечивающих доступность жилья, защиту прав и интересов участников долевого строительства; с улучшением условий ипотечного кредитования; с разработкой более совершенной системы сметного нормирования и ценообразования; с цифровизацией общества; с увеличением уровня доступности современных строительных материалов и технологий.

Однако, предприятия строительной отрасли на пути своего развития испытывают определенные проблемы внешнего (экономические, правовые, отраслевые, экологические, природные, международные) и внутреннего (уровень износа и степень обновления основных фондов, высокая стоимость строительных материалов, низкий уровень квалификации строительных рабочих, медленные темпы внедрения проектного управления) характера.

Обобщая вышесказанное, следует подчеркнуть важную роль развития предприятий строительной отрасли для Республики Крым, так как все основные преобразования независимо от сферы деятельности начинаются со строительства.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Гусев А.П.,
*аспирант кафедры экономической теории
Института экономики и управления КФУ*
alexei.9usev@yandex.ru

Введение. На современном этапе развития экономики развитие сферы услуг является одним из перспективных направлений развития любого государства. Сфера услуг позволяет государству:

- 1) наполнять бюджет государства и финансировать бюджетные расходы;
- 2) повышать уровень жизни населения государства;
- 3) удовлетворять потребности физических лиц в государстве и повышать их качество жизни;
- 4) повышать эффективность деятельности предприятий в государстве, увеличивая сферу предоставления услуг;
- 5) создавать конкурентную экономику, в которой предприятия пытаются повысить качество предоставляемых услуг.

Целью работы является выявление основных тенденций и направлений сферы услуг в Российской Федерации.

Результаты исследований. На развитие сферы услуг в государстве накладывает отпечаток региональные особенности [1]. Рынок услуг современной Российской Федерации вышел на качественно новый уровень своего развития [2]. Еще одной особенностью сферы услуг в Российской Федерации является высокая доля теневой экономики [3].

В современных условиях развития экономики основными тенденциями сферы услуг являются:

- 1) необходимость применения отечественного и зарубежного опыта в развитии сферы услуг в Российской Федерации;
- 2) учет региональных особенностей сферы услуг, а также объективных особенностей государства;
- 3) необходимость совершенствования организационной структуры сферы услуг в государстве;
- 4) специализация и выбор приоритетного направления деятельности субъектов предпринимательства сферы услуг в Российской Федерации.

На сегодняшний день одной из основных характеристик сферы услуг в Российской Федерации является низкая степень участия Российской Федерации в развитии сферы услуг в государстве. Государственное участие ограничивается регулированием данной сферы и принятием законодательно-нормативных актов.

Поэтому целесообразно повысить участие государства в данной сфере экономики с целью ее качественного развития, а также повышения эффективности предприятий, занятых в сфере услуг в российской Федерации. Участие государства в сфере услуг в Российской Федерации позволит учитывать интересы всех участников рынка, а не только предпринимательских структур.

Регулирование сферы услуг со стороны государства должно предусматривать учет региональных особенностей, а также особенностей экономики региона. Это даст возможность развитию сферы услуг в регионах Российской Федерации.

Основными перспективными направлениями регулирования сферы услуг со стороны государства в Российской Федерации должны стать:

- 1) поддержка предприятий, занятых в сфере услуг, со стороны государства в рамках совершенствования законодательства государства;

- 2) финансовая поддержка предприятий сферы услуг в Российской Федерации;
- 3) поддержка со стороны государства предприятий малого бизнеса, занятого в сфере услуг в государстве;
- 4) обеспечение здоровой конкуренции сферы услуг в Российской Федерации;
- 5) совместное участие государства и бизнеса в отдельных отраслях сферы услуг, которые являются социально-важными для государства;
- 6) совершенствование бюджетной политики Российской Федерации, что позволит повысить значимость государства в социально-важных отраслях экономики государства, в том числе и в сфере услуг.

Улучшение качества жизни физических лиц в государстве, повышения качества предоставляемых им услуг, а также удовлетворение потребностей населения в сфере услуг в Российской Федерации обусловлено следующими факторами:

- 1) повышением конкурентоспособности предприятий, занятых в сфере услуг в Российской Федерации;
- 2) повышением уровня и темпов развития сферы услуг в государстве;
- 3) повышением качества предоставляемых услуг в государстве, принятого на законодательном уровне в Российской Федерации.

Выводы. Таким образом, на основе вышеизложенного, можно сделать вывод, что основными проблемами развития сферы услуг в Российской Федерации является слабое развитие сферы услуг в государстве, низкий уровень жизни населения, нездоровая конкуренция предприятий, занятых в сфере услуг, низкое качество предоставляемых населению услуг предприятиями в Российской Федерации. Предложенные направления развития сферы услуг позволят решить частично или полностью перечисленные проблемы и вывести сферу услуг в Российской Федерации на качественно новый уровень развития.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СТРУКТУРА КАК ЕДИНИЦА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВА

Артюхова И.В.¹, Литковская В.Н.²

¹доцент кафедры экономики предприятия ИЭИУ «КФУ им. В.И. Вернадского»

²магистрант направления «Экономика фирмы» ИЭИУ «КФУ им. В.И. Вернадского»
ivartuhova@mail.ru

Введение. Положительное влияние деятельности предпринимательства на хозяйственную систему государства не поддается сомнению. Безусловно, речь идет о законных формах его ведения. Помимо поступлений в бюджеты и создания рабочих мест, как фактор социально-экономического развития, предпринимательство также является наиболее мобильным инструментом хозяйственных отношений в новых рыночных реалиях, помогающим планомерно трансформироваться экономике государства.

Целью работы является изучение современного состояния предпринимательства в России и проблем, с которыми сталкиваются предприниматели при осуществлении хозяйственной деятельности. Важно также понимать перспективы развития предпринимательства в контексте трансформационных процессов экономики государства.

Результаты исследований. По данным Официального сайта Федеральной налоговой службы РФ единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей, на начало 2017 года было зарегистрировано 3,7 миллионов предпринимательских единиц. По сравнению с данными за предыдущий год их количество выросло на 2,5 %, а в то же время количество ликвидированных предприятий увеличилась на 7,5 %. Если рассматривать такое соотношение данных в численном представлении, представляется следующая ситуация: в 2017 году было зарегистрировано 92,4 тысячи предпринимателей, а ликвидировали своё дело 623,7 тысячи предпринимателей. Это означает, что на одного предпринимателя, решившегося на

регистрацию своей деятельности приходится 6 человек, заявивших о прекращении своей деятельности.

В региональном разрезе наиболее активно закрывали свой бизнес предприниматели Крыма и Севастополя. По данным Официального сайта Федеральной службы государственной статистики, количество ликвидированных предприятий резко увеличилось - в 2,3 раза. Информация для сравнения: в городе Санкт-Петербург количество вновь зарегистрированных предприятий превышает число ликвидированных предприятий на 1,7 %. Таким образом, есть регионы, где все же наблюдается положительная тенденция.

Рассмотрим положительные тенденции развития предпринимательства в рамках хозяйственной системы государства:

1. Осуществляется государственная поддержка малого и среднего бизнеса. Реализуется в качестве финансовой помощи (целевых субсидий, единоразовых выплат для открытия предприятий), а также в виде информационной помощи (обучение, юридические консультации, проведение бизнес-форумов и т.д.).

2. Развитие аутсорсинга и партнерства в предпринимательской среде.

3. Возможности подготовки и повышения квалификации работников для малых предприятий.

4. Внедрение инновационных интернет-технологий в электронную коммерцию.

5. Стремление со стороны государства минимизировать бюрократические процессы, например, упростить регистрацию бизнеса, сертификацию продукции, сдачи бухгалтерской и статистической отчетности.

Однако остаются нерешенными следующие проблемы:

1. Частые изменения в законодательной базе, противоречивость законов.

2. Несовершенство налоговой системы, которое подталкивает субъектов уклоняться от налогов, что в результате негативно сказывается на бюджете государства.

3. Наличие высокой степени политического риска, что приводит к снижению или исключению притока иностранного капитала в российское предпринимательство.

Выводы. Таким образом, для полноценного участия предпринимательства в социально-экономическом развитии государства необходимы условия, позволяющие предпринимателю чувствовать себя уверенно в существующей политической обстановке и на перспективу, а также иметь адекватное законодательное обеспечение его социально-экономической функции. Необходимо изучать опыт регионов, где предпринимательство активно и эффективно, а также стимулирующие факторы этого, что и станет перспективными направлениями исследований.

К ВОПРОСУ ОБ УСЛУГАХ ЖКХ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Курчинский В.В.,

аспирант кафедры экономической теории

Института экономики и управления КФУ

v.kurchinsky@yandex.ru

Введение. На современном этапе развития государства жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) является одной из основных отраслей государства. Оказание услуг ЖКХ является прерогативой государства и имеет неотложный и регулярный характер. Отсутствие конкуренции в данной сфере государства часто влияет на качество оказываемых услуг, снижая его, а также на установление тарифов по услугам ЖКХ, иногда необоснованно повышая их. Целью государства должно стать более четкое регулирование тарифной политики услуг ЖКХ, а также совершенствование законодательства данной сферы с целью недопущения недобросовестных исполнителей к оказанию данных услуг населению.

Целью работы является рассмотрение некоторых аспектов услуг ЖКХ в Российской Федерации.

Результаты исследований. Жилищно-коммунальная услуга представляет собой «конкретный результат производства, восстановления и поддержания в надлежащем техническом состоянии объектов жилищно-коммунального назначения» [1, с.57]. «Требования к качеству жилищно-коммунальных услуг: иметь в управляющей организации и организации по обслуживанию жилищного фонда открытой и доступной системы оценок их деятельности, выставляемых потребителями в той или иной форме; возможность потребителям контролировать объем и качество работ и услуг с помощью устанавливаемого порядка учета услуг ненадлежащего качества и форм их регистрации; возможность корректировки размера оплаты услуг в сторону ее снижения при ненадлежащем их качестве» [2, с.2].

Жилищно-коммунальное хозяйство в государстве включает в себя основные составляющие:

1) жилищное хозяйство, что включает в себя жилой и коммерческий фонд, управляющие домовых хозяйством организации, организации, осуществляющие строительство и ремонт;

2) организации сферы ЖКХ, осуществляющие бытовое обслуживание;

3) ресурсоснабжающие организации сферы ЖКХ;

4) организации технико-санитарной направленности;

5) организации, осуществляющие поставку электроэнергии, газа, тепла, а также выполняющие обслуживание данных сетей;

6) организации, отвечающие за благоустройство города.

Основными свойствами услуг ЖКХ являются следующие:

1) сущность уникальной, ничем не заменимой потребности;

2) доступность всего населения государства;

3) коллективный характер потребления данных услуг;

4) наличие материального носителя данных услуг;

5) невозможность выбора потребителями поставщика услуг ЖКХ в государстве;

6) сильная зависимость предоставляемых услуг ЖКХ, а также потребностей, формируемых потребителями от региональных особенностей;

7) тесная связь сферы ЖКХ с промышленными предприятиями государства;

8) сильная социальная значимость услуг сферы ЖКХ, что требует от государства повышенного внимания в части регулирования данных услуг, а также постоянного мониторинга ситуации в данной сфере;

9) монопольный характер деятельности предприятий, занятых в сфере ЖКХ, что не дает необходимого качества предоставляемых услуг.

Основными законодательными актами, которые регулируют сферу ЖКХ в государстве, являются:

1. Жилищный кодекс РФ (Федеральный закон № 189-ФЗ от 29 декабря 2004 г.) [3].

2. Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2014 г. № 255-ФЗ «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации, отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» [4].

Проблемами сферы ЖКХ в современных условиях развития государства являются следующие:

1) постоянный рост тарифов на услуги ЖКХ в государстве;

2) снижение финансирования из бюджета государства на развитие сферы ЖКХ, а также снижение уровня бюджетных накоплений на эти цели;

3) снижения уровня качества обслуживания со стороны предприятий сферы ЖКХ в государстве;

4) неэффективная организационная структура сферы ЖКХ в государстве.

Выводы. Таким образом, на основе вышеизложенного, можно сделать вывод, что существуют проблемы сферы ЖКХ в государстве. На сегодняшний день назрела необходимость решения данных проблем, так как сфера ЖКХ является социально-значимой для государства. Также существует необходимость и острая потребность в росте накоплений в бюджете государства с целью реформирования сферы ЖКХ.

ПУТИ И РЕЗЕРВЫ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Рыбовалова М.А.¹, Ефремова А.А.²

¹ студентка III курса Института экономики и управления Крымского федерального университета им. В. И. Вернадского

² к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления Крымского федерального университета им. В. И. Вернадского
marima0315@mail.ru

Введение. Снижение себестоимости продукции выступает главным фактором прибыльности предприятия.

Себестоимость - это важный экономический показатель деятельности всех предприятий и объединений, который выражает в денежной форме все затраты предприятия на производство и реализацию продукции и отражает эффективность использования имеющихся ресурсов, а также результаты внедрения новейших техник и технологий, совершенствование производства и управления.

Целью работы является выявление факторов, влияющих на динамику себестоимости продукции, а также выявление путей и резервов снижения себестоимости продукции, которые приведут к росту прибыльности предприятия.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач:

- выявить факторы, имеющие влияние на снижение себестоимости продукции;
- выявить пути и резервы снижения себестоимости продукции.

Результаты исследований. На себестоимость продукции и работ оказывает влияние больше количество факторов, которые можно сгруппировать в 4 большие группы:

1. Повышение организации производства и труда;
2. Повышение технического уровня производства;
3. Повышение доли поставок продукции между предприятиями, связанных совместным производством;
4. Изменения в объеме и номенклатуре выпускаемой предприятием продукции.

Достижение высоких результатов в деятельности предприятия невозможно без грамотного и эффективного управления затратами на производство и реализацию продукции. Существует немалое количество путей и резервов снижения себестоимости продукции.

Главный резерв снижения себестоимости – расширение специализации и кооперирования между предприятиями. Снижение себестоимости главным образом обеспечивается путем повышения производительности труда. В результате чего сокращаются затраты труда в расчете на единицу продукции, а значит, уменьшается и удельный вес заработной платы рабочих в себестоимости продукта.

Следующим путем снижения себестоимости является влияние на затраты направленные на закупку материальных ресурсов. Предприятию следует выбирать поставщика ресурсов для производства, который находится в наибольшей близости к нему, и перевозит грузы дешевым видом транспорта. Также необходимо предприятию стремиться использовать более дешевые материалы, в тоже время не снижая качества продукции. Условием снижения затрат сырья и материалов на производство единицы продукции является совершенствование качества изделия и применяемых технологий производства, внедрение технически обоснованных норм расходования материальных ценностей.

Сокращение расходов на обслуживание производства и управление им в результате приводит к снижению себестоимости продукции. Внедрение мероприятий по механизации работ в результате приведет к сокращению количества рабочих, задействованных на этих участках, что повлияет на удешевление продукции. Значительные резервы снижения себестоимости заключается в сокращении потерь от брака. Изучение причин их возникновения дает возможность рационально использовать отходы производства.

Выводы. Себестоимость производимой продукции для предприятия является важнейшим показателем, который отражает его деятельность. Снижение себестоимости продукции позволяет увеличивать прибыль и повышать конкурентоспособность предприятия. Путей к снижению себестоимости продукции насчитывается достаточно много. Основные из них: использование менее дорого сырья и материалов, автоматизация рабочего и производственного процесса и сокращение количества рабочих, кооперация с другими предприятиями, которые производят составные части по меньшим ценам, внедрение новой более производительной техники и прогрессивных видов материалов.

Рассмотрев пути и резервы снижения себестоимости продукции, можно выделить, что ресурсосберегающие технологии являются выгодными для товаропроизводителей, поэтому необходимо на производстве внедрять современное оборудование и вводить рациональные методы изготовления продукции, что даст возможность товаропроизводителю привлечь покупателей и получить дополнительный доход.

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Скороходова А.П.¹, Стаценко Е.В.²

¹*магистрантка 3 курса профиля «Экономика фирмы и отраслевых рынков» заочной формы обучения Института экономики и управления КФУ*

²*доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ*
skorohodova_nastya-8@mail.ru

Введение. Для осуществления производственного процесса субъекты хозяйствования формируют имущественную базу, основной составляющей которой являются основные фонды. При этом под основными фондами предприятия следует понимать материально-вещественные ценности, многократно участвующие в производственном процессе без изменения своей натурально-вещественной формы и переносящие свою стоимость на себестоимость реализуемой продукции по частям, в процессе амортизации. Согласно Налогового кодекса РФ, критерием отнесения имущества предприятия к основным производственным фондам является срок их эксплуатации и стоимость. В частности, срок эксплуатации основных фондов более года, а первоначальная стоимость - более 100 тысяч рублей.

Основной функцией ОПФ является обеспечение производственного процесса имущественной базой - зданиями, машинами, оборудованием, транспортными средствами и др. материальными ценностями, без которых невозможно осуществление производственного процесса. Отметим, что ввиду высокой стоимости основных фондов в сравнении с другими ресурсами предприятия, их формирование требует значительных инвестиционных вложений от собственника предприятия, что обуславливает развитие процедур аренды и лизинга основных фондов предприятия.

Цель и задачи исследования. Поскольку на формирование основных фондов предприятия затрачиваются значительные инвестиционные ресурсы, для коммерческих субъектов хозяйствования важно достигать высокого уровня их окупаемости, что возможно в результате непрерывного поиска и применения в деятельности мероприятий по повышению эффективности использования основных фондов. Целью исследования является выявление

направлений повышения эффективности использования основных фондов предприятия. Для достижения цели в работе поставлены и решены задачи по определению сущности основных фондов; исследованию методики формирования показателей, отражающих эффективность использования основных фондов предприятия; теоретическому обоснованию направлений повышения эффективности использования основных фондов предприятия.

Результаты исследований. Поскольку эффективность использования основных фондов предприятия оценивается с применением показателей фондоотдачи, фондоемкости, фондовооруженности и рентабельности основных средств, методика расчета данных показателей является основой для выявления направлений улучшения использования имущественной базы предприятия. В частности, показатель фондоотдачи определяется как частное от деления годовой выручки предприятия на среднегодовую стоимость основных фондов. Обратным показателем фондоотдачи является показатель фондоемкости. При определении показателя фондовооруженности среднегодовая стоимость основных фондов соотносится со среднегодовой численностью работников предприятия. Показатель фондорентабельности определяется как частное от деления прибыли предприятия к среднегодовой стоимости основных средств. Таким образом, для увеличения значения показателя фондоотдачи или снижения значения показателя фондоемкости необходимо стремиться к росту выручки либо снижению среднегодовой стоимости основных средств. Последнее направление нецелесообразно рекомендовать к использованию в практической деятельности, поскольку снижение стоимости основных средств приведет и к уменьшению его рыночной стоимости. Вместе с этим, увеличение выручки (за счет использования основных фондов) предприятия возможно в результате стимулирования сбыта и увеличения интенсивности использования средств производства; сокращения простоев и потерь времени работы оборудования; оптимизации производственного процесса по технологическим операциям; найма квалифицированных специалистов и др. мероприятий. Так, оптимизации логистических процессов на предприятии сократит нагрузку на транспортные средства и складские помещения, что позволит отказаться от приобретения дополнительного имущества в случае развития предприятия, либо сдавать высвободившиеся ресурсы в аренду и формировать дополнительные доходы. Для оптимизации логистических процессов руководство предприятия может воспользоваться услугами логистических компаний, включить в штат предприятия должность логиста или самостоятельно заниматься поиском оптимальных транспортных предложений. Оптимизации логистических процессов крымских предприятий способствует введение в эксплуатацию крымского моста, поскольку сокращаются транспортные расходы на доставку материальных ресурсов и сбыт продукции на материк.

Улучшение значения показателя фондовооруженности может быть достигнуто в результате сокращения среднегодовой численности работников предприятия. При этом руководителю предприятия необходимо сопоставить риск от увольнения работников с целесообразностью увеличения эффективности использования основных фондов, поскольку при уменьшении количества рабочих мест происходит интенсификация труда, растет уровень недовольства среди работников, что может привести к снижению качественных характеристик результатов труда, росту текучести кадров и производственным простоям. Вместе с этим, автоматизация производственных процессов и увеличение размера оплаты труда работников позволит минимизировать указанные риски.

Рентабельность основных фондов определяется отношением годовой прибыли предприятия к среднегодовой стоимости основных фондов. Следовательно, для улучшения значения данного показателя необходимо сопоставлять доходы с осуществленными расходами предприятия. Поскольку исследование сфокусировано на использовании основных фондов предприятия, отметим, что основной статьей расходов в данном случае являются амортизационные отчисления, на оптимизацию размера которых должны быть направлены управляющие воздействия. При этом руководство предприятия должно стремиться к балансу между уровнем окупаемости основных фондов и влиянием на них морального износа.

Окупаемость фондов достигается в результате аккумулирования амортизационных отчислений, которые являются частью себестоимости продукции предприятия. Размер амортизационных отчислений зависит от первоначальной стоимости основных средств и ежемесячной нормы амортизации. Последняя регламентируется законодательно Налоговым кодексом РФ. Влияние морального износа проявляется в утрате функциональной способности и потребительской стоимости основных фондов. Утрата функциональной способности проявляется в появлении более производительных или менее затратоемких технологий, когда использование прежних мощностей обуславливает прирост себестоимости продукции предприятия и снижение уровня рентабельности основных средств. Утрата потребительской стоимости состоит в снижении ликвидационной или остаточной стоимости основных фондов. Именно поэтому собственнику имущества необходимо сопоставлять средства на приобретение основных фондов с уровнем их морального износа.

Выводы. Таким образом, перспективными направлениями повышения эффективности использования основных фондов предприятия являются оптимизация логистических процессов на предприятии, а также оптимизация размера амортизационных накоплений, которые необходимо сопоставлять с влиянием морального износа на функциональные способности и потребительскую стоимость основных фондов.

ЦЕЛИ И ПРОБЛЕМЫ ПРОВЕДЕНИЯ РЫНОЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Белоусенко А.П.¹, Дементьев М.Ю.²

¹студентка кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ

²кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ
anastasiia_lisovskaia@mail.ru

Введение. Рыночные исследования производятся постоянно и повсеместно. Благодаря им предприятия анализируют полученную информацию и делают соответствующие выводы, а именно: что им необходимо производить, в каком количестве, какие характеристики товар должен иметь и т.д. Все это делается для того, что бы осуществить сбыт продукции, а так же удовлетворить покупателей и потребителей как таковых.

Целью работы является разобраться, что такое рыночные исследование, ознакомиться с его видами, определить цели рыночного исследования, этапы проведения исследования, а так же найти проблемы, с которыми сталкиваются в процессе исследований.

Рыночные исследования- это систематически упорядоченный сбор, накопление, регистрация и анализ данных, которые в основном связаны с проблемами сбыта, реализацией и разработкой решений, рекомендация для их устранения.

Выделяют два вида рыночных исследований:

- Качественно-рыночные исследования- исследования, которые производятся с помощью методов и способов, позволяющие определить что побудила покупателя приобрести тот или иной товар, каковы были его мотивы.

- Количественные рыночные исследования- используются для случайной выборки, чаще всего производятся в виде опросов, для того, что бы подтвердить ту или иную гипотезу.

Основными целями рыночных исследований являются:

- разведочные, т.е. первичный сбор информации, допустим, после того как продукт поступил на рынок

- описательные, т.е производится описание продукции

- казуальные, т.е. толкование гипотезы, определяющей причинно-следственную связь

- тестовые, т.е. оценка насколько правильно был сделан продукт и насколько он востребован на рынке на данный момент

•прогнозные- предсказание ситуации, что будет с продуктов в будущем(будет востребован, либо останется лежать на прилавках)

Этапы рыночного исследования:

1. выявление проблемы и установка цели.
2. оценка источников информации
3. анализ собранной информации

Проблемы при проведении рыночных исследований:

•Предоставление специалисту точной, полной, объективной и своевременной информации.

• Не всегда, при проведении рыночных исследований, достигается поставленная цель.

•Отсутствие альтернативы вариантов выбора методов проведения исследования, для того, что бы провести его более точно и достичь поставленной цели.

Результаты исследований. Разобрались, что такое рыночное исследование, ознакомились с его видами. Так же мы определили его цели, выявили проблемы и рассмотрели с этапы проведения исследования.

Выводы. Рыночные исследования представляют собой некий опрос, благодаря которому, допустим, предприятие может решить свои проблемы, а так же улучшить товар, которым пользуются опрашиваемые, т.е. потребители. Исследование так же имеет ряд проблем, основным является это точность, объективность и достоверность полученной информации, которая в основном зависит от интервьюера.

ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ ПРОВЕДЕНИЯ РЫНОЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Раифова М.Р.*, Дементьев М.Ю.**

**Студентка группы Э-б-о 165*

***Доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления,
кандидат экономических наук*

MRaifova@mail.ru

Введение. В условиях современной экономики, при конкурентной борьбе и постоянно меняющейся конъюнктуре рынка, огромное внимание уделяется рыночным исследованиям. На основе данных, полученных в результате проведения исследований, предприятие формирует сметы продаж, и, следовательно, размер прибыли и выручки от реализации продукции.

Целью данной работы является обоснование необходимости и целесообразности проведения рыночных исследований предприятиями.

На современном этапе развития экономики, рынок насыщен широким ассортиментом различных товаров и услуг и для того, чтобы предприятие развивалось и получало прибыль от своей деятельности, ему необходимо систематически проводить рыночные исследования.

Рыночные исследования - систематический сбор, регистрация и анализ данных о проблемах, связанных со сбытом и разработкой рекомендаций для принятия коммерческих решений.

Рыночные исследования играют важную роль в решении определенных задач предприятия:

- возможность производства товаров и услуг в больших масштабах;
- определение иерархии товаров и услуг, которые способны обеспечить успех на рынке;
- анализ предпочтений потребителей;
- определение цены и оптимальных условий продажи товаров и услуг;

- исследование рынка на предмет загруженности определенным видом товаров и услуг.

В результате проведения рыночных исследований, предприятие разрабатывает маркетинговую стратегию, целью которой является рациональный выбор целевого рынка, что в последствии обеспечит эффективную продажу товаров и услуг, и, соответственно, максимизацию прибыли предприятия.

При осуществлении рыночных исследований анализируются:

- потребители товаров и услуг;
- товар и его свойства;
- конкуренты.

Анализ потребителей товаров и услуг помогает определить мотивы поведения людей, наилучший способ продвижения товаров и услуг, тенденции изменения цен, а так же область деятельности, в которой предприятие может добиться успеха.

Изучение товара - это определение его главных отличий от продукции конкурентов, определение его потребительских свойств, определение жизненного цикла товара, определение потенциальных возможностей для расширения производства и т.д.

Исследование конкурентов позволяет проанализировать объем их продаж, финансовое положение, политику цен, а так же их доходы. Сравнить товары конкурентов с собственными и сделать определенные выводы, которые могут помочь усовершенствовать производимый продукт.

Выводы. Для того чтобы предприятие эффективно функционировало и получало выгоду от продажи товаров и услуг, ему необходимо проводить рыночные исследования. Благодаря этим действиям предприятие может добиться увеличения спроса на производимые товары и услуги, а тем самым увеличить прибыль от реализации.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Ковалева С.С.¹, Ефремова А.А.²

¹студентка III курса Института экономики и управления Крымского федерального университета им. В.И. Вернадского

*²к.э.н. доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления Крымского федерального университета им. В.И. Вернадского
kovalyova-svetlano4ka4823@mail.ru*

Введение. В системе экономических ресурсов субъектов хозяйствования, которые определяют темп экономического развития и потенциал предприятия, главная роль принадлежит капиталу.

Согласно классификации, по источникам привлечения капитал подразделяется на собственный и заемный, а по характеру использования – на основной и оборотный капитал. Для предприятия неотъемлемой частью является использование оборотных средств и основных фондов, поддержка их в размере, оптимизирующее управление в данной деятельности. Анализ эффективности использования средств капитала является важнейшим инструментом функционирования предприятия. В зависимости от того насколько серьезно и тщательно на предприятии проводится такой анализ, настолько и эффективной, успешной будет финансово-хозяйственная деятельность предприятия.

Целью работы является анализ эффективности использования капитала в условиях конкретного предприятия, разработка мероприятий по формированию его оптимальной структуры и повышению эффективности использования.

Методикой исследований являлись общенаучные методы и приемы: финансовый анализ и синтез, сравнение и прогнозирование, а также горизонтальный, вертикальный, факторный анализ и планирование.

Практической основой данной работы являлась бухгалтерская(финансовая) отчетность, а именно: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств, а также годовые отчеты предприятия.

Результаты исследований. На основании методик и приемов финансового анализа были выделены пять главных этапов анализа использования капитала, а именно: анализ динамики структуры капитала; оценка величины собственных оборотных средств и ликвидности баланса; расчет и анализ показателей финансовой устойчивости предприятия; расчет и анализ показателей оборачиваемости капитала; расчет и оценка эффективности использования капитала.

Выводы. Результаты оценки эффективности использования капитала предприятия являются основой для разработки мер, направленных на повышение эффективности управления капиталом, более рациональное распределение доходов, что в целом способствует повышению рыночной стоимости предприятия

АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ) И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ УРОВНЯ

Черная И.Б.¹, Ефремова А.А.²

¹студентка III курса Института экономики и управления Крымского федерального университета им. В. И. Вернадского.

²к.,э.,н., доцент кафедры экономика предприятий Института экономики и управления Крымского федерального университета им. В. И. Вернадского.

irinka_ilusha98@mail.ru

Введение. Что такое рентабельность предприятия? Это относительный показатель эффективности работы предприятия. Он отражает насколько эффективно используются материалы, денежные средства и трудовые ресурсы. Рентабельное предприятие должно приносить прибыль, а случае, когда прибыли нет, то предприятие называется нерентабельным. Предприятие с отрицательной рентабельностью работает себе в убыток.

Целью работы является анализ рентабельности предприятий и организаций, а также анализ путей, который помогают повысить ее уровень.

Рентабельность предприятия можно оценить по нескольким показателям. Первый- это рентабельность реализованной продукции. Благодаря этому показателю можно узнать величину прибыли, которая была получена с каждой денежной единицы, вложенной в производство продукции. Рентабельность продаж продукции (работ, услуг) показывает, какую сумму прибыли получит предприятие с каждого рубля проданной продукции. Есть еще рентабельность имущества. Этот показатель измеряется в процентах и показывает насколько эффективно использование имущества предприятия и профессиональную квалификацию менеджмента предприятия. Рентабельность производственных фондов показывает отношение прибыли от продаж за год к средней стоимости основных средств и производственных фондов. И последний показатель- это рентабельность собственного капитала. Он показывает величину прибыли, которую получило предприятие на единицу стоимости собственного капитала.

Для того, чтобы рентабельность достигла нужного уровня, на предприятии должны проходить различные экономические и организационно-технические мероприятия. Повысить уровень рентабельности – это означает, что предприятие стремится получить больший финансовый результат при меньших расходах .

Существует несколько направлений повышения уровня рентабельности. Приведем примеры для этих направлений:

1) Можно предложить клиенту на выбор обычный либо улучшенный товар. Так, например, продавцы в книжных магазинах предлагают приобрести книгу в тонком переплете за 150 рублей или такую же книгу, но в толстом переплете и с лучшим качеством страниц за 800 рублей.

2) Добавить дополнительные возможности. При покупке светильников в магазинах осветительных приборов добавляют экономные лампочки и пульт управления. Эти моменты делают товар ценнее в глазах потребителей и на фон этого доходность возрастает минимум на 30%.

3) Чаше запускать новинки. Новые коллекции стоят дороже, чем предыдущие коллекции из-за того, что пока на рынке не будет аналогов не будет, можно ставить высокую цену.

4) Подобрать сопутствующие товары и предлагать их при оформлении покупки. К примеру, при добавлении в корзину какой-то вещи в интернет-магазинах, вам автоматически подберутся вещи, которые были бы отличным дополнением к вашему выбору.

5) Предложение эксклюзивов. Если компания сможет разработать то, что будет отличать ее от похожих на рынке, то доход этой компании будет выше.

Результаты исследований. Существует несколько путей повышения рентабельности на предприятии и каждый из них вносит свой вклад в повышения ее уровня, но для лучшего функционирования предприятия и получения большей выгоды не следует сразу использовать все методы, а вводить их постепенно.

Выводы. рентабельностью предприятия называют коэффициент, который показывает эффективность работы организации и использования ресурсов, имеющиеся в распоряжении у предприятия. Существуют способы повышения уровня рентабельности и каждая организация выбирает свой способ.

ОРГАНИЗАЦИЯ СБЫТА И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Харина А.О.¹, Дементьев М.Ю.²

¹студентка III курса Института экономики и управления Крымского федерального университета им. В. И. Вернадского

²к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления Крымского федерального университета им. В. И. Вернадского
harinaanastasiya99@mail.ru

Введение. В условиях рыночных отношений составной частью функционирования промышленных предприятий стала коммерция, ключевым элементом которой, в настоящее время, является сбыт (т.е. продажа) изготовленной продукции. Сбыт – это процесс, в ходе которого реализуется произведенная продукция, с целью превращения товаров в деньги и удовлетворения потребностей потребителей.

Цель работы – разработка рекомендаций по улучшению организации сбыта на предприятии.

Задачей данной работы является рассмотрение путей совершенствования сбытовой деятельности на предприятии.

Результаты исследований. В современных условиях неопределенности и риска для того, чтобы предприятие эффективно могло функционировать на рынке, необходимо создать свою систему сбыта продукции таким образом, чтобы она могла соответствовать постоянно меняющимся условиям рынка и учитывала его современную специфику.

В свою очередь между продавцами и покупателями создаются определенные связи, с помощью которых их можно рассматривать как единую цепочку различных каналов распределения, по которым товары и услуги достигают своих окончательных покупателей.

Организация системы сбыта предприятия является ключевым звеном в разработке четких правил и условий для всех каналов продаж. Основной целью коммерческой политики

является выработка наиболее выгодных условий для торговых партнеров при соблюдении заданного уровня рентабельности продаж предприятия.

Эффективность сбытовой деятельности довольно часто ассоциируется с объемом прибыли или с рентабельностью. Продукция, которая подлежит сбыту, обязательно проходит стадию реализации, так как должна не только быть отправлена продавцом, но и быть оплаченной покупателем. В свою очередь под реализацией понимается оплата стоимости продукции, получение денежных средств. Существует две стороны процесса реализации: ее натурально – вещественный и стоимостный аспекты. Это будет означать обязательность получения продукции потребителем в том количестве и качестве, которые будут достаточны для ее использования и создания производственного запаса. Основным требованием к сбыту продукции с позиции российской экономики является готовность предприятия к удовлетворению ранее выявленного спроса потребителей.

Для того, чтобы получить максимальный эффект от деятельности предприятия важно регулярно проводить работу по совершенствованию сбытовой деятельности. Базовыми должны стать мероприятия по совершенствованию информационной обеспеченности. Эффективное осуществление сбытовой деятельности невозможно без подробной, достоверной и своевременной информации.

Процесс управления сбытовой деятельностью может содержать следующие этапы:

- анализ рыночной ситуации и прогноз сбыта продукции;
- разработка стратегии сбыта вместе со всеми остальными видами рыночной деятельности предприятия;
- выбор каналов сбыта;
- формирование системы управления каналами сбыта;
- организация сбытовой деятельностью и ее контроль.

Выводы. Таким образом, сбыт является заключительной и очень важной стадией деятельности любого предприятия. Именно сбыт определяет уровень эффективности функционирования данного предприятия на рынке. Эффективная организация сбытовой деятельности является средством достижения поставленных целей и обеспечивает предприятию приток средств и при этом открывают возможности для организации производства более качественной продукции. Эффективный контроль сбытовой политики руководством организации обеспечивает конкурентоспособность предприятия, а это означает и само существование предприятия в современных жестких условиях конкурентной борьбы. Следовательно, можно сделать вывод, что совершенствование управления сбытовой деятельностью является одной из важнейших задач современного предприятия для обеспечения долгосрочного и прибыльного функционирования.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕРЫ ПО ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ

Суханова А.А.¹, Ефремова А.А.²

¹студентка III курса Института экономики и управления Крымского федерального университета им. В.И.Вернадского

²кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления Крымского федерального университета им. В.И.Вернадского
ann.konovalovaaa@mail.ru

Введение. Инвестиционная деятельность - это важная и неотъемлемая часть хозяйственной деятельности каждого предприятия. Значение инвестиций в финансовой и экономической составляющей предприятия сложно переоценить. Для успешного функционирования любого предприятия, увеличения его производственной мощности, повышения конкурентоспособности и укрепления своих позиций в условиях рыночной экономики, предприятию необходимо вкладывать капитал с получением в дальнейшем наибольшей выгоды. Именно поэтому ему необходимо тщательно разрабатывать свою инвестиционную стратегию и постоянно ее совершенствовать для достижения поставленных целей.

Целью работы является выявление сущности понятия "инвестиционная деятельность", ее цели и задачи, методы осуществления на базе предприятия, а так же меры по ее совершенствованию.

Инвестиции представляют собой основу развития предприятий, отдельных отраслей и экономики государства в целом. От умения инвестировать зависит рост или спад собственного производства, возможности решения различных социальных и экономических проблем, уровень и потенциал развития физического, финансового и человеческого капиталов. Без надежных основ инвестиционной деятельности сложно надеяться на устойчивое развитие отечественного производства, научно-технический и социальных прогресс.

Инвестиционная деятельность представляет собой совокупность действий юридических лиц, государства и населения по реализации инвестиций. Физические и юридические лица, которые вкладывают капитал в какое-либо дело с целью дальнейшего получения прибыли называют инвесторами, а сам процесс вложения капитала - инвестированием. Инвестиционная деятельность предприятия это целеустремленный осуществляемый проект поиска необходимых инвестиционных ресурсов, эффективных объектов инвестирования и обеспечение его реализации. То есть для сбалансированного и правильного вложения капитала необходимо провести определенные расчеты и принять стратегические решения для предотвращения неожиданных затрат и рисков. Оценка эффективности инвестиционной деятельности является одним из наиболее важных этапов в процессе управления реальными инвестициями. От того, насколько правильно и точно выполнена такая оценка зависит правильность принятия окончательного решения по поводу определенного инвестиционного проекта на предприятии.

Меры по совершенствованию инвестиционной деятельности - это комплекс мер, направленных на уменьшение срока достижения определенных инвестиционных результатов, увеличению и преумножению инвестиционных доходов и снижению инвестиционных рисков. Для того, чтобы сделать инвестиционную деятельность более безопасной и прозрачной для ее участников, необходимо постоянно принимать комплекс определенных мер по ее совершенствованию. Именно от доступности и ясности инвестиционного проекта зависит решение инвестора, а это значит, что инвестору будет проще осознать выгоды и преимущества вложений в данный проект. Для совершенствования инвестиционной деятельности инвестору необходимо применять эффективные источники инвестирования (источники, которые используются предприятием для финансирования собственных инвестиций), разработать оптимальные схемы финансирования, которые способствовали бы снижению

инвестиционных издержек, налоговых платежей и рисков в целом. Со стороны государства необходимо систематически совершенствовать законодательство в области инвестирования, налоговое законодательство, предоставлять налоговые льготы и гарантии участникам инвестиционной деятельности, осуществлять правовую защиту инвесторов, заниматься улучшением инвестиционного климата в стране, создавать совместные крупные инвестиционные проекты государства и других экономических субъектов и многое другое.

Результаты исследований. Любая инвестиционная деятельность направлена на повышение эффективности и увеличение отдачи от инвестиций. Успешная и эффективная инвестиционная деятельность способна обеспечить снижение затрат на производство, открывать новые рынки сбыта и найти покупателя на производимые товары и услуги, укрепить позиции экономического субъекта на фоне конкурентов.

Выводы. В целом, хорошо налаженная система инвестиционной деятельности для экономики каждого предприятия имеет ключевое значение. Создавая благоприятные условия для развития инвестиционного климата как на базе предприятия, так и на территории всего государства вызовет позитивные сдвиги в экономическом развитии.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Унаниян Л.А.¹, Ефремова А.А.²

*¹студентка 3 курса кафедры экономики предприятия Института экономики и
управления КФУ им. В.И. Вернадского*

*²к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления
Крымского федерального университета им. В.И.Вернадского*

Unanyan-l@mail.ru

Введение. Развитие предпринимательской деятельности в современных социально-экономических условиях является важной задачей, поскольку уровень развития экономики страны зависит именно от эффективности развития предпринимательства. Предпринимательской деятельностью является самостоятельная, осуществляемая на свой риск, деятельность, которая направлена на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Целью работы является рассмотрение вопросов, связанных с оценкой эффективности предпринимательской деятельности субъекта хозяйствования, изучение внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на эффективность предпринимательской деятельности и её принципов измерения.

Главной задачей предпринимательской деятельности субъекта хозяйствования является достижение его эффективности, то есть достижение определенных результатов с минимальными издержками. В свою очередь эффективность предпринимательской деятельности зависит от условий, которые формируют предпринимательскую внешнюю и внутреннюю среду, представляющие собой совокупность объективных и субъективных факторов способствующих достижению целей и успеха субъектом предпринимательской деятельности. К внутренним факторам можно отнести внутреннюю организацию предприятия и развитость форм собственности. К внешним - социально-демографические и культурно-образовательные факторы, уровень развития науки и техники, природно-экономические условия, политико-правовые факторы и информационная среда и т.д.

Для объективной оценки эффективности предпринимательской деятельности используются следующие экономические показатели: рентабельность, характеризующая уровень прибыльности предприятия; фондоотдача, отражающая эффективность использования основных производственных фондов; фондоёмкость, предполагающая

выявление стоимости основных производственных фондов, приходящихся на 1 руб. продукции; производительность труда, оценивающий объём производства продукции в расчете на одного работающего; материалоемкость, которая определяется соотношением стоимости материальных затрат к стоимости реализованной продукции.

Существуют также основные принципы измерения эффективности предпринимательской деятельности. К ним относят взаимосвязь цели и конечного результата предпринимательской деятельности, доступность использования нескольких критериев оптимальности, выбор цели на основе на основе характеристики устойчивости позиции предпринимательства на рынке, взаимосвязь оценки эффективности с жизненным циклом продукции, каждая стадия которого требует от предпринимателя установку особых показателей, ориентированных на стратегические задачи.

Результаты исследований. Разработка системы показателей оценки и измерения эффективности предпринимательской деятельности отдельного субъекта хозяйствования. А также выявление основных факторов, оказывающих влияние на неё.

Выводы. Предпринимательская деятельность является неотъемлемым составляющим современного общества, эффективность функционирования которого предполагает использование системы контроля и оценки основных показателей предприятия.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕРЫ ПО ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ

Суханова А.А.¹, Ефремова А.А.²

¹студентка III курса Института экономики и управления Крымского федерального университета им. В.И.Вернадского

²кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления Крымского федерального университета им. В.И.Вернадского
ann.konovalovaaa@mail.ru

Введение. Инвестиционная деятельность - это важная и неотъемлемая часть хозяйственной деятельности каждого предприятия. Значение инвестиций в финансовой и экономической составляющей предприятия сложно переоценить. Для успешного функционирования любого предприятия, увеличения его производственной мощности, повышения конкурентоспособности и укрепления своих позиций в условиях рыночной экономики, предприятию необходимо вкладывать капитал с получением в дальнейшем наибольшей выгоды. Именно поэтому ему необходимо тщательно разрабатывать свою инвестиционную стратегию и постоянно ее совершенствовать для достижения поставленных целей.

Целью работы является выявление сущности понятия "инвестиционная деятельность", ее цели и задачи, методы осуществления на базе предприятия, а так же меры по ее совершенствованию.

Инвестиции представляют собой основу развития предприятий, отдельных отраслей и экономики государства в целом. От умения инвестировать зависит рост или спад собственного производства, возможности решения различных социальных и экономических проблем, уровень и потенциал развития физического, финансового и человеческого капиталов. Без надежных основ инвестиционной деятельности сложно надеяться на устойчивое развитие отечественного производства, научно-технический и социальных прогресс.

Инвестиционная деятельность представляет собой совокупность действий юридических лиц, государства и населения по реализации инвестиций. Физические и юридические лица, которые вкладывают капитал в какое-либо дело с целью дальнейшего получения прибыли называют инвесторами, а сам процесс вложения капитала - инвестированием. Инвестиционная деятельность предприятия это целеустремленный осуществляемый проект поиска

необходимых инвестиционных ресурсов, эффективных объектов инвестирования и обеспечение его реализации. То есть для сбалансированного и правильного вложения капитала необходимо провести определенные расчеты и принять стратегические решения для предотвращения неожиданных затрат и рисков. Оценка эффективности инвестиционной деятельности является одним из наиболее важных этапов в процессе управления реальными инвестициями. От того, насколько правильно и точно выполнена такая оценка зависит правильность принятия окончательного решения по поводу определенного инвестиционного проекта на предприятии.

Меры по совершенствованию инвестиционной деятельности - это комплекс мер, направленных на уменьшение срока достижения определенных инвестиционных результатов, увеличению и преумножению инвестиционных доходов и снижению инвестиционных рисков. Для того, чтобы сделать инвестиционную деятельность более безопасной и прозрачной для ее участников, необходимо постоянно принимать комплекс определенных мер по ее совершенствованию. Именно от доступности и ясности инвестиционного проекта зависит решение инвестора, а это значит, что инвестору будет проще осознать выгоды и преимущества вложений в данный проект. Для совершенствования инвестиционной деятельности инвестору необходимо применять эффективные источники инвестирования (источники, которые используются предприятием для финансирования собственных инвестиций), разработать оптимальные схемы финансирования, которые способствовали бы снижению инвестиционных издержек, налоговых платежей и рисков в целом. Со стороны государства необходимо систематически совершенствовать законодательство в области инвестирования, налоговое законодательство, предоставлять налоговые льготы и гарантии участникам инвестиционной деятельности, осуществлять правовую защиту инвесторов, заниматься улучшением инвестиционного климата в стране, создавать совместные крупные инвестиционные проекты государства и других экономических субъектов и многое другое.

Результаты исследований. Любая инвестиционная деятельность направлена на повышение эффективности и увеличение отдачи от инвестиций. Успешная и эффективная инвестиционная деятельность способна обеспечить снижение затрат на производство, открывать новые рынки сбыта и найти покупателя на производимые товары и услуги, укрепить позиции экономического субъекта на фоне конкурентов.

Выводы. В целом, хорошо налаженная система инвестиционной деятельности для экономики каждого предприятия имеет ключевое значение. Создавая благоприятные условия для развития инвестиционного климата как на базе предприятия, так и на территории всего государства вызовет позитивные сдвиги в экономическом развитии.

ВОЗДЕЙСТВИЕ МЕХАНИЗМА МОТИВАЦИИ ТВОРЧЕСКОГО ТРУДА НА ИННОВАТИЗАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Потеева М.А.¹

¹*доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ*
Poteeva.marina@yandex.ru

Введение. В XXI веке мировая цивилизация вступила в качественно новый этап своего развития. Отличительными особенностями данного этапа являются смена технологий, информатизация, глобализация и интеллектуализация экономики. Все особенности определяют ведущую роль человеческого фактора в экономическом развитии общества. Приоритетным должно быть обеспечение достаточного уровня образованности и профессиональной подготовки кадров, соответствующей требованиям инновационной экономики. Весь хозяйственный механизм страны, в т.ч. методы мотивации должны быть ориентированы на прорывные технологии, создание новых поколений средств производства.

Целью работы является обоснование необходимости совершенствования методов стимулирования качественного обновления структуры совокупной рабочей силы. Подготовка кадров, обладающих высоким профессионализмом, материально и морально заинтересованных в творческой модернизации производства, образования, бизнеса превратилась в первейшее условие прогрессивного развития страны в новых условиях.

Результаты исследований. Проблеме инноватизации производства уделяется внимание в трудах отечественных и зарубежных авторов. В них сопоставляются достижения во внедрении высокотехнологического производства в нашей стране и в других национальных хозяйствах. Осуществляющийся процесс инноватизации предприятий приобрел затяжной и малоэффективный характер.

Нынешний организационно-хозяйственный механизм не позволяет эффективно использовать имеющиеся ресурсы экономики. Он тормозит решение комплексных социально-экономических проблем. Начинать необходимо с модернизации самого хозяйственного механизма. Задачей его обновления должно стать внедрение таких методов и рычагов воздействия на экономические процессы, которые бы создали: а) необходимость и целесообразность внедрения новых технологий; б) достаточность для инновационной деятельности; в) заинтересованность в технологическом обновлении; г) подконтрольность и ответственность за внедрение инновационных технологий.

С 2000г. за полтора десятка лет удельный вес организаций в ведущих отраслях производства сократился с 10,8% до 9,7%. При этом увеличились в значительной степени только расходы. Данные приведены в табл. 1.

Модернизация производства инновационного характера окажется крайней необходимостью только в условиях жёсткой внутренней и внешней конкуренции. Ценой вопроса модернизации должно стать само существование предприятия или вида деятельности с устаревшей технологией. Конкуренция не возникает сама собой. Она должна создаваться, культивироваться и поддерживаться всеми методами государственного регулирования. Практика бюрократического препятствования образованию новых предприятий, слабо-результативная антимонопольная политика, коррупция – всё это сдерживает активизацию конкурентного соперничества.

Подготовка высококвалифицированных, творческих и материально заинтересованных кадров становится одним из приоритетных направлений модернизации экономической системы страны. Задача огромной значимости в кадровом вопросе возлагается на государственные органы, допустившие перекося в профессиональной структуре совокупной рабочей силы. Она должна быть выправлена в ближайшие годы и соответствовать потребностям национальной экономики инновационного типа.

Таблица 1 – Показатели инновационной деятельности предприятий Российской Федерации

	2000г.	2010г.	2014г.	2014г. к 2000г.,
Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций: - добывающие, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды	10,8	9,3	9,7	-1,1
Затраты на технологические инновации, млн. руб. - в организациях (п.1) в постоянных ценах 1995г.	10462,7	18695,9	29100,2	в 2,78 раза
Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме произведенной продукции, %	1,4	1,5	2,1	+0,7

Источник: Индикаторы инновационной деятельности: 2016: статистический сборник / Н.В.Городникова, Л.М.Гохберг, К.А.Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2016. – 320с.

В хозяйственном механизме национальной экономики, как и в механизме управления экономическими процессами на микроуровне зарплата является наиболее противоречивым и болезненно ощущаемым инструментом воздействия на субъектов. Достигнуть результативности её воздействия можно лишь при эффективной организации зарплат в рыночной модели хозяйствования. Значимость функций зарплат, полнота их реализации зависит от состояния экономики, осуществляемой в том или ином периоде государственной экономической политики, от степени активности социальных институтов страны.

При изменении соотношения доходов домохозяйств в пользу доходов от собственности, прибыли или процентов происходит снижение мотивационной роли зарплат. Необходимо принимать меры к изменению выявленных тенденций снижения зарплат в динамике совокупных доходов граждан. Доля реальной зарплат должна быть существенно повышена. Она должна иметь устойчивую тенденцию к росту, скоррелированному с ростом производительности живого труда. Удельный вес зарплат в совокупных доходах граждан должен составлять не менее 70-80%. Более высокая оплата живого труда сможет изменить отношение людей к реальной трудовой деятельности. Предпринимательская деятельность в том виде, в котором она сложилась в массовом сознании большинства людей, как перепродажи товаров по более высоким ценам, посредничество в торговых и иных, в т.ч. финансовых операциях должна стать менее доходной в сравнении с оплатой труда в реальном производстве.

Выводы. Впервые проблема инноватизации экономики рассмотрена через призму совершенствования системы мотивации творческого и производительного труда. Особое внимание уделено процессу индивидуализации обучения и подготовки кадров высокого уровня профессионализма.

- Обеспечение инновационного пути развития национального хозяйства требует значительных изменений в структуре совокупной рабочей силы. Организационно-хозяйственный механизм страны должен быть ориентирован на перелив человеческого капитала в высокотехнологические и наукоёмкие отрасли производства.

- Необходима комплексная программа совершенствования системы мотивации творческого труда и внедренческой деятельности. В структуре доходов семей доля зарплаты должна быть повышена за счёт совершенствования стимулирования производственного и творческого труда работников предприятий реальной экономики.

ОБОСНОВАНИЕ ВВЕДЕНИЯ НОВШЕСТВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Ефремова А.А.¹, Корнута А.А.²

¹*доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

²*студент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

ser_efrem@mail.ru

Введение. Сегодня важнейшим фактором в социально-экономическом развитии, как отдельных хозяйствующих субъектов, так и стран и мира в целом, стал вклад науки. Введение новшеств позволяет постоянно увеличивать объемы и номенклатуру производимых товаров и услуг. При этом наличие новейших разработок само по себе не является залогом успешного и стабильного развития. Особое значение приобретает рыночный механизм привлечения, а затем и передачи новейших разработок в производство.

Цель и задачи исследований. Основной целью работы является изучение основных методов обоснования введения новшеств отдельными хозяйствующими субъектами. Из указанной цели вытекают следующие задачи: рассмотреть основные методы обоснования нововведений; указать позитивные и негативные аспекты использования конкретного метода оценки.

Методика исследований. Метод научной абстракции

Результаты исследований. Каждый хозяйствующий субъект, для того чтобы обладать преимуществом перед конкурентами и не потерять рынки сбыта, должен развивать технико-технологическую составляющую производственного процесса и совершенствовать производимую продукцию (товар, работу, услугу). Поэтому успешное и стабильное предприятие перманентно находится в состоянии поиска новых идей, которые возможно коммерциализировать.

Основные направления для введения новшеств или инноваций: новые товары и услуги, новые или модернизированные способы их производства, новшества в организационной структуре предприятия и финансовой сфере. Для обоснования решения о целесообразности того или иного нововведения и объеме финансирования необходимо провести оценку его научного и технического уровня, внешних и внутренних возможностей его выполнения и эффективности его внедрения. Показатели обоснованности введения инноваций можно разделить на две группы:

1. по целевой направленности проекта:

- целевые показатели;
- показатели эффективности;
- показатели ограничений;

2. по сфере воздействия проекта:

- экономические;
- экологические;
- социальные;
- научно-технические показатели.

Существуют несколько методов оценки инновационных проектов: описательный; сравнительный (проводится сравнение положения хозяйственного субъекта «до» и «после» введения новшества); сопоставительный.

Суть описательного метода состоит в том, что изучается потенциальное воздействие осуществляемых нововведений на общую ситуацию на некотором рынке товаров и услуг. Полученные результаты обобщаются и составляются прогнозы, учитывающие побочные процессы. Позитивной стороной указанного метода является возможность учитывать взаимодействие сферы НИОКР (Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы) с патентным правом, налоговым законодательством, образованием, подготовкой и переподготовкой кадров. Негативный аспект этого метода состоит в невозможности корректно сопоставить несколько альтернативных вариантов.

Сравнительный метод позволяет учитывать количественные и качественные показатели нескольких проектов «до» и «после» введения новшества. Сопоставительный метод оценки заключается в сопоставлении положения хозяйственных субъектов, получающих государственное финансирование и не получающих его. При использовании этого метода проводится сопоставление потенциальных результатов реализуемого проекта, что является одним из обязательных требований проверки экономической обоснованности решений о финансировании краткосрочных и быстрокупаемых проектов. Отметим, что инновационные проекты, должны быть сопоставимы и анализироваться с использованием единой системы показателей. Это означает, что информационная база, точность и методы определения количественных показателей для отдельных проектов должны быть сопоставимы по объему выполненных с применением новых методов (технологий, оборудования и т.п.) работ, по уровню цен и тарифов, по временному фактору, по качественным параметрам инноваций и т.п. Основным его недостаток заключается в невозможность его применения при разработки долгосрочных приоритетов государственной политики.

Выводы. Проведенное исследование основных методов обоснования введения новшеств отдельными хозяйствующими субъектами показало, что у каждого из них существуют как плюсы, так и минусы, что обуславливает их комбинированное применение для проведения адекватного анализа.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Рюмина А.П.А.

студентка группы ЭП-241-з Института экономики и управления КФУ
научный руководитель: Стаценко Е.В. к.э.н., доцент кафедры экономики предприятий
Института экономики и управления КФУ
polya.r1995@gmail.com

Введение. При реализации бизнес проекта возникают сложности с процессом организации земельных отношений, поскольку в современной экономической литературе отсутствует методика его осуществления. Поэтому актуальным и своевременным является процесс выявления особенностей функционирования системы земельных отношений.

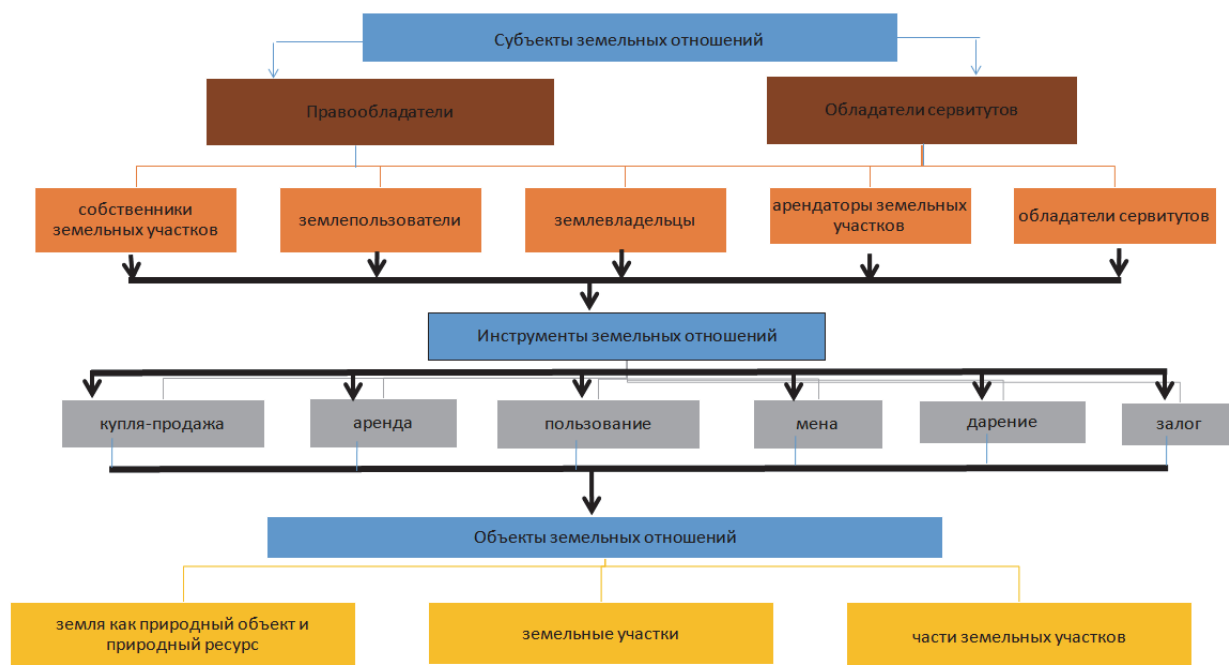
Целью работы является характеристика функционирования системы земельных отношений.

Результаты исследований. Пространственным базисом осуществления хозяйственной деятельности является земельный участок. Поэтому процесс бизнес-проектирования должен содержать этап обоснования выбора и оформления земельного участка. Это обуславливает необходимость исследования процесса функционирования системы земельных отношений для целей бизнес-проектирования.

Под земельными отношениями следует понимать совокупность связей между субъектами хозяйствования в процессе передачи прав на владение, пользование и распоряжение земельным участком, с учетом обеспечения экологической безопасности его эксплуатации.

Система имущественных отношений – это совокупность объектов землепользования, воздействие на которые осуществляют субъекты земельных отношений с использованием инструментария купли, продажи, мены, дарения, залога и др. (рис. 1).

Система земельных отношений



Так, субъектами (участниками) земельных правоотношений являются правообладатели и обладатели сервитутов. При этом к правообладателям следует относить собственников земельных участков, землепользователей, землевладельцев, арендаторов земельных участков. Обладатели сервитута – лица, имеющие право ограниченного пользования чужими земельными участками (сервитут). В качестве арендаторов и обладателей сервитутов земельных участков выступают юридические и физические лица.

Объектами земельных отношений являются земля как природный объект и природный ресурс, земельные участки и части земельных участков. Земля как природный объект и природный ресурс может выступать в форме участков леса, месторождений полезных ископаемых и их отдельных участков, замкнутых водных объектов, рыболовных участков рек, нерестилиц, рыболовных участков шельфа, нелесных естественных экосистем (участки степи, речных пойм и т.д.) и др.

Земля как объект недвижимости проявляется только в том случае, когда определён конкретный массив или участок. Таким образом, термин «земля» может употребляться в том случае, когда речь идёт о неосвоенной собственности, а «земельный участок» означает часть территории, на которой выполнены определённые работы (улучшения), позволяющие использовать его по целевому назначению.

Учитывая вышеизложенное, категорию «земельный участок» можно определить, как часть земной поверхности, границы которой определены в соответствии с федеральными, региональными и муниципальными законодательными актами, на которой выполнены определённые работы, позволяющие использовать ее по целевому назначению. Земельный кодекс Российской Федерации определяет земельный участок как недвижимую вещь, которая представляет собой часть земной поверхности и имеет характеристики, позволяющие определить ее в качестве индивидуально определенной вещи.

Индивидуализация земельного участка, как объекта недвижимости, осуществляется в результате установления его физических, правовых, экономических и других характеристик в процессе кадастрового учета и внесения сведений в Государственный кадастр недвижимости.

Воздействие субъектов земельных отношений на объекты осуществляется с использованием инструментария: купли-продажи, аренды, мены, дарения, залога и передачи в пожизненное пользование.

Выводы. Таким образом, в основе системы земельных отношений расположены объекты, которыми являются земля как природный объект и природный ресурс, земельные участки и части земельных участков. Воздействие на базис системы осуществляется субъектами земельных отношений (правообладателями и обладателями сервитутов) с использованием инструментов купли, продажи, мены, дарения, залога и др.

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Ольховая Г.В.¹, Аблякимова А.²

¹ доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ

² студентка Института экономики и управления КФУ

GalinaBoyko2006@yandex.ru

Введение. Отрасль общественного питания играет важную роль в экономике страны и жизни общества. Предприятия отрасли, занимаясь торгово-производственной деятельностью, обеспечивают удовлетворение потребностей населения в питании и проведении досуга, являются каналом реализации продовольственных товаров, тесно взаимодействуют с различными секторами экономики и обеспечивают занятость порядка 1,8 тыс. чел. по всей стране. На фоне замедления темпов экономического роста и сокращения реальных доходов населения, отрасль в 2017 году обеспечила оборот в объеме 1,427 трил. руб., что на 2,5% выше показателя 2016 года. Социально-экономическое значение развития отрасли определяет актуальность исследования показателей деятельности формирующих ее предприятий, выявления проблем и перспектив их функционирования.

Целью работы является проведение анализа деятельности предприятий общественного питания Республики Крым, выявление основных тенденций развития отрасли. Для достижения цели использовались общенаучные методы исследования.

Результаты исследований. Согласно межгосударственному стандарту ГОСТ 31985-2013 индустрия общественного питания определяется как «самостоятельная отрасль экономики, состоящая из предприятий различных форм собственности и организационно-управленческой структуры, организующая питание населения, а также производство и реализацию готовой продукции и полуфабрикатов, как на предприятии общественного питания, так и вне его, с возможностью оказания широкого перечня услуг по организации досуга и других дополнительных услуг».

В настоящее время для отрасли общественного питания характерны существенные преобразования, связанные с экономическим спадом, ростом конкуренции, появлением новых технологий переработки и хранения сырья, развитием средств коммуникаций и, соответственно, изменением технологий обслуживания клиентов. В связи с этим, среди основных тенденций развития рынка общественного питания, можно выделить:

1) переориентация спроса населения на сектор заведений «эконом-класса». С 2014 года цены на продукты питания выросли на 40%, доходы населения снизились на 10%. В результате население стало реже посещать рестораны и кафе, и вырос спрос на услуги пиццерий, столовых, фастфудов, стритфудов. Эта тенденция получила название «демократизации» рынка. По данным исследований, «доля посетителей фастфуд-заведений в России за

последние три года увеличилась на 4,5–5%, а доходы фастфуда составляют порядка 70–75% от всего рынка общепита»;

2) сокращение реальных доходов населения привело к возникновению еще одного тренда – повышению спроса на программы лояльности. Практически все фастфуды активно прибегают к специальным предложениям и акциям, которые активно воспринимаются клиентами. По данным «РосБизнесКонсалтинг» (РБК) 56% респондентов обращают внимание на акции и охотно пользуются ими, если предложение понравилось; 27% стараются заказывать блюда и напитки, которые предлагаются по акциям;

3) «сетизация» общественного питания. Создание сетей становится преобладающей формой организации бизнеса в отрасли. РБК отмечает, что «с мая 2016-го по май 2017-го открылось 806 сетевых проектов», тогда как в аналогичный период 2015-2016 годов – 537»;

4) обострение конкуренции с розничными продовольственными магазинами. По оценкам РБК на готовую кулинарию в магазинах приходится примерно 20% возможного дохода предприятий общепита, а покупает ее порядка 81 % россиян;

5) рост влияния интернета и социальных сетей. Организации общепита различных форматов формируют свою целевую аудиторию, используя соцсети. По данным РБК «растет число подписчиков в сетях «ВКонтакте» (за новостями разных ресторанов суммарно следят 4,5 млн россиян; лидер — «Бургер Кинг») и «Инстаграм» (1,2 млн. россиян), самый популярный аккаунт у Black Star Burger». Кроме того, потребители активно посещают сайты заведений, в соцсетях делятся опытом, оставляя свои отзывы о заведениях и их услугах.

Общероссийские тренды характерны и для рынка общественного питания Крыма, который также, как и в России в целом, занимает существенное место в экономике региона. Предприятия общественного питания в 2016 году сформировали 3% валового регионального продукта, что превышает уровень 2014 года на 50% (табл. 1).

Таблица 1. – Основные показатели деятельности предприятий общественного питания Республики Крым

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. в % 2014 г.
Доля предприятий общественного питания в валовом региональном продукте, %	2,0	2,4	3,0	-
Оборот предприятий общественного питания, млрд. руб.	5,0	6,1	9,8	10,3	206,0
Удельный вес предприятий общественного питания в общем количестве, %	6,7	6,0	5,8	5,8	85,6
Для занятых на предприятиях сферы общественного питания, %	2,2	2,5	2,8	3,1	140,9

Оборот общественного питания в фактических ценах в 2017 году по сравнению с 2014 годом возрос на 106%. В сопоставимых ценах отрасль также показывает положительную, хотя и не столь высокую динамику. Темп роста оборота отрасли в сопоставимых ценах в 2016 году по сравнению с 2015 годом оценивается в 139,1%, в 2017 году – 101,1%. Тенденция характерна и для первого полугодия 2018 года. Оборот общественного питания в Крыму в январе-июне 2018 года в сопоставимых ценах на 0,6% больше, чем в январе-июне 2017 года.

По данным крымстата в 2017 году на территории региона работало 1910 предприятий и организаций, осуществляющих свою деятельность по ОКВЭД – гостиницы и рестораны, что составляет 5,8 % от общего числа предприятий и организаций, зарегистрированных на территории Крыма. Несмотря на снижение удельного веса в структуре, в натуральном выражении число предприятий по сравнению с 2016 годом возросло на 977 единиц. В структуре организаций общественного питания преобладают кафе (32,0%) и рестораны

(20,6%). На фаст-фуд приходится 12,4% организаций, 12,2% – бары, 10,3% – столовые, 8,2% - кофейни и чайные, пиццерии – 4,3%.

Положительная динамика характерна и для уровня занятости в отрасли. Доля занятых на предприятиях сферы общественного питания составляет 3,1%, что на 40,9% превышает показатель 2014 года. В натуральном измерении на предприятиях отрасли трудится 12474 чел.

В секторе общественного питания Крыма важную роль играет сезонность. Самым прибыльным временем традиционно является период наплыва туристов в летние месяцы и последний месяц года. Именно в сезон регион получает до 80% от всего годового дохода в бюджет региона.

Выводы. Сектор общественного питания играет существенную роль в экономике Крыма. В виду общего падения экономики и снижения реальных доходов населения темпы роста отрасли в 2017 году хоть и являются положительными, но существенно замедлились. Однако с учетом туристско-рекреационной специфики региона отрасль остается инвестиционно-привлекательной и развивающейся, о чем, в том числе, свидетельствует ежегодный рост количества зарегистрированных предприятий и организаций.

РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Реус С.П.¹, Воробьева Е.И.²

¹ аспирант кафедры государственных финансов и банковского дела КФУ

² д.э.н., профессор кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ
semreus@mail.ru

Введение. На сегодняшний день социально-экономическая структура Республики Крым активно развивается. Особенного внимания заслуживает сфера туризма, а именно особенности деятельности предприятий в ней. Ведь именно от того насколько эффективно и экономически целесообразно функционирует отдельный экономический субъект, насколько эффективно сбалансирован его ресурсный потенциал, зависит уровень развития экономики в данной сфере.

Целью работы является систематизация знаний о деятельности предприятий сферы услуг и разработка мероприятий, способствующих развитию туристического бизнеса в Республике Крым.

Результаты исследований. Ресурсный потенциал предприятия - это совокупность ресурсов предприятия, обеспечивающих непрерывность и эффективность ее деятельности. Ресурсный потенциал включает в себя определённые составляющие, схематически отражённые на рисунке 1.

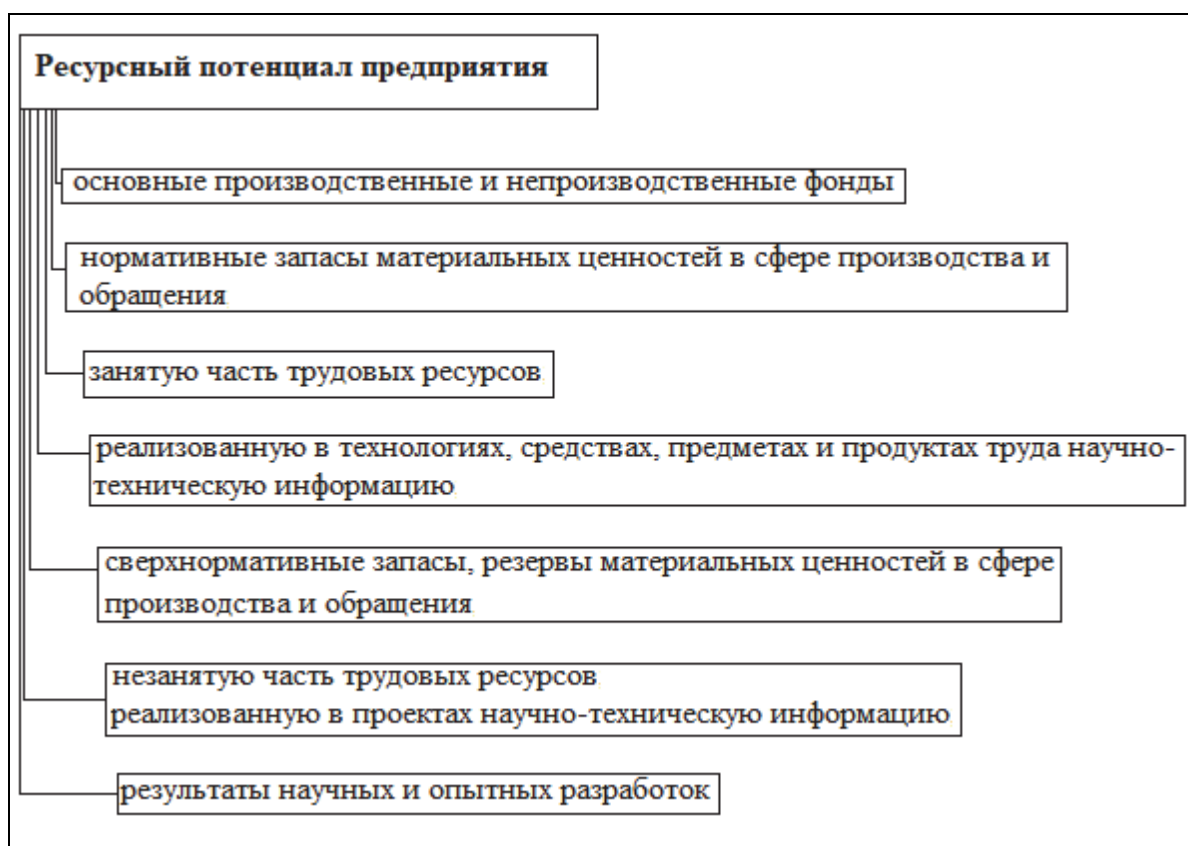


Рисунок 1 - Составляющие ресурсного потенциала предприятий

Из рисунка 1 видно, что в общем ресурсный потенциал для предприятий сферы услуг образован сложной структурой. В свою очередь стоит отметить, что спрос на услуги, предоставляемые в сфера туризма определяется в основном двумя факторами: природными или культурными, которые непосредственно являются объектом внимания потенциальных туристов и цена предоставления услуг проживания, питания и сервиса на местах расположения предприятий туристического комплекса. В этой области Республика Крым является уникальной территорией с богатой природой и компактно размещёнными на ней природными зонами, что позволяет охарактеризовать данный регион как туристически, а, следовательно, и экономически привлекательный.

Сфера услуг потребляет меньше сырья и материалов, увеличение ее удельного веса в общественном производстве ведет к сокращению материалоемкости национального дохода в целом. В тоже время Крым не столько богат полезными ископаемыми, сколько экологическими ресурсами и квалифицированными кадрами, которые нужно поддерживать и развивать. В связи с этим развитие предприятий сферы туризма в Крыму заслуживает особого внимания с точки зрения направления развития бизнеса в регионе.

Таким образом, мероприятия, которые способствуют развитию туристического бизнеса в Крыму можно представить на рисунке 2.



Рисунок 2 - Мероприятия, которые поспособствуют развитию туристического бизнеса в Крыму

Выводы. Вопрос развития туристической сферы в Крыму на сегодняшний день является актуальным и требует детального подхода к экономическому обоснованию, выявления тенденций и совершенствования предприятий, работающих в данной сфере услуг, изучения мирового опыта по улучшению качества предоставляемых услуг и эффективного управления предприятиями данной сферы, его совершенствование и внедрения на практике, что позволит вывести туристический бизнес в Республике Крым на качественно новый уровень и тем самым обеспечить социально-экономическое развитие в регионе.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Купрацевич С.М.¹, Ольховая Г.В.²

¹студентка кафедры экономики предприятий
Института экономики и управления КФУ

²доцент кафедры экономики предприятий Института экономики и управления КФУ
svetik120800@mail.ru

Введение. Экономическим двигателем отечественного производителя, звеном образования бюджета и создания общественного благосостояния, участником формирования региональных и отраслевых товарных рынков выступает оптовая торговля. Как отрасль товарного обращения, оптовая торговля – это важный рычаг, стимулирующий сокращение излишних запасов продукции и устранение товарного дефицита; это механизм, обеспечивающий взаимосвязь и взаимовлияние потребителя на производителя, и наоборот. Оптовая торговля приобретает все большее значение в развитии национальной экономики России. Соответственно, изучение показателей развития оптовой торговли на региональном уровне (в Республике Крым) актуально для определения экономических перспектив региона и страны в целом.

Целью исследования является изучение показателей торговли в целом и оптовой торговли в Республике Крым в частности, а также выявление наиболее уникальных и перспективных отраслей производства, способствующих развитию оптовой торговли в сфере регионального товарооборота.

Результаты исследований. Оптовая торговля – это вид экономической деятельности в сфере товарооборота, включающий куплю-продажу товаров по договорам поставки партиями, с целью их продажи конечному потребителю через розничную торговлю, для производственного использования и предоставления соответствующих услуг. Этот тип торговли предполагает продажу крупных партий товаров. Кроме того, цены на товары в оптовом звене ниже розничных и устанавливаются с учетом обеспечения нормальной работоспособности производственных предприятий (возмещение издержек, уплата налогов, создание фондов экономического стимулирования и формирование положительного финансового результата – прибыли).

Согласно данным статистики 2017 года торговля – основной вид деятельности трети предприятий Республики Крым. Ведущую роль занимает оптовая торговля – 55,1%, а розничная составляет 34,3%. В структуре торговых предприятий наибольший удельный вес приходится на малые предприятия (96%), средние составляют 3,7% общего числа, а крупные – всего 0,2%.

Оптовый товарооборот играет ключевую роль в развитии и функционировании экономики Республики Крым. По данным Росстата, оборот оптовой торговли за 2017 год превысил показатель предыдущего года более чем в 1,5 раза.

Оптовая торговля местных предприятий выходит за пределы региона. В стоимостном выражении за пределы Республики Крым предприятиями-производителями и организациями оптовой торговли вывезено потребительских товаров на сумму 15255235 тыс. руб., из них 22,0% - это виноградные вина, включая ароматизированные, пиво, игристые и газированные вина.

Наибольший объем прибыли обеспечила торговля виноградными винами, включая ароматизированные (22% общей суммы), коньяком (9,8%), мясом и мясом птицы (7,3%) (табл. 1). Таким образом, виноделие, торговля мясом, мясом птицы, различными колбасными изделиями в Крыму активно развита и набирает обороты. На сегодняшний день Крым покупает продовольствие приблизительно у 30 субъектов РФ, а продает – в 20.

Важным направлением торговли с другими регионами является рыба. За последние два года ее вылов резко увеличился. Отмечено, что крымские консервы, копченая,

свежемороженая и вяленая рыба пользуются спросом на материковой части России. Только на одном Керченском заводе производится более 2,5 банок в год. В целом ассортимент на полуострове вырос вдвое, а наименований увеличилось на 14 и стало 28.

Таблица 1. – Вывоз потребительских товаров предприятиями-производителями и организациями оптовой торговли за пределы Республики Крым, тыс. руб.

Наименование продукта	2016 г.	2017 г.
Всего	9753645,6	15255235,0
Мясо и мясо птицы, кроме субпродуктов	842313,9	1117016,0
Вина виноградные, включая ароматизированные	718152,6	3354121,2
Коньяк	156010,7	1506095,0
Продукты кисломолочные питьевые	17258,0	287985,3

Источник: составлено автором по данным <http://crimea.gks.ru>

Почти полтора миллиона тонн зерновых выращено в Крыму. На рынках пользуются спросом разные сорта пшеницы и ячменя. При возможном общем объеме выкупленного зерна в 100 тыс. тонн это составит 7% всего урожая. Безусловно, стоит отметить и сезонную продукцию: клубнику, абрикосы, черешню весной и летом, а также ялтинский лук осенью. Это приносит доход сельскохозяйственным предприятиям и оптовым посредникам в период сезонной деятельности.

Выводы. Таким образом, стимулирование оптовой торговли имеет большое значение для развития экономики Республики Крым и национальной экономики в целом. Проанализированные показатели свидетельствуют об увеличении доли оптовой торговли в региональном товарообороте. Ключевым сектором – источником сбыта товара в другие субъекты Российской Федерации является сельскохозяйственный. В Республике существует возможность производства уникальных вин и других алкогольных напитков, выращивания вкусного мяса, высококачественных зерновых, фруктов и овощей, а также развития других направлений аграрного сектора экономики. Поэтому одной из основных задач государственного управления в регионе является создание условий для развития сельского хозяйства и инфраструктуры оптовой торговли.

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Хоришко А.А.

старший преподаватель кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ
ann.horishko20@yandex.ru

Введение. Эффективность функционирования национальной экономики, обеспечение высокого социального развития общества во многом определяется результативностью деятельности предпринимательских структур, которая в свою очередь зависит от способности хозяйствующих субъектов адаптироваться и гибко и быстро реагировать на изменяющиеся рыночные условия. В сложившихся современных условиях рыночной экономики в Российской Федерации в общем, и в Республике Крым в частности, характеризующихся большим числом производителей аналогичных товаров народного потребления, развивающимися и изменяющимися потребительскими предпочтениями, обусловленными достижениями научно-технического прогресса, изменениями доходов населения и, как следствие, изменением уровня платежеспособного спроса и т.п., одной из важных составляющих эффективного

функционирования предпринимательских структур является обеспечение и сохранение их конкурентоспособности.

Целью работы является определение значения и места финансовых результатов деятельности предпринимательских структур в совокупности факторов их конкурентоспособности.

Результаты исследований. Конкурентоспособность, как важнейшая рыночная категория, используемая при управлении деятельностью предпринимательских структур, согласно определению международной организации «Европейский форум по проблемам управления» рассматривается как «реальная и потенциальная способность предприятия проектировать, производить и реализовывать в тех условиях, в которых им приходится действовать, ту продукцию, ценовые и неценовые характеристики которой в комплексе более привлекательны для потребителя, чем продукция конкурентов». В связи с этим представляется необходимым рассмотреть факторы конкурентоспособности предпринимательских структур.

В основу классификации факторов конкурентоспособности положена их типизация М. Портером, предлагающим рассматривать основные и развитые факторы, общие и специализированные факторы, естественные и искусственно созданные факторы, внешние и внутренние факторы. Последний тип факторов конкурентоспособности, а именно внешние и внутренние факторы, рассматриваются и определяются содержательно в работах А.А. Томпсона, А.Дж. Стракленда, Р.А. Фатхутдинова, В.А. Динеса, Н.С. Яшина и других ученых.

Так, под внешними факторами, согласно вышеназванным авторам, следует понимать меры государственного воздействия экономического и административного характера; основные характеристики рынка, где функционирует предприятие; деятельность общественных и негосударственных институтов и прочие факторы макрохарактера.

К внутренним факторам конкурентоспособности, как объективным критериям, определяющим возможности предпринимательских структур по обеспечению собственной конкурентоспособности, в совокупности можно отнести маркетинговый потенциал, научно-технический потенциал, производственно-технологический потенциал, кадровый потенциал, уровень материально-технического обеспечения, условия хранения, транспортировки, упаковки продукции, подготовки и разработка производственных процессов, оптимальную технологию производства продукции, уровень технического обслуживания в постпроизводственный период, уровень сервисного и гарантийного обслуживания, а также финансово-экономический потенциал.

В рамках финансово-экономического потенциала М. Портер, А.А. Томпсон, А.Дж. Стракленд, Р.А. Фатхутдинов, В.А. Динес, Н.С. Яшин, Е.П. Голубков, Н.К. Моисеева и другие авторы рассматривают финансовое положение предпринимательских структур, характеризующееся в числе прочих показателей финансовыми результатами их деятельности.

Положительный финансовый результат, то есть прибыль, является одной из основных целей создания и функционирования любого хозяйствующего субъекта, осуществляющего коммерческую деятельность, непременным условием получения которой есть производство и реализация товара или услуги, пользующихся спросом и удовлетворяющих общественные потребности, что отражает в свою очередь уровень конкурентоспособности предпринимательской структуры.

Значение положительных финансовых результатов определяется через их функции, а именно характеристикой абсолютного и относительного эффекта деятельности, стимулирующей основой расширения и совершенствования внутренних ресурсов, увеличением источников собственных финансовых ресурсов предпринимательской структуры.

Выводы. Таким образом, финансовые результаты деятельности предпринимательских структур можно рассматривать с двух точек зрения. Первая – положительные финансовые результаты отражают эффективность использования ресурсного потенциала предпринимательской структуры, определяя часть показателей конкурентоспособности. С другой стороны положительные финансовые результаты являются источником развития внутренних факторов конкурентоспособности.

ЭТАПЫ ОЦЕНКИ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ КУРОРТНО-ТУРИСТИЧЕСКОЙ ТЕРРИТОРИИ

Ошовская Н.В.

доцент кафедры экономики предприятия института экономики и управления КФУ
sirius1319@mail.ru

Введение. Основываясь на существующих теоретических подходах к оценке факторов, влияющих на устойчивое развитие курортно-туристической территории, при проведении данной оценки мы считаем возможным использовать интегральный метод, основанный на экономико-математическом исследовании комплексных и простых показателей, характеризующих каждый исследуемый фактор.

Целью работы является разработка этапов оценки факторов, влияющих на устойчивое развитие курортно-туристической территории.

Так, оценку факторов, влияющих на устойчивое развитие курортно-туристической территории, мы предлагаем осуществлять поэтапно, где основу данной оценки будет составлять авторская классификация факторов, которая представляет собой систему динамично взаимодействующих внешних, внутренних, пространственных и временных аспектов, каждый элемент которой характеризуется совокупностью природно-климатического, техногенно-экологического, социально-экономического факторов и фактора специализации (рис. 1).

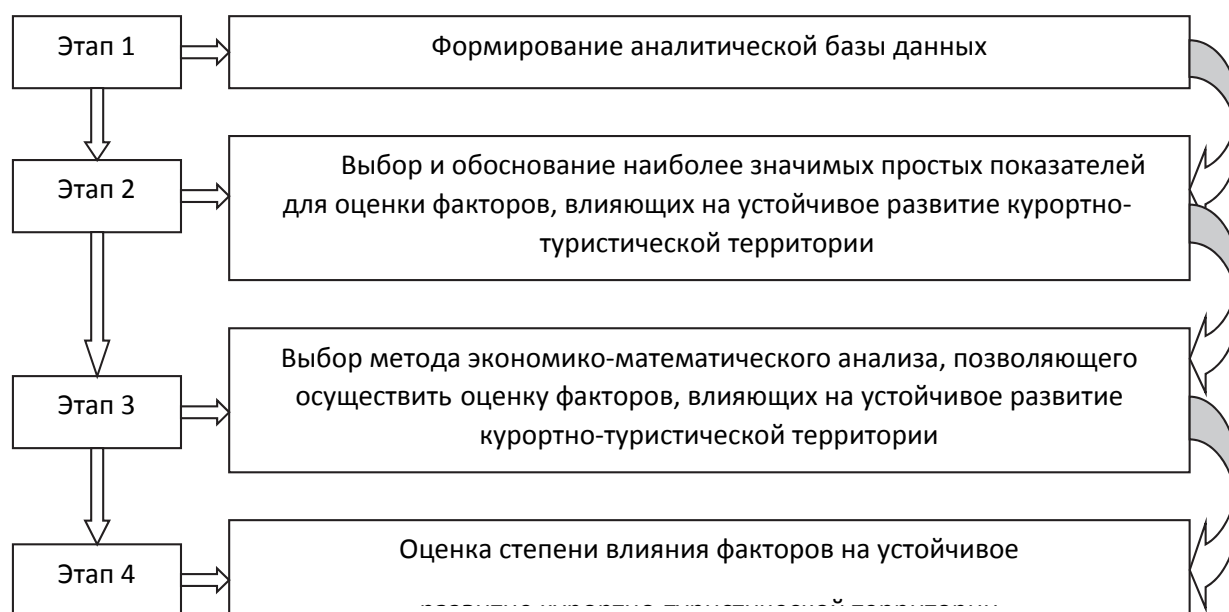


Рис. 1. Этапы оценки факторов, влияющих на устойчивое развитие курортно-туристической территории

На первом этапе оценки факторов, влияющих на устойчивое развитие курортно-туристической территории, для формирования аналитической базы данных, представляющей собой совокупность простых показателей, характеризующих соответствующие факторы, необходимо провести анализ информационных источников таких как:

- официальные источники информации (отчеты государственных органов, доклады государственных организаций, статистические сборники, отражающие динамику показателей функционирования рассматриваемых территориальных образований);
- конфиденциальные источники информации (конфиденциальная документация);

- дополнительные источники информации (периодические научно-специализированные издательства).

На втором этапе оценки факторов, влияющих на устойчивое развитие курортно-туристической территории, предлагается осуществить выбор показателей, которые в наибольшей степени характеризуют воздействие данных факторов на устойчивое развитие курортно-туристической территории.

Для осуществления выборки наиболее значимых простых показателей, необходимых для оценки факторов, влияющих на устойчивое развитие курортно-туристической территории, автор предлагает использовать собственную классификацию факторов, структура которой характеризуется системной взаимозависимостью природно-климатического, техногенно-экологического, социально-экономического факторов и фактора специализации.

На третьем этапе оценки факторов, влияющих на устойчивое развитие курортно-туристической территории, автор предлагает осуществить выбор метода экономико-математического анализа, использование которого позволит определить степень влияния комплексных и простых показателей на устойчивое развитие курортно-туристической территории.

Отметим, что существует многообразие экономико-математических методов (метод корреляционно-регрессионного анализа, Брейн сторминг метод, метод парных сравнений и др.), которые позволяют определять уровень значимости влияния как отдельных показателей, так и их совокупности на исследуемое явление или процесс. Так, для проведения анализа и определения степени приоритетности определенной совокупности показателей, автор предлагает использовать метод парных сравнений на основе многомерного шкалирования, сущность которого состоит в обработке многомерной матрицы, состоящей из комплекса рассматриваемых показателей, характеризующих факторы, влияющие на устойчивое развитие курортно-туристической территории. Вместе с этим, рассматриваемый метод включает теорию матриц, а также методы экспертной (качественной) и метрической (количественной) оценки. При этом, с целью осуществления структуризации процесса влияния факторов на устойчивое развитие курортно-туристической территории и необходимостью исследования тесноты взаимосвязей комплексных и простых показателей, следует определить иерархию каждого из них относительно общей совокупности.

Таким образом, применение рассматриваемого метода для осуществления оценки факторов, влияющих на устойчивое развитие курортно-туристической территории, позволит осуществить попарное сравнение представленных показателей на каждом уровне иерархии при учете шкалы относительной важности, что сделает возможным трансформацию вербальных измерений показателей в числа агрегирующей оценки альтернативы.

На четвертом этапе оценки факторов, влияющих на устойчивое развитие курортно-туристической территории, необходимо, используя метод парных сравнений на основе многомерного шкалирования, оценить значимость комплексных и простых показателей, характеризующих указанные факторы.

Далее необходимо оценить степень влияния каждого комплексного показателя, характеризующего соответствующий фактор, влияющий на устойчивое развитие курортно-туристической территории. С этой целью необходимо для каждого комплексного показателя, характеризующего соответствующий фактор, влияющий на устойчивое развитие курортно-туристической территории, определить его весовое значение в рассматриваемой совокупности показателей посредством отношения удельного веса его геометрической средней к суммарному значению геометрических средних всей совокупности комплексных показателей.

Результаты исследований. Преимуществами разработки является формирование достоверной характеристики очагов конфликта курортно-туристической территории и возможностей их локализации.

Выводы. Таким образом, использование данной методики делает возможным определить фактор, оказывающий максимально негативное влияние на устойчивое развитие курортно-туристической территории.

О ПОДХОДАХ К СИСТЕМАТИЗАЦИИ И ИДЕНТИФИКАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кузьмина Н.В.¹

¹доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления КФУ
kuzmina.napks@yandex.ua

Введение. Предприятие является сложной динамической системой, которая функционирует в пространстве и времени и постоянно находится под воздействием внутренних и внешних факторов. Сложность предприятия как системы заключается, прежде всего, в том, что в ней присутствует множество бизнес-процессов способных обеспечить стабильность и эффективность его хозяйственно-экономической деятельности в постоянно меняющихся условиях рынка. Исходя из этого, предприятие предлагается рассматривать, как систему бизнес-процессов, ориентированную на создание дополнительных ценностей и достижение общей бизнес цели. Другими словами, бизнес-процессы важны для любого предприятия и должны рассматриваться как стратегические активы предприятия, которые необходимо понимать, которыми нужно управлять и которые надо улучшать для того, чтобы доставлять как внешним, так и внутренним потребителям обладающие дополнительной ценностью продукты и услуги. И, как следствие, именно бизнес-процессы способны генерировать прибыль предприятия.

Целью работы является анализ подходов к систематизации и идентификации бизнес-процессов предприятия как системы, элементами которой выступают бизнес-процессы с позиции «кто является клиентом, а кто – поставщиком», позволяющих построить между ними интерфейсы, которые способствовали наращиванию создаваемой потребительской ценности продукта.

В теории качества понятию «процесс» дается следующее определение: «серия действий с конкретным началом и концом, посредством которых, используя ресурсы организации, многократно создается добавленная ценность некоего измеримого объекта, получаемого от поставщика, для получения заданного измеримого результата, искомого клиентом». Еще одно определение гласит: «процесс – это совокупность действий, повторяемых во времени, целью которых является создание ценности для внешних и внутренних клиентов». В реальной жизни бизнес-процессы подразумевают координацию ресурсов, людей, их навыков и компетенций, оптимизацию методов работы и сотрудничество для создания высокой потребительской ценности наиболее эффективным образом. При этом в теории и практике существует традиционная классификация бизнес-процессов, согласно которой выделяют три типа: ключевые (основные) бизнес-процессы, поддерживающие (вспомогательные) бизнес-процессы и бизнес-процессы управления. По результатам сравнительного анализа подходов к сущности выделенных бизнес-процессов отметим, что основные бизнес-процессы направлены на удовлетворение потребностей клиента поскольку именно он готов платить деньги за результат основного бизнес-процесса и, как следствие, получение прибыли предприятием. вспомогательные бизнес-процессы это процессы, которые необходимы для деятельности предприятия посредством обеспечения ресурсами для осуществления ключевых бизнес-процессов, но которые не приносят ценности клиенту и их результатами пользуются внутренние клиенты. Бизнес-процессы управления обеспечивают поддержку при принятии решений о стратегии и тактике предприятия, а также внедрение усовершенствований на всех уровнях предприятия. На рис.1 представлена классическая схема взаимодействия бизнес-процессов.

Учитывая вышеизложенное возникает необходимость в процедуре систематизации бизнес-процессов. В современных специфических рыночных условиях функционирования предприятий процедуру систематизации бизнес-процессов можно охарактеризовать как инновационный творческий акт, позволяющий сформировать из множества основных и вспомогательных бизнес-процессов единую целостную структуру. При этом следует

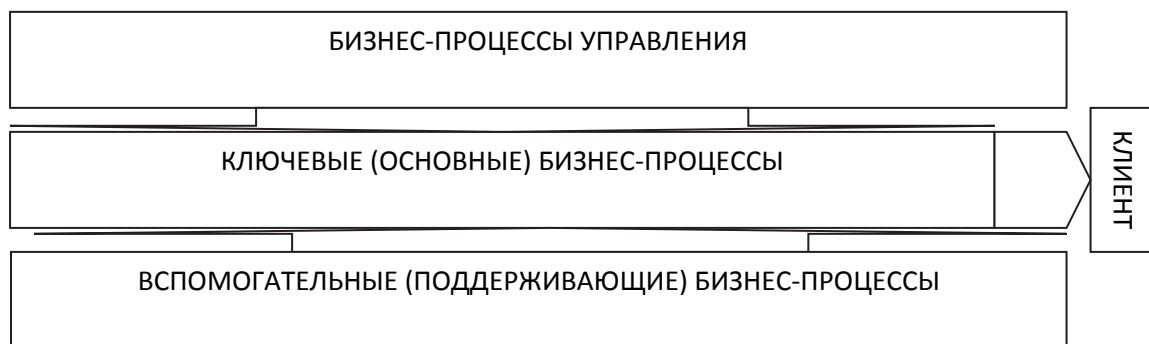


Рисунок 1 – Классическая схема взаимодействия бизнес-процессов предприятия

отметить, что для осуществления процедуры систематизации бизнес-процессов предприятия нельзя установить жесткий алгоритм поскольку результат зависит от отраслевых особенностей их функционирования и субъективной оценки исполнителей. В целом процедура систематизации бизнес-процессов предусматривает следующие этапы: 1 - определение терминологии и цели систематизации бизнес-процессов, 2 - определение границ бизнес-процессов, 3 - определение связей между бизнес-процессами.

Определение границ бизнес-процесса является одним из этапов процедуры систематизации бизнес-процессов. Так, границами бизнес-процесса являются точки, где входы и выходы входят и выходят из бизнес-процесса. При этом входы могут быть первичные, требуемые для начала бизнес-процесса, и вторичные, входящие в бизнес-процесс через верхнюю границу. Первичные выходы, это те, для получения которых и существует бизнес-процесс и которые предназначены его главным клиентам. Вторичные выходы, т.е. побочные продукты бизнес-процесса, которые получаются в результате выполнения этапов бизнес-процесса, но не являются причиной его существования.

Процедура систематизации бизнес-процессов на предприятии должна базироваться на системе критериев, позволяющей идентифицировать основные и вспомогательные бизнес-процессы. Так, по мнению автора, для идентификации основных бизнес-процессов могут использоваться следующие критерии: 1 - стратегическое значение бизнес-процесса, 2 - непосредственная связь с ключевыми компетенциями, и предпосылка дифференциации продуктов и услуг, 3 - ориентация на клиентов и непосредственная связь с рынком, 4 - создание воспринимаемой клиентами пользы, 5 - сложность имитации со стороны конкурентов.

Вспомогательные бизнес-процессы по своей сути обеспечивают поддержку основных бизнес-процессов. Как показывает практический опыт выполнение основных бизнес-процессов без четко функционирующих вспомогательных бизнес-процессов невозможно. Поэтому следует определить структуру вспомогательных бизнес-процессов путем их идентификации, применяя следующие критерии: 1 - обеспечение функциональности основных процессов, 2 - предоставление ресурсов для основных процессов, 3 - ориентация на внутренних клиентов, 4 - идентификация основных процессов, 5 - понятие «вспомогательный процесс», 6 - признаки вспомогательных процессов, 7 - выполнение задач, не связанных с воспринимаемой внешними клиентами пользы, 8 - возможность аутсорсинга.

Результаты исследований. Такой подход позволит: 1 - обеспечить гибкость действий и оперативную интеграцию технологий; 2 - повысить эффективность бизнеса, 3 - поддерживать стремление к инновациям на всех уровнях, 4 - достичь более высокой удовлетворенности клиентов и качества продукта, 5 - сократить сроки доставки заказов и вывода новых продуктов на рынок, тем самым способствуя развитию бренда предприятия.

Выводы. Обобщая отметим, что рассматриваемые подходы к систематизации и идентификации бизнес-процессов предприятия достаточно новое направление в науке, которое требует дальнейшей разработки с учетом специфических отраслевых особенностей предприятий и адаптации к современным рыночным условиям.

РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Каминская А.О.¹, Шевелев В.М.²

¹ старший преподаватель кафедры Экономики предприятия Института Экономики и управления «КФУ им. В.И. Вернадского»

² студент направления «Экономика», профиль подготовки «Экономика фирмы и отраслевых рынков» Института Экономики и управления «КФУ им. В.И. Вернадского»

Введение. Повышение производительности труда является одной из приоритетных задач современной экономики. Ее уровнем во многом определяются темпы экономического роста, благосостояние общества, доступность товаров и услуг. Производительность труда – один из наиболее общих показателей, характеризующих уровень развития производительных сил, эффективность всего производства, степень использования трудового потенциала.

Увеличение производительности труда имеет большое хозяйственное значение, так как увеличение эффективности использования трудовых ресурсов способствует увеличению объемов выпуска, а также реализации продукции и уменьшению себестоимости продукции, а, следовательно – стоимости. Как следствие, приводит к повышению конкурентоспособности продукции, увеличению прибыли и укреплению финансового положения предприятия, обеспечивает формирование его имиджа, а также позволяет выявить основные факторы, влияющие на производительность труда.

Целью работы является выявление резервов повышения производительности труда на предприятии.

Результаты исследований. На современном этапе в Российской Федерации актуальной считается проблема повышения уровня производительности труда. В распоряжении Правительства РФ от 17 ноября 2008г № 1662-р о Концепции долгосрочного социально — экономического развития РФ на период до 2020 года, указан рост производительности труда 171-178 процентов, что позволит нашей стране выйти на 5 место в мире по ВВП и таким образом повысить конкурентоспособность отечественной продукции.

В зависимости от направлений видов деятельности, предприятия отличаются уровнем производительности труда, который может повыситься или понизиться под влиянием различных факторов. Так, обязательным условием развития производства является увеличение производительности труда. Производительность труда является основополагающим показателем для предприятия на сегодняшний день. Трактовка самого понятия как «производительность труда» представляет собой сравнение между запланированным и реально достигнутым результатом в области издержек на рабочую силу предприятия.

Измеряя основные показатели производительности труда, приобретаем возможность конкретно оценить состояние организации производственных процессов на предприятии. Умелое использование методов определения производительности труда требует профессиональной подготовки экономистов предприятия.

При проведении анализа и планирования производительности труда, основной задачей является использование выявленных резервов её роста - реальных возможностей ее повышения.

Резервами роста производительности труда являются такие возможности экономии общественного труда, которые могут быть выявлены, но по разным причинам еще не использованы.

Экономистами выделяются две основных группы резервов. Первая группа – это резервы улучшения использования рабочей силы, которые подразумевают совершенствование организации, условий труда, применение оптимальных режимов труда и отдыха, повышение работоспособности, квалификации, мотивированности работников, а также совершенствование общей структуры и расстановки кадров.

Вторая группа включает резервы наиболее разумного использования материальных составляющих процесса производства, внедрения комплексной автоматизации, инженерных коммуникаций, модернизация действующего оборудования, что позволяет находить возможности совершенного применения оборудования, более рационального использования сырья и материалов, а также управления производством в целом.

Резервы роста производительности труда, такие как снижение трудоемкости продукции, резервы лучшего использования общего фонда рабочего времени, резервы совершенствования расстановки кадров реализуются внутри организации непосредственно на самих предприятиях, в том числе, на уровне рабочего места, подразделения.

Рост производительности труда может быть обусловлен ростом результата при неизменных затратах ресурса или их снижении, одновременным ростом результата и затрат при опережающем темпе роста результата, снижением затрат при неизменном или возрастающем результате, одновременным снижением результата и затрат при опережающем темпе снижения затрат.

Таким образом, рост производительности труда предприятия может проявиться в увеличении объема продукции, снижении затрат заработной платы на 1 рубль продукции, улучшении качества продукции, сокращении затрат времени на исправление брака, сокращении простоев времени работы оборудования, увеличении прибыли.

Исследуя факторы, негативно сказывающиеся на производительности труда, можно отметить невысокую дисциплину и низкую исполнительность работников. Неэффективная организационная культура на сегодняшний день является причиной отставания отечественных предприятий. Необходимо внедрить такую же организацию культуры, как в ведущих западных организациях, создать такую среду, в которой каждый сотрудник будет ответственным, исполнительным, дисциплинированным и производительным. Для этой цели следует выработать подобные нормы действенного совместного труда, особый инструмент мотивации, побуждающий работников предприятия к их точному исполнению. Таким образом, конструктивная организационная культура обеспечивает нормативный характер взаимодействия различных профессионально-квалификационных групп работников в решении производственных вопросов; создает у работников чувство причастности к коллективной деятельности и обеспечивает эффективность работы.

Под низкой производительностью российской экономики также лежат фундаментальные экономические причины, для преодоления которых необходимо выстроить конструкцию, соответствующую этим причинам и описывающую механизмы их преодоления.

Важнейшей проблемой является процесс объединения усилий науки и практики по повышению производительности труда с помощью системы мотивации и стимулирования персонала.

Выводы. Эффективность труда на предприятии обуславливается его производительностью в их тесной взаимосвязи, что необходимо постоянно учитывать при определении резервов роста производительности труда в современных условиях. Резервы роста производительности труда предоставляют возможность более полного использования производительной силы труда, всех факторов повышения его производительности за счет совершенствовании техники, технологии, методики выполнения работ, улучшения организации производства, интенсификации труда.

В кадровой политике предприятий необходимо проводить регулярное стимулирование работников на выполнение ими своих обязанностей. Внутреннее побуждение сотрудника к работе и его психологический настрой достаточно сильно влияют на повышение производительности труда предприятия. Рациональное использование персонала – неперемное условие, обеспечивающее бесперебойность производственного процесса и успешное выполнение производственных планов.

АНАЛИЗ ДОХОДОВ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

Меметова Э.Ф.

студентка группы Э-Б-О 153

*Институт экономики и управления (структурное подразделение) Крымского
федерального университета им. В.И. Вернадского, г. Симферополь*

esme.o.night@gmail.com

Научный руководитель:

Блажевич Олег Георгиевич, кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры финансов предприятий и страхования
Крымского федерального университета им. В.И. Вернадского, г. Симферополь
blolge@rambler.ru

Введение. Исследование природы и экономической сущности доходов имеет многовековую историю. С позиций нынешней науки первые усилия анализировать содержания категории доходов характеризовались примитивностью, бессистемностью подхода и недостаточной аргументированностью, тем не менее, они стали значимой теоретической базой для последующих изучений этого направления. Фундаментальный вклад в изучение теоретических основ создания и распределения доходов привнесли А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, П. Самуэльсон, А. Маршалл, Дж. Хикс, и другие.

Принципы определения доходов выражены в ст. 41 Налогового кодекса Российской Федерации. В соответствии с ней "доходом признается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить", определяемая в соответствии с главами 23 "Налог на доходы физических лиц" и 25 "Налог на прибыль организаций" НК РФ.

Целью работы является исследование и анализ состава, структуры и динамики доходов ПАО «Сбербанк России» за 2015 – 2017 гг., а также общих финансовых показателей.

Для того, чтобы полностью проанализировать формирование доходов ПАО «Сбербанк России», необходимо рассмотреть их динамику за 2015-2017 годы (табл. 1).

Таблица 1 – Анализ доходов ПАО «Сбербанк России» за 2015-2017 годы, млрд. руб.

Показатели	2015	2016	2017	Изменения (+/-)		Темпы роста, %	
				2016-2015	2017-2016	2016/2015	2017/2016
Процентные доходы	279,6	399,0	335,8	119,4	-63,2	5,2	(2,6)
Комиссионные доходы	84,1	36,3	05,1	-47,8	-31,2	13,6	15,8
Прочие операционные доходы	77,5	89,5	80,5	12,0	-9,0	-	31,4

Опираясь на таблицу 1 можно сделать следующие выводы.

Процентные доходы в 2016 году по сравнению с 2017 годом увеличились на 119,4 млрд. руб., а в 2017 году по сравнению с 2016 годом снизились на 63,2 млрд. руб. и составили в 2017 году 2335,8 млрд. руб.

В 2016 году по сравнению с 2015 годом комиссионные доходы ПАО «Сбербанк России» увеличились на 52,2 млрд. руб. (13,6 %) – до 436,3 млрд. руб. В 2017 году по сравнению с 2016 годом комиссионные доходы кредитной организации увеличились на 68,8 млрд. руб. (15,8%) до 505,1 млрд. руб.

Прочие операционные доходы в 2016 году по сравнению с 2015 годом снизились на 88 млрд. руб., а в 2017 году по сравнению с 2016 годом выросли на 91 млрд. руб. и составили на конец анализируемого периода 380,5 млрд. руб.

Далее рассмотрим динамику финансовых результатов ПАО «Сбербанк России» за 2015-2017 гг. (рис. 1).

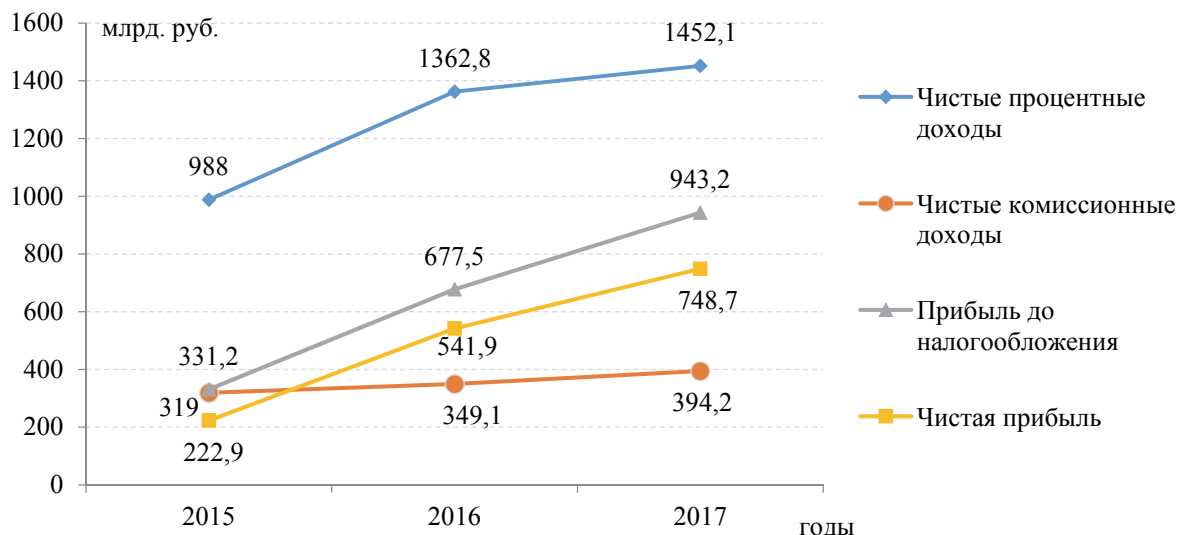


Рисунок 1. Динамика финансовых результатов ПАО «Сбербанк России» за 2015-2017 гг., млрд. руб.

На рисунке 1 видно, что все финансовые результаты ПАО «Сбербанк России» за анализируемый период положительные. Из этого можно сделать вывод, что доходы, получаемые банком, превышают понесенные им расходы, что свидетельствует о прибыльности кредитной организации.

Подробнее рассмотрим составляющие дохода кредитной организации. Чистые процентные доходы кредитной организации постоянно увеличивались в течение анализируемого периода и составили в 2017 году 1 452,1 млрд. руб. Увеличение чистых процентных доходов вызвано изменением процентных доходов и расходов. В 2016 году по сравнению с 2015 годом рост обусловлен сокращением процентных расходов на фоне снижения уровня процентных ставок по привлеченным средствам. Процентные доходы в 2016 году выросли на 119, 4 млрд. руб. (5,2%), в основном за счет роста объема работающих активов. Продолжающийся рост чистых процентных доходов в 2017 году по сравнению с 2016 годом обусловлен большим сокращением процентных расходов, чем процентных доходов. Первые уменьшились на 160,5 млрд. руб., вторые на 63,2 млрд. руб. Процентные доходы уменьшились вследствие снижения процентных ставок на рынке.

Чистый комиссионный доход кредитной организации в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличился на 30,1 млрд. руб. (9,4 %) – до 349,1 млрд. руб. Основным драйвером роста чистого комиссионного дохода являлись комиссионные доходы, полученные за расчетно-кассовое обслуживание частных и корпоративных клиентов. За год они увеличились на 18,9 % – до 350,4 млрд. руб. Доля данных доходов в комиссионных доходах составила 80,3 %. Также рост показали комиссионные доходы по документарным операциям и полученные агентские комиссии. В 2017 году по сравнению с 2016 годом чистый комиссионный доход увеличился на 45,1 млрд. руб. (12,9%) — до 394,2 млрд. руб. Основным драйвером роста комиссионных доходов являлись комиссионные доходы, полученные по

операциям с банковскими картами. За год они увеличились на 24,3%, или на 46,0 млрд. руб., — до 235,1 млрд. руб. Доля данных доходов в комиссионных доходах составила 46,5%. Существенную долю в комиссионных доходах составляют также комиссионные доходы по расчетно-кассовому обслуживанию юридических и физических лиц – 36,2%. Их рост в 2017 году составил 8,0%. Следует отметить, что комиссионные доходы за 2015-2017 годы выросли в большей степени, чем комиссионные расходы, что и привело к росту чистых комиссионных доходов.

Также важными составляющими дохода являются прочие операционные доходы.

В 2016 году по сравнению с 2015 годом прочие комиссионные доходы снизились на 88 млрд. руб. (23,3%), а в 2017 году по сравнению с 2016 годом выросли на 91 млрд. руб. Также на падение прочих операционных доходов повлияло снижение доходов от операций с валютными и валютно-процентными производными финансовыми инструментами. Прочие чистые операционные доходы, которые включают в себя чистые доходы от операций с ценными бумагами, производными финансовыми инструментами, иностранной валютой, а также чистые доходы от страховой деятельности, деятельности пенсионного фонда, составили в 2017 году 57,0 млрд. руб. На рост прочих операционных доходов в 2017 году повлияло существенное увеличение доходов от операций с иностранной валютой, валютными производными финансовыми инструментами и от переоценки иностранной валюты.

Чистая прибыль ПАО «Сбербанк России» в 2016 году составила 541,9 млрд. рублей, что на 143 % больше показателя 2015 года, в 2017 году по сравнению с 2016 годом выросла до 748,7 млрд. рублей, что на 38% выше показателя 2016 года.

Результаты исследований. В 2016 году отмечалось продолжение оздоровления банковской системы: ЦБ РФ рекапитализировал три частных банка, убытки которых негативно отразились на рентабельности банковского сектора в целом. Однако, прибыльные банки по итогам 2017 года заработали рекордную прибыль.

Рост чистой прибыли свидетельствует, что доходы ПАО «Сбербанк России» увеличиваются большими темпами, чем расходы, понесенные данным банком. За 2015-2017 годы чистая прибыль ПАО «Сбербанк» выросла на 525,8 млрд. руб. или в 3,4 раза и составила на конец анализируемого периода 748,7 млрд. руб. В наибольшей степени на формирование чистой прибыли оказали влияние, полученные банком процентные доходы.

Выводы. Проанализировав доходы ПАО «Сбербанк России» было выявлено, что одним из ключевых условий, оказывающих большое влияние на общую доходность и формирование финансового результата банка, является изменение доходов, относимых к процентным. Значительную часть этого вида доходов Сбербанк составляют доходы от предоставления кредитов юридическим лицам.

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ФОНДОВОГО РЫНКА РФ

Васина Д.Н.¹, Куссый М.Ю.²

¹магистрант кафедры финансов предприятий и страхования Института экономики и управления КФУ

²к.э.н., доцент, доцент кафедры финансов предприятий и страхования Института экономики и управления КФУ
vasina_dashal@mail.ru

Введение. Устойчивость фондового рынка влияет практически на все элементы народнохозяйственного комплекса страны, так как он устанавливает связи между хозяйствующими субъектами, аккумулирует и перераспределяет капиталы между сферами экономики, недостаточное выполнение или полное невыполнение рынком этих функций подрывает национальную безопасность. Поэтому экономическая безопасность фондового рынка является одной из существенных проблем экономической безопасности России.

Целью работы является разработка практических рекомендаций по обеспечению эффективной финансовой безопасности фондового рынка России на основе его анализа за 2014-2018гг.

Результаты исследований. Проанализируем состояние российского фондового рынка за период 2014-2018 гг. При рассмотрении структуры рынка по типу клиентов по данным ПАО Московская Биржа главную ее долю занимают инвесторы, как российские частные (39%), так и иностранные (37%). Остальная часть приходится на российских корпоративных инвесторов и дилеров, (по 10%-ов), а также на российские управляющие фирмы (4%). В свою очередь количество зарегистрированных клиентов – физических лиц на фондовом рынке за рассматриваемый период достигло 1,4 млн человек, что в масштабах страны является достаточно низким показателем – 1% от общей численности населения, или 1,9% от численности экономически активного населения. Это говорит о низком удельном весе массового розничного инвестора на фондовых торгах, что также может указывать на недостаточно сформированную законодательную базу, отталкивающую новых участников.

Согласно данным НАУФОР общая капитализация рынка на 2016г. увеличилась на 31,5% в сравнении с прошлым годом (табл.1), что свидетельствует о постепенном выходе из затяжной стагнации прошлых лет и кризиса 2014 г., когда уровень капитализации имел отрицательные значения. За 2017г. результаты показали негативную тенденцию и уровень капитализации снизился на 5%. В данном снижении сыграли важную роль такие факторы как недооценка российских акций по стандартным мультипликаторам, и факт того, что глобальные инвесторы воздерживаются от инвестиций в них. С начала 2018г. рынок характеризуется сильной волатильностью: капитализация с 39,4 трлн.руб. опустилась в стоимости до 36, 1 трлн.руб., где все акции «голубых фишек» показали отрицательные темпы роста, но после стоимость вернулась на прежние позиции.

Таблица 1 - Капитализация внутреннего рынка акций

Год	Сектор "Основной рынок", млрд.руб.	ВВП, млрд.руб.	Капитализация/ВВП, %	Изменения, %
2013	25323,8	62581,9	40,5	0,4
2014	23155,6	63049,2	36,7	-8,6
2015	28769,1	60687,1	47,4	24,2
2016	37822,8	85880,6	44	31,5
2017	35900,0	92091,9	39,0	-5

Источник: [Московская Биржа, НАУФОР].

Итак, по таблице мы видим, что капитализация стремится к росту, но, стоит отметить, что большую долю в ней занимают крупнейшие нефтяные и газодобывающие компании, которые в свою очередь являются «голубыми фишками» для рынка. За анализируемый период сохраняется высокая концентрация капитализации предприятий, представляющих топливно-энергетический комплекс. Особо велика доля предприятий, добывающих нефть и газ (49,6%), после которой идет металлургия (11,8%) и финансовое посредничество (21,6%), что говорит о низкой степени отраслевой диверсификации.

Динамики фондовых индексов демонстрировала как рост, так и падение. Наиболее кризисным годом стал 2014 – этому, прежде всего, способствовали факторы, связанные с обесцениванием рубля к курсу доллара США. Поэтому стоит отметить, что в современных условиях на курс ценных бумаг большое влияние оказывает движение валютного курса.

За анализируемый период все фондовые индексы долгового рынка продемонстрировали рост: Индекс государственных облигаций RGBITR увеличился на 27%, субфедеральных и муниципальных облигаций MICEXMBITR увеличился на 24% и Индекс корпоративных облигаций также увеличился на 26%.

В результате мы можем наблюдать, что фондовый рынок РФ все еще достаточно хрупок и нестабилен. В своей работе «Экономическая безопасность рынка ценных бумаг» Брянцева И. А. и Красникова А. В. определили его основные угрозы:

1. Нестабильность политической обстановки в государстве;
2. Преобладание в структуре российского фондового рынка сырьедобывающих отраслей;
3. Низкий удельный вес массового розничного инвестора, отсюда возникает низкий уровень привлечения инвестиционных ресурсов, необходимых предприятиям реального сектора;
4. Слабая защита прав инвесторов и акционеров вследствие неразвитости нормативной правовой базы;
5. Криминализация рынка, проведение иных мошеннических, противоправных действий на РЦБ и др.

Наиболее важными шагами по обеспечению экономической безопасности фондового рынка и устранению угроз являются следующие меры:

- 1) Во избежание угрозы сырьевой зависимости в будущем необходимо диверсифицировать отраслевую структуру нашей экономики. Как говорилось ранее, она отличается очень высокой концентрацией экспорто-ориентированного производства.
- 2) Мерами по привлечению внутренних и внешних инвесторов на фондовый рынок возможно с помощью наличия усовершенствованного российского законодательства, которое гарантировало бы их безопасность (правовую, информационную и пр.).
- 3) Важнейшей целью перспективного развития фондового рынка является необходимость делать упор на инновациях. Международные организации призывают следить за динамикой глобальных трендов, в особенности в области информационных технологий.
- 4) В наши дни важнейшим приоритетом в мире стало развитие кибербезопасности. Это насущная проблема, она существует до сих пор и на ее разрешение уходит много усилий и средств как со стороны государства, так и со стороны частного сектора.

Выводы: Обеспечение безопасного развития фондового рынка актуально на все времена его существования, но с проявлением вышеупомянутых кризисных явлений, которые слишком «больно» ударили по экономике нашего государства за последние несколько лет, то на сегодняшний день это приобретает чрезвычайную важность. Тем не менее на данный момент политическая и экономическая нестабильность не позволяет России использовать свой потенциал, который безусловно присутствует, но для его раскрытия по крайней мере необходимо обеспечить его стабильное развитие, которое возможно благодаря эффективному управлению фондовым рынком и моментальное реагирование на его изменения.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИНЦИПОВ ПРИ ПОСТРОЕНИИ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

Саидова Ш.Э.

магистрант кафедры государственных финансов и банковского дела ИЭиУ КФУ

научный руководитель: д.э.н., профессор Климчук С.В.

Shef4ik1@mail.ru

Введение. Ориентация на бизнес-процессы, а так же развитие новых требований, как к теории, так и к методологии внутреннего контроля основывается на процессе глобализации и развитии экономических структур в России. Сейчас каждый руководитель даже среднего бизнеса понимает, что в процессе повышения качества управления организацией система внутреннего контроля является основной составляющей на этапе формирования рыночных отношений. К трансформации инструмента контроля над рисками, где функция контроля сплетается с функцией управления рисками, привело развитие и увеличение сферы применения внутреннего контроля [4].

Внутренний контроль, как сложный комплексный, системный процесс, обладает своими свойствами, методиками, правилами и принципами. Основой взаимоотношений персонала и руководства, а также собственников является эффективное взаимодействие, культура и этика, единство целей на каждом этапе деятельности организации. Каждый микропроцесс внутри организации должен отвечать определенным критериям и не отклоняться от цели и направления ее деятельности [2].

Целью и задачей работы является изучение особенностей и обоснование принципов процесса построения системы внутреннего контроля.

Результаты работы. Для организации внутреннего контроля необходима система принципов, которую можно классифицировать следующим образом: общие - морально-этические, квалификационные и частные - организационные и структурные (рис. 1).

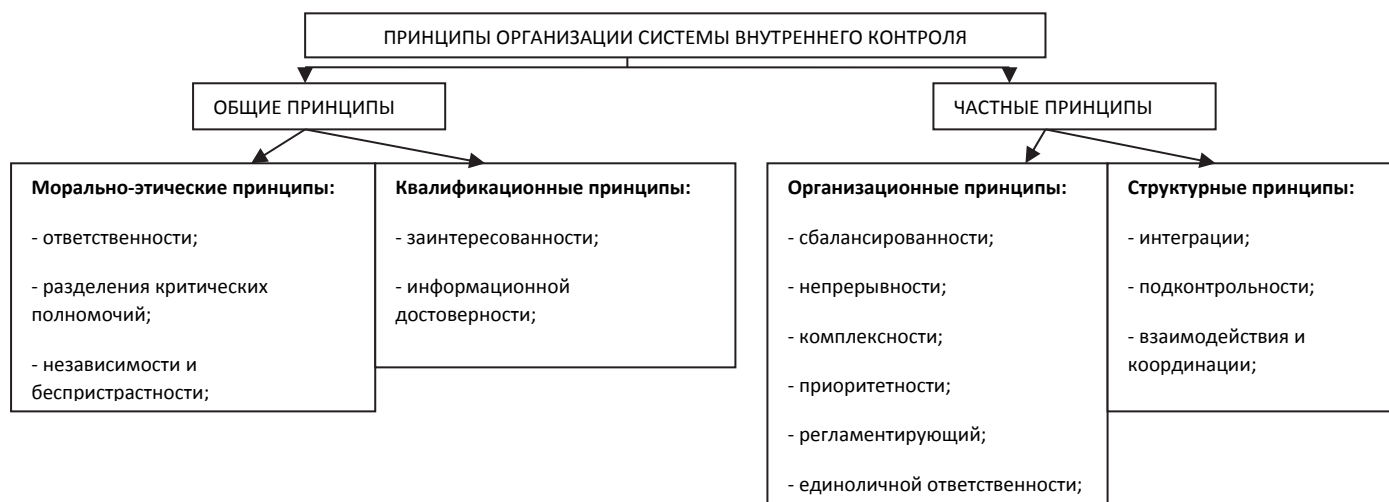


Рисунок 1. Принципы организации системы внутреннего контроля [1]

Действенность различных принципов, принимаемых как основа внутреннего контроля, зависит от множества факторов. Многие ученые, в том числе В.В. Бурцев, Б.Н. Соколов, подразделяют принципы на базовые и принципы-требования [3]. При этом отмечается необходимость нормативного закрепления требований.

Особо выделяются основные принципы - требования к СВК: подконтрольность, информационная обеспеченность, постоянство и комплектность, приемлемость методологии, непрерывность развития и совершенствования, приоритетность, соответствие, компетентность и добросовестность, единичная ответственность, взаимодействие и координация, оптимальная централизация, регламентация, подконтрольность каждого субъекта, конфиденциальность.

Все указанные принципы нашли свое отражение в литературе и применяются частично или полностью в зависимости от потребностей и структуры организации.

Так же к основным принципам можно отнести принцип достоверности, который предполагает, что полученная информация от органов внутреннего контроля, должна соответствовать реальным операциям и данным, которые отражаются в бухгалтерском учете. Информированность субъекта и объекта контроля о рисках и финансовых операциях системы контроля предполагает принцип ориентации на риски.

Эффективность внутреннего контроля так же зависит от заинтересованности субъекта контроля, что и обеспечивает принцип мотивации. Систематическое повышение квалификации может выступать одним из мотивирующих факторов, следствием чего может выступать профессиональный, карьерный рост, получение нового опыта, так же улучшение профессионального климата внутри организации.

В свою очередь ОАО «Сбербанк России» организует деятельность системы внутреннего контроля на основе следующих принципов:

- участие каждого сотрудника;
- всесторонний характер;
- непрерывность [5].

Данные принципы позволяют компании на протяжении долгих лет обеспечивать эффективность финансово-хозяйственной деятельности банка.

Внутренний контроль в организации необходимо осуществлять на основе четкого взаимодействия служб и подразделений в организации [6]. Совокупность приведенных выше принципов выступает основой эффективной системы внутреннего контроля.

Выводы. Построение системы внутреннего контроля на основе принципов, предъявляемых к организации данной системы, выступает важным аспектом её функционирования.

Вышеизложенные принципы являются основой для постановки внутреннего контроля. В них выражаются закономерность действий, объективное отношение к системе контроля как функции управления организацией. При этом существует зависимость от объема и сложности работ по ее постановке, а также от уполномоченных лиц, назначенных ответственными за постановку контроля. Важную роль играет та группа сотрудников, которая обеспечивает методическую и организационную составляющую при создании системы.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ БАНКРОТСТВА ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ

Зубкова В.И.

*доцент кафедры финансов предприятий и страхования
института Экономики и управления КФУ
viz_51@mail.ru*

Введение. В условиях нестабильной экономики, недостаточной квалификации или отсутствия менеджеров, все большее распространение получает несостоятельность субъектов хозяйствования. Наблюдается рост банкротств юридических лиц практически во всех отраслях хозяйствования. В целях нейтрализации негативных явлений, важное значение приобретает своевременная диагностика финансового состояния предприятий и принятие решений для нейтрализации негативно влияющих факторов на жизнедеятельность субъекта хозяйствования.

Цель и задачи исследования. Раскрытие сущности банкротства, причин возникновения, условия принятия дел Арбитражным судом в соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)», возможных вариантов вынесенных решений и сроки их реализации, а также проведение анализа динамики банкротств юридических лиц в России.

Результаты исследований. В Федеральном законе «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 N 127-ФЗ [1] регламентируются экономическая сущность и определение банкротства, ключевые положения. В указанном выше законе банкротство трактуется как несостоятельность юридического или физического лица исполнять требования перед кредиторами по своим обязательствам. В соответствии с Законом, если юридическое лицо перестает выполнять свои обязательства перед третьими лицами более чем 3 месяца, оно попадает под действие данного закона. Но для того, чтобы дело о банкротстве могло быть передано в Арбитражный суд, сумма обязательств должна быть более 300 000 рублей, а задолженность подтверждена в судебной инстанции. К обязательствам, невыполнение которых влечет банкротство юридических лиц, могут быть отнесены: различного рода договоры денежного характера с контрагентами; требования юридических и физических лиц не денежного характера; задолженность перед работниками юридического лица; неуплата вознаграждений за патенты, авторские свидетельства и иные авторские гонорары; неуплата обязательных платежей в государственные структуры; задолженность перед физическими лицами по компенсации им вреда, причиненным юридическим лицом. Банкротами не могут быть: государственные структуры; религиозные организации; политические партии. Процедуру банкротства могут инициировать: кредиторы; прокуратура; социальные структуры (профсоюзы, социальные фонды и т.п.). Процедуру банкротства не обязательно инициируют кредиторы, она может быть инициирована самим предприятием. Это приводит к некоторым преимуществам у инициатора: кредиторы не имеют права напрямую обращаться к предприятию по списанию долгов; на некоторое время прекращаются выплаты долгов; у инициатора банкротства есть возможность повлиять на выбор управляющей компании по банкротству предприятия; более вероятной становится возможность восстановить платежеспособность предприятия и избежать окончательного банкротства с его ликвидацией.

Следует отметить, что внешние причины кризиса касаются обычно крупных предприятий и компаний. К основным из них относятся: экономический кризис в стране, введение внешних или внутренних санкций к отдельным предприятиям или целым отраслям; политические изменения в стране; смена законов в экономической сфере, введение новых налогов и повышение акцизов, а также появление мощного конкурента с демпинговыми ценами на производимую продукцию.

Внутренние причины банкротства связаны чаще всего с неумелым управлением предприятием его руководства. К ним относятся:

- изменение баланса предприятия в сторону превышения заемных средств над собственными, что приводит к недоверию кредитных организаций и отказ дальнейшего финансирования деятельности предприятия заемными средствами;

- неконкурентоспособность производимой продукции на рынке, снижение платежной дисциплины предприятия;

- недооценка собственных активов при увеличении масштабов производства и переоценка потребности рынка в производимом товаре, неверное ценообразование на производимую продукцию;

- низкая эффективность производства, нарушения технологического характера и отсутствие контроля качества продукции и пр. факторы.

У руководства предприятия должны вызывать беспокойство, как фактор возможного банкротства: резкое увеличение дебиторской задолженности предприятия, о причинах которого руководству неизвестно; увеличение долгов по заработной плате; существенное снижение материальных запасов производства; задержки бухгалтерии и финансовых структур в предоставлении документов в налоговые органы; отсутствие единства в понимании развития предприятия и его инвестиционной политики у руководства предприятия; снижение трудовой дисциплины в трудовом коллективе, увеличение случаев воровства продукции. Процедура банкротства предприятия длительна и сложна, к ней следует заранее готовиться. Арбитражный суд может вынести одно из следующих решений:

- Финансовое оздоровление должника предполагает финансовую помощь кредиторов и льготное налогообложение сроком до 2 – х лет;

- Передача предприятия под внешнее производство, которое предполагает антикризисное управление под руководством суда и возникает после неудачной санации предприятия сроком до 1 года;

- Возбуждение конкурсного производства, которое подтверждает банкротство и означает ликвидацию предприятия в течение 1 года;

- Заключение мирового соглашения, которое возможно на всех этапах процедуры банкротства и означает достигнутое соглашение между кредитором и должником и прекращением дела о банкротстве.

Рассмотрим основные тенденции банкротства юридических лиц в России за 2 квартал 2017 г. по данным Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования [2]. «По итогам 2 – го квартала 2017 г. число банкротств в экономике увеличилось на 2,8 % относительно предыдущего квартала и на 5,4 % относительно 2 квартала 2016 г. Следует отметить, что текущий уровень лишь на 2,7 % ниже пиковых значений 1 квартала 2015 г. Ситуация развивается на фоне: отсутствия позитива в части потребительского спроса (во 2 – м квартале вновь было зафиксировано сокращение реальных денежных доходов на 2,7 % относительно 2 квартала 2016 г; политики консервативного снижения ключевой ставки – 2 мая ЦБ снизил ее до 9,25 %, а 19 июня – до 9 ,00%. Интенсивность банкротств за квартал увеличился практически во всех отраслях:

- в строительстве и сфере коммерческих услуг вновь обновились максимальные значения банкротств предыдущих трех лет;

- в электроэнергетике и металлургии по тогам квартала зафиксирован резкий скачок банкротств (более 15 %);

- в пищевой промышленности и в машиностроении также произошел заметный рост (на 8 – 10%);

- в торговле, сельском хозяйстве, а также транспорте и связи отмечен слабый рост (порядка 1,0 – 3,7 %);

- лишь в сфере финансовой деятельности число банкротств сократилось (на 7,8 %).

Вывод. В результате исследований данной проблемы можно сделать вывод о том, что признание банкротства юридического лица - это нормальное явление рыночной экономики и необходимо для поддержания ее эффективного функционирования. Процедура банкротства защищает права кредиторов предприятия и может способствовать возвращению его

платежеспособности, путем проведения своевременных мер по устранению причин, возникающего банкротства. В настоящее время отчетается негативная динамика числа банкротств юридических лиц большинства отраслей. Затяжной характер кризиса обостряет ситуацию в секторах с наибольшим сжатием рынков: строительство, коммерческие услуги, машиностроительный комплекс.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА АКЦИЙ

Горовец Н.А.¹, Карпова А.Ю.²

¹старший преподаватель кафедры финансов предприятий и страхования

² магистрант, гр. ФиК-м-о-175

Института экономики и управления КФУ

ngorovets@mail.ru

Введение. Рынок акций представляет собой совокупность экономических отношений, возникающих между различными субъектами этого рынка, связанных с выпуском, размещением и обращением акций. Благодаря размещению акций акционерные общества привлекают дополнительные финансовые ресурсы для развития своей деятельности. Инвесторы, которые приобретают акции, получают прибыль, а также имеют право на управление компанией. В развитых странах, рынок акций выступает эффективным механизмом для получения значительных инвестиционных ресурсов акционерными обществами, что не скажешь про российский рынок. Развитие отечественного рынка акций является одной из важнейших задач, особенно в современных условиях, когда перед страной поставлена задача экономического роста в условиях внешнего сдерживания развития нашей экономики, прежде всего США и странами Европейского союз.

Целью работы является исследование современного состояния отечественного рынка акций, выявление факторов, сдерживающих и способствующих его развитию.

Результаты исследований. На фоне слабых результатов национальной экономики рынок ценных бумаг в последние годы демонстрирует незначительные результаты.

Капитализация рынка акций в 2017г. достигла уровня 36,4 трлн. руб. (см. рис.1), что на 4% меньше 2016г.

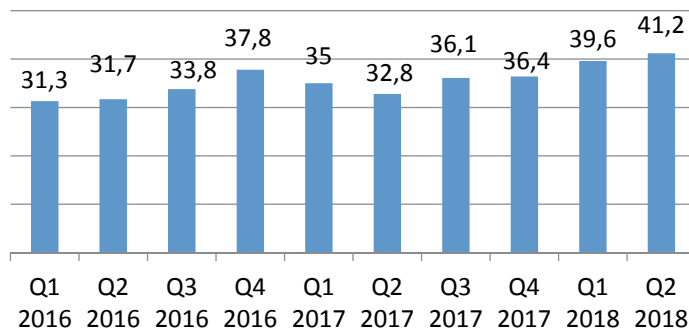


Рисунок 1. Общая капитализация рынка акций российских компаний, трлн. руб.

Источник: составлено авторами по данным официального сайта Московской биржи.

По данным источников НАУФОР отношение капитализации к ВВП снизилось за год с 44 до 39%, а доля российского рынка акций в мировом рынке резко упала с 1,37 до 0,73%. Рынок акций РФ составляет крайне незначительную часть и в группе БРИКС (лишь 6% от суммарной капитализации этих стран). По мнению экспертов, это означает, что, несмотря на недооцененность российских активов, глобальные инвесторы воздерживаются от инвестиций

в них. В первой половине 2018г. рынок акций показал хорошие результаты, рост к концу 2017г. составил 13,2%, а к такому же периоду 2017г. – 25,6%. В 2017г. наиболее капитализированным эмитентом стало ПАО «Сбербанк России» – 87,6 млрд. долл. США.

Биржевой внутренний рынок, начиная с 2012г., показывал снижение объема торгов (см. табл.2). В 2017г. по отношению к 2011г. объем торгов уменьшился более чем в 2,1 раза. В 2017г. снижение показателя составило менее 1%. За 8 месяцев 2018г. объем торгов составил 78,3% к уровню 2017г.

Таблица 1. - Объем торгов на рынке паев и акций за период 2010-2017гг., трлн. руб.

Период	2010г	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014г	2015 г.	2016 г.	2017г	Январь -август 2018 г.
Объем торгов (трлн. руб.)	16,8	19,7	11,6	10,7	10,3	9,4	9,3	9,2	7,2

Источник: составлено авторами по данным официального сайта Московской биржи.

Публичные акционерные общества представляют 17807 российских юридических лиц, менее 1% которых представлено на организованных рынках. Количество эмитентов, у которых акции обращаются на внутреннем биржевом рынке, и количество выпусков акций постепенно сокращается. В 2017г. количество эмитентов уменьшилось на 4,6% по отношению к 2016г. и составило 230 компаний, а количество выпусков акций, которые входили в котировальные списки высокого уровня, сократилось на 18,5% и составило 88 выпусков акций.

На протяжении длительного времени доля десяти крупнейших компаний, в основном нефтегазового, банковского, металлургического секторов экономики, превышала 60%. Доля концентрации внутрибиржевого оборота акций десяти компаний еще больше, в 2017г. она составила 78,5% (-1,5% к 2016г.).

Коэффициент P/E российского рынка акций снизился до среднего уровня 7,5, что может свидетельствовать о его недооцененности, а показатель P/BV в среднем снизился до 0,85. Соотношение риск-доходность для рынка акций, в отличие от предыдущего года, оказалось в отрицательной области.

Российский рынок акций подвержен в первую очередь внешнему влиянию. Это, прежде всего мировые цены на нефть, так как именно акции нефтегазовых компаний доминируют в капитализации российского рынка акций. Мировые цены на сырье затрагивают стоимость акций не только нефтедобывающего сектора, но и ряда других секторов экономики, в том числе финансового сектора.

Негативны последствия введенных и возможных будущих санкций по отношению к экономике России в целом и рынку акций в частности, способствовали падению цен на акции российских компаний. Однако акции ведущих корпораций, таких как: Сбербанк, Магнитогорский металлургический комбинат, Новолипецкий металлургический комбинат, выросли соответственно на 30%, 26%, 28%.

Санкции имели и некоторый положительный эффект на внутреннем рынке, они способствовали развитию импортозамещения и росту компаний, специализирующихся на производстве сельхозпродукции, продовольствия и др.

Выводы. Несмотря на рост капитализации и недооцененность, российский рынок акций сегодня отличается нестабильностью и неопределенностью прогноза дальнейшего его развития вследствие неопределенности будущих мировых цен на нефть, чувствительности российского рынка к котировкам на зарубежных фондовых площадках, санкционных войн, конъюнктуры сырьевых площадок, настроений иностранных игроков. Негативны тенденции, связанные с уменьшением объема торгов, количества эмитентов и выпусков акций на биржевом внутреннем рынке. В связи с создавшейся геополитической обстановкой и осторожностью нерезидентов инвестировать в акции российских компаний, большое значение приобретает

активизация внутреннего розничного инвестора и расширение круга эмитентов, относящихся не только к лидирующим компаниям нефтегазового, банковского, металлургического секторов экономики, особенно в условиях расширения импортозамещения в стране. Положительным моментом является увеличение активности розничных инвесторов (по данным Московской биржи, за восемь месяцев 2018 года обороты розничных инвесторов на рынке акций выросли на 34%. Сейчас гражданами открыто более 2,3 миллионов брокерских счетов и 400 тысяч ИИС).

ОЦЕНКА СОСТАВА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Мурашова В.И.,

студентка 3-го курса магистратуры направления подготовки «Финансы и кредит»

Институт экономики и управления (структурное подразделение)

КФУ имени В.И. Вернадского, г. Симферополь

vip.elena.murashova@mail.ru

Научный руководитель: Блажевич Олег Георгиевич,

кандидат экономических наук,

старший преподаватель кафедры финансов предприятий и страхования,

Институт экономики и управления (структурное подразделение)

КФУ имени В.И. Вернадского, г. Симферополь

blolge@rambler.ru

Введение. Исследование финансового состояния предприятия невозможно без анализа динамики входных и выходных денежных потоков, так как они играют важную роль для предприятия при обеспечении его финансовой независимости и финансовой устойчивости, а также деловой активности и эффективности деятельности. Исследованием использования денежных потоков на предприятии занималось множество ученых, к которым можно отнести И.А. Бланка, Ю.Н. Воробьева, Е.И. Воробьеву, Т.Е. Гварлиани, Н.Б. Ермасову, В.В. Ковалева, В.А. Пипко.

Следует отметить, что денежные потоки на предприятии распределяются по трем видам деятельности: по операционной, инвестиционной и финансовой видам деятельности.

Целью работы является исследование состава и структуры, а также динамики денежных поступлений и платежей на предприятии.

В качестве базы исследования было выбрано крымское предприятие ПАО «Крымский содовый завод». Рассматриваемое предприятие производит и осуществляет экспорт кальцинированной соды марок «А» и «Б». Это единственное предприятие по производству соды кальцинированной технической на юго-западе Российской Федерации.

Рассмотрим динамику денежных поступлений и платежей на рассматриваемом предприятии (табл. 1).

Таблица 1 – Динамика денежных поступлений и платежей в ПАО «Крымский содовый завод» за 2015-2017 годы, тыс. руб.

	Наименование показателя	2015 год	2016 год	2017 год	Абсолютное отклонение	
					2016 - 2015	2017 – 2016
.	Поступления средств от операционной деятельности	6181986	8078227	8059546	1896241	-18681
.	Платежи по операционной деятельности	5214368	6633400	7548480	1419032	915080
.	Сальдо от операционной деятельности	967618	1444827	511066	477209	-933761
.	Поступления средств от инвестиционной деятельности	5619	11623	39801	6004	28178
.	Платежи по инвестиционной деятельности	116389	241016	84391	124627	-156625
.	Сальдо от инвестиционной деятельности	-110770	-229393	-44590	-118623	184803
.	Поступления средств от финансовой деятельности	73956	322416	952041	248460	629625
.	Платежи по финансовой деятельности	918757	1573804	1325335	655047	-248469
.	Сальдо от финансовой деятельности	-844801	-	-373294	-406587	878094
0.	Чистое движение денежных средств	12047	-35954	93182	-48001	129136

Анализ таблицы показал, что поступления по инвестиционной и финансовой деятельности на предприятии увеличиваются, тогда как по операционной деятельности в 2017 году по сравнению с 2016 годом снизились, однако в целом за анализируемый период выросли. Поступления средств по операционной деятельности за 2015-2017 годы выросли на 1877560 тыс. руб., по инвестиционной — на 34182 тыс. руб., а по финансовой — на 878085 тыс. руб.

Денежные платежи имеют немного иную динамику, чем денежные поступления. Платежи по операционной деятельности постоянно увеличиваются. За 2015-2017 годы они выросли на 2334112 тыс. руб. Платежи по инвестиционной и финансовой деятельности имели одинаковую динамику: в 2016 году по сравнению с 2015 годом они выросли, а в 2017 по сравнению с 2016 — снизились.

Следует обратить внимание на сальдо по видам деятельности. Сальдо по операционной деятельности всегда положительное, что свидетельствует об эффективной операционной деятельности. Сальдо по инвестиционной и финансовой деятельности отрицательное. В первом случае можно говорить, что рассматриваемое предприятие увеличивает свои мощности, а во втором — возвращается взятые ранее кредиты, которые, прежде всего, использовались на увеличение мощностей. В целом можно говорить, что предприятие обновляет и увеличивает свои мощности.

Рассматривая динамику совокупных поступлений и платежей можно отметить, что и первые, и вторые постоянно увеличиваются. Совокупные поступления выросли на 2789827 тыс. руб. и составили в 2017 году 9051388 тыс. руб., а совокупные платежи — на 2708692 тыс. руб. до 8958206 тыс. руб. Большой рост совокупных поступлений, чем совокупных платежей является положительным для предприятия и свидетельствует о повышении эффективности использования платежей на предприятии.

Результаты исследований. Рассматривая динамику денежных потоков в ПАО «Крымский содовый завод» можно отметить, что совокупные денежные поступления и платежи постоянно увеличивались. При этом денежные поступления от операционной деятельности в 2017 году по сравнению с 2016 годом незначительно уменьшились, тогда как денежные платежи по операционной деятельности постоянно увеличивались. Поступления по инвестиционной и финансовой деятельности на рассматриваемом предприятии постоянно увеличивались, а платежи по этим видам деятельности в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличивались, а в 2017 году по сравнению с 2016 годом снижались. При этом по инвестиционной деятельности наименьшие платежи были зафиксированы в 2017 году, а по финансовой — в 2015 году.

Выводы. В каждом из анализируемых периодов поступления от операционной деятельности превышают платежи по ней. Это свидетельствует о том, что основная деятельность рассматриваемого предприятия является эффективной. По инвестиционной и финансовой деятельности платежи превышают поступления, что свидетельствует о том, что предприятие увеличивает свои мощности используя для этого средства операционной и финансовой деятельности.

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ СТРАХОВАНИЯ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ

Щеглова С.С.

*старший преподаватель кафедры финансов предприятий и страхования
Института экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный
университет имени В.И. Вернадского»*

svetitsun@yandex.ru

Введение. В связи с важной ролью страховых тарифов в функционировании сферы страхования гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств и деятельности страховых организаций в целом, необходимо взвешенно и обоснованно подходить к разработке и проведению тарифной политики. Тарифная политика включает в себя комплекс организационных, информационно-аналитических, экономических и других мероприятий, направленных на разработку, применение, уточнение базовых тарифных ставок, повышающих и понижающих их уровень коэффициентов, которые обеспечивают приемлемость, привлекательность тарифов для страхователей и прибыльность страховых операций страховщика. При обязательной форме страхования тариф устанавливается федеральным законодательством, а при добровольной - страховой компанией.

Целью работы является обоснование необходимости либерализации тарифов в сфере обязательного страхования гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств (ОСАГО), а также выявление проблемных аспектов данного вопроса. Либерализация тарифов означает предоставление страховым компаниям возможности самим регулировать тариф (в разумных пределах, при наличии верхней и нижней границ, определяемых Центральным банком) и его индивидуализация - учет истории, стиля и опыта вождения конкретного водителя. Опыт стран, где недавно проводилась либерализация тарифов в страховании гражданской ответственности автовладельцев, говорит о том, что за «отпуском цен» сначала следует их взлет, а затем в течение нескольких месяцев рынок стабилизируется на гораздо более низком уровне, чем до отказа от жесткого регулирования - за счет рыночных механизмов.

Результаты исследований. В последние годы сделано много важных шагов для совершенствования правовых основ и вопросов ценообразования в сфере ОСАГО. В 2014 году были внесены изменения в Закон РФ «Об ОСАГО», которые существенно изменили всю

систему ОСАГО. Были увеличены базовые ставки тарифа по полису обязательного страхования владельцев транспортных средств. С 12 апреля 2015 года базовый тариф по ОСАГО был повышен на 40%, при этом был расширен до 20% коридор, в рамках которого страховые компании могут устанавливать свои тарифы. В то же время, с увеличением стоимости полиса возросли и лимиты страховых выплат: со 120 тыс. рублей до 400 тыс. рублей за нанесение ущерба имуществу страхователя, со 160 тыс. рублей до 500 тыс. рублей за нанесение вреда жизни и здоровью потерпевшего. В планах Российского союза автостраховщиков существует проект по переходу на свободный и не регулируемый государством тариф ОСАГО, но такие изменения возможны к 2020 году, так как делать это сейчас экономически нецелесообразно.

На наш взгляд, либерализацию ОСАГО необходимо проводить поэтапно с сохранением формулы расчета тарифа, в которой сохранится привязка и к транспортному средству, и к самому водителю. При этом возможны два варианта: либо базовая ставка устанавливается в привязке к автомобилю - такие данные проще отслеживать и обмениваться ими, а коэффициенты привязываются к возрасту, опыту, стажу, стилю вождения автовладельца, который страховщик сам оценивает на основе истории страхования человека или с привлечением средств телематики. Либо наоборот: базовая ставка ориентируется на водителя, коэффициенты - на автомобиль. В любом случае, тариф должен учитывать возможности управления транспортным средством непосредственно конкретным водителем, а либерализация цен должна подразумевать одновременно и большую вариативность для страхователя - он должен иметь возможность выбирать страховые суммы, покрытие, сроки договора.

В свою очередь, Министерство финансов предлагает расширить коридор базовой ставки и разрешить регулировать страховщикам большинство коэффициентов, привязанных к водителю, оставив лишь некоторые в рамках регулирования в целом по России. Также, специалисты Министерства финансов считают, что в расчет коэффициента «бонус-малус» (КБМ) нужно вносить изменения - должно быть больше градаций, как в сторону бонуса, так и в сторону малуса. Расчет КБМ для юридических лиц должен ориентироваться на объем парка и частоту страховых случаев. Ведомство не настаивает на том, чтобы устанавливать этот тариф на федеральном уровне, отдав это право страховщикам и определив требования к его установлению. На полный отпуск тарифа ОСАГО Министерство финансов пока не соглашается, мотивируя отказ тем, что это обязательный вид страхования, имеющий большую социальную значимость. Также против отпуска тарифа сейчас выступает Федеральная антимонопольная служба, которая раньше всегда выступала за либерализацию.

Центральный банк в среднесрочной перспективе выступает за свободное тарифообразование в ОСАГО. С 1 сентября 2018 года Центральный банк планировал расширить тарифный коридор по ОСАГО на 20% в обе стороны (увеличение вилки базового тарифа для легкового автомобиля физические лица с нынешних 3,4–4,1 тыс. до 2,7–4,9 тыс. руб.). Также регулятор намеревался увеличить с пяти до 50 градаций диапазон коэффициента возраста и стажа и реформировать коэффициент бонус-малус, привязав его не к договору, а к водителю и зафиксировав его значение на год. Но изменения отложили на неопределенный период. Центральный банк решил вынести инициативы на широкое обсуждение в Госдуме и Совете Федерации. Как считают эксперты, это произошло из-за высокой социальной напряженности в стране: пенсионная реформа, повышение НДС, увеличение налогов и акцизов на топливо, намеченное на 1 января, вызвали ожидаемую волну недовольства граждан.

Выводы. С одной стороны, либерализация в виде свободного ценообразования на стороне страховщиков снимет проблемы с доступностью услуги с точки зрения возможности физической покупки, с другой стороны, все имеющиеся проблемы в ОСАГО, напрямую не связанные с убыточностью (штрафы, юридические услуги, мошенничество, завышенные расходы по ведению дел), страховщики переложат в тариф, который для определенного слоя населения, никак не связанного с какими-то мошенническими схемами и не попадавшими в

ДТП, окажется неподъемным. Автовладельцы, считающие свое вождение безаварийным, будут отказываться от покупки ОСАГО несмотря на то, что такая обязанность возложена на них законодательно. Сейчас количество водителей без договоров составляет несколько миллионов, а в случае либерализации это число может значительно вырасти. Мы считаем, что привязка полиса исключительно к водителю позволит более точно оценивать каждого водителя, применять коэффициенты, в том числе зависящие от профессиональной деятельности.

Также, либерализация должна быть проведена после реального очищения страхового рынка от недобросовестных страховщиков. Необходимо добиться того, чтобы структура владения страховыми фирмами отличалась прозрачностью. И потенциальные страхователи и орган страхового надзора должны понимать, какое стремление у собственника страховой организации: получение быстрой прибыли и банкротство или развитие страхового бизнеса на протяжении многих лет. Если на рынке будут работать только серьезные компании, тогда можно говорить о либерализации тарифов. Только при разумном государственном регулировании деятельности страховых компаний либерализация и рыночный механизм приведут страховой рынок в состояние равновесия и эффективного функционирования.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЙ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Шальнева В.В.

доцент кафедры финансов предприятий и страхования института Экономики и управления КФУ
pelikan5468@mail.ru

Введение. В условиях высокой вероятности неплатежей по операциям связанных с проведением хозяйственной деятельности и применения к большинству предприятиям процедур банкротства, приоритетное значение приобретает - объективная оценка их финансового состояния. Основными этапами проведения такой оценки служат показатели платежеспособности и ликвидности.

Цель работы. Рассмотреть категорию «платежеспособность» неразрывно с понятием «ликвидность» предприятия, так как показатели данных экономических категорий ориентированы обеспечивать планомерное поступление и расходование денежных средств организации, осуществление расчетной дисциплины, а также обеспечения наиболее рационального соотношения собственных и заемных средств, их более результативного применения

Результаты исследований. Платежеспособность характеризует возможность и способность предприятия своевременно и в полном объеме выполнять свои финансовые обязательства перед внутренними (выдача заработной платы, дивидендов) и внешними (выплата кредитов, ЖКХ) контрагентами, а также перед государством (уплата налогов, штрафов и т.д.). Платежеспособность оказывает непосредственное влияние на условия и формы совершения коммерческих сделок, к которым также относятся получение кредитов и займов.

Проанализировав ряд источников, можно представить собственное определение изучаемого понятия. Платежеспособность – это способность предприятия своевременно и в полном объеме оплатить свои долгосрочные и краткосрочные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и других операций. Исходя из данного определения можно сделать вывод, что платежеспособность предприятия напрямую зависит от того, какую степень ликвидности имеет тот или иной актив компании, т.е. если предприятие обладает большим

запасом высоколиквидных активов, то оно в состоянии заплатить по своим обязательствам, что свидетельствует о высоком уровне его платежеспособности.

Ликвидность, в свою очередь, это способность предприятия преобразовывать свои активы в денежные средства быстро и с минимальным уровнем финансовых потерь. Ликвидность так же характеризуют наличием у фирмы ликвидных средств, в форме остатка наличности в кассе, на корреспондентских счетах, виде вкладов в банке и легко реализуемых элементов оборотных активов.

Наиболее точно отражает определение «ликвидность» формулировка автора Любушина Н. П. это «способность организации быстро выполнять свои финансовые обязательства, а при необходимости и быстро реализовать свои средства». То есть ликвидность должна содействовать развитию предприятия путем наращивания им своих активов.

На основании изученной научной литературы, можно сделать вывод, что ликвидность – это способность активов предприятия, при необходимости, обращаться в денежную массу, для покрытия своих обязательств, для выплаты заработной платы, уплаты налогов, выплаты дивидендов.

Таким образом, понятие ликвидности относится исключительно к активам предприятия, т.к. только они могут обращаться в наличные денежные средства, в то время как пассивы не имеют данной способности.

Анализ ликвидности и платежеспособности организации играет значимую роль в системе управления организацией, так как полученные результаты являются основой для проведения и внедрения некоторых управленческих решений, которые будут способствовать минимизации риска, и впоследствии потери платежеспособности, а так же на максимизацию прибыли организации.

Управление платежеспособностью это в первую очередь её детальное планирование, которое сопровождается выявлением причин и факторов которые негативно могут сказаться на ликвидности и отклонения фактических показателей организации от плановых для принятия управленческих решений и внедрении механизма восстановления платежеспособности.

Анализ денежных потоков является базой для проведения оценки и прогнозирования платежеспособности предприятия и способствует более объективной оценке его финансового состояния. Для стабильного функционирования предприятия и для желаемого уровня платежеспособности нужно, чтобы темпы роста объемов продаж превышали темпы роста активов, а темпы роста поступлений от различных видов деятельности были выше темпа роста объема продаж.

В современном представлении оценка платежеспособности – это система знаний, которые необходимы для проведения исследования платежеспособности, направления развития исследуемого объекта, факторов, которые способствуют созданию основы для принятия управленческих решений. Оценка уровня платежеспособности предприятия необходима для осуществления: - прогнозов финансового состояния организации; - своевременного погашения обязательств перед контрагентами: государством, поставщиками, работниками, акционерами; - повышения доверия со стороны партнеров и инвесторов к реализации совместной деятельности; - оценки эффективного использования и погашения кредитов в нужный срок.

Задача анализа ликвидности, состоит в том, что в ходе анализа финансового состояния предприятия, возникает необходимость определения оценки платёжеспособности предприятия, т.е. его возможности своевременно и в полной мере рассчитываться по всем своим обязательствам, так как ликвидность — это способность предприятия покрыть свои краткосрочные обязательства путем реализации своих текущих активов.

При проведении анализа ликвидности необходим также тщательный анализ структуры кредиторской задолженности предприятия, т.е. определить, является ли она просроченной либо погашается в срок.

Анализ ликвидности осуществляется непосредственно вследствие сравнения объема текущих обязательств с наличием ликвидных средств. Результаты рассчитываются как показатели ликвидности по информации, которая была представлена в финансовой отчетности.

Вывод. Чтобы предприятие функционировало на должном уровне в условиях сложившейся экономической ситуации на рынке необходимо знать какой дальнейший шаг предпринять и к какому управленческому решению склониться в дальнейшем, чтобы не допустить банкротства. Также важно рационально управлять финансами и уметь организовать для предприятия структуру капитала по составу и источникам образования средств, определить какую долю должны занимать собственные средства, а какую – заемные.

ПРОБЛЕМЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИЙ

Милявская Е.Я.¹, Мурашова Е.А.²

¹студентка 3 курса Института Экономики и Управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

*²ст. преподаватель кафедры финансов предприятий и страхования Института Экономики и Управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»
kSmiley@yandex.ua*

Введение. Финансовые ресурсы организаций являются главным звеном финансов организаций. Финансовые ресурсы представляют собой совокупность денежных фондов и поступлений организации, которые предназначены для выполнения финансовых обязательств организации и финансирования затрат. Наличие финансовых ресурсов в достаточном объеме обеспечивает непрерывность производственной и хозяйственной деятельности организации.

Одним из принципов организации финансов организаций является принцип самофинансирования, который подразумевает полную окупаемость всех затрат на производство и реализацию продукции, инвестирование и развитие производства за счет собственных денежных средств организации.

Целью работы является выявление проблем, возникающих в процессе формирования финансовых ресурсов организаций. Организации формируют свои ресурсы за счет собственных источников, включающих прибыль и амортизационные отчисления, и привлеченных источников, поскольку часто собственных средств не достаточно для полного финансирования деятельности организации. Таким образом, при формировании финансовых ресурсов организации также прибегают к привлечению средств на фондовом и денежном рынках, рынке капиталов. Весь процесс формирования финансовых ресурсов сопровождается определенными проблемами, влияющими на объем формируемых ресурсов.

Результаты исследований. Наиболее значительные финансовые ресурсы организация может получить в виде прибыли от производственно-хозяйственной деятельности. Основной проблемой в данной ситуации является налогообложение, поскольку с ростом прибыли пропорционально увеличивается размер налога на прибыль, выплачиваемого организацией. Для увеличения прибыли организации могут прибегать к различным способам уменьшения налогового бремени. Например, организации могут вывести из-под налогообложения часть средств путем повышения размера отчислений на ремонт основных средств или применения ускоренной амортизации, что кроме того позволяет быстро накопить средства для обновления оборудования. Для уменьшения величины уплачиваемого налога организации также могут использовать метод учета ЛИФО, который приводит к завышенной оценке производственных

запасов и к меньшей величине прибыли. Соответственно, величина уплачиваемого налога уменьшается, и больше средств остается в распоряжении организации.

Когда внутренних источников финансирования не достаточно для покрытия всех нужд организации, она может привлекать собственный капитал, путем выпуска акций (если организация является акционерным обществом) и заемный капитал в виде кратко- и долгосрочных заимствований (торговый кредит, ссуды от финансово-кредитных организаций, выпуск векселей).

При формировании части финансовых ресурсов путем выпуска акция проблемой являются значительные издержки, поскольку организации оплачивают банку операцию андеррайтинга (посредничества), оплачивают регистрационный сбор за эмиссионный проект, уплачивают налог на операции с ценными бумагами, а также возникают затраты на печать и иные расходы.

Привлечение средств путем займа также влечет за собой ряд проблем. Во-первых возникают затраты в виде процентов по займу, во-вторых необходимы временные финансовые затраты на подготовку квалифицированного бизнес-плана, на проработку кредитной заявки в коммерческом банке. В российской практике краткосрочные ссуды предприятиям преобладают над долгосрочными, что обусловлено отсутствием у предприятий-заемщиков квалифицированных бизнес-планов и соответствующего обеспечения, а также высокой процентной ставкой.

Выводы. Таким образом, формирование и использование финансовых ресурсов организации в значительной степени зависит от ее формы собственности. Коммерческие организации находятся на полном самофинансировании. Они вынуждены прибегать к привлечению средств на фондовом рынке путем продажи акций и облигаций, на денежном рынке путем получения краткосрочных ссуд; на рынке капиталов путем получения долгосрочных ссуд; мобилизовать собственные источники.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ РЕГИОНА КАК ОСНОВА ЕГО РАЗВИТИЯ

Бугаева Т.Н.¹,

доцент кафедры финансов предприятий и страхования

Института экономики и управления КФУ

bugaevafinansy@mail.ru

Введение. Современная стратегия социально-экономического развития характеризуется особыми, принципиально новыми позициями, затрагивающими вопросы активизации инвестиционных процессов регионов. С целью развития экономической системы необходимо значительное привлечение ресурсов, так же не менее важным является вопрос их распределения, что позволяет развивать экономику региона более сбалансировано. Особо важным являются поиск и оценка наиболее перспективных объектов инвестиционных вложений, в качестве которых могут выступать разнообразные отрасли и сферы производства, услуг, инфраструктурные элементы регионального рынка и т.д. Их взаимодействие с органами власти должно способствовать повышению уровня эффективности региональной инвестиционной деятельности.

Цель и задачи исследований. Цель работы состоит в выявлении актуальных проблем реализации инвестиционной стратегии региона в современных экономических условиях.

Результаты исследований. Представляется актуальным обратить внимание на специфику стратегического инвестиционного развития на региональном уровне с учетом интересов и социально-экономических перспектив каждого конкретного субъекта. Инвестиционная стратегия региона безусловно должна быть ориентирована на рост и

развитие. В последние годы появилось большое количество инструментов, которые помогают регионам предпринимать максимальные усилия по привлечению инвестиций. К эффективным мерам по привлечению инвестиций следует отнести три основных направления: стабильность и предсказуемость региональной управленческой политики по отношению к отдельным сферам деятельности, отраслям народного хозяйства и инвесторам, отсутствие административного давления и бюрократических барьеров; мероприятия направленные на рост доходности инвестиций, такие как: налоговые каникулы, разнообразные формы субсидирования, облегчение условий кредитования; исключение скрытых инвестиционных затрат. В Республике Крым принята стратегия социально-экономического развития до 2030 года, которая определяет приоритеты и общий вектор инвестиционного развития на долгосрочную перспективу, ключевые направления инвестиционной политики и мероприятия по улучшению бизнес-климата в регионе, упрощению условий ведения бизнеса, снижению административных барьеров. Разработаны и согласованы целевые модели по регулированию и правоприменению процессов улучшения инвестиционного климата в Республике Крым, а также подготовлены соответствующие «дорожные карты», интегрированные с Планом мероприятий по внедрению в Республике Крым лучших практик Национального рейтинга инвестиционной привлекательности регионов.

Инвестиционная стратегия должна учитывать, в первую очередь, инвестиционный потенциал региона и определяющие его факторы, такие как ресурсно-сырьевой потенциал, финансовый, трудовой, инфраструктурный, интеллектуально-инновационный и др. Рассматривая конкурентные преимущества Крыма возможно отметить, что это территория уникальных возможностей для ведения бизнеса и эффективной работы капитала. Крым имеет важнейшее геополитическое положение, уникальное географическое положение, многонациональный и конфессиональный социум.

Учитывая множество и разнородность входящих в понятие инвестиционный потенциал факторов возникает необходимость в дифференциации управленческих воздействий. Говоря о методах управленческого воздействия следует выделить прямые (закрывающиеся в непосредственном воздействии на субъекты хозяйственно-экономической деятельности со стороны органов государственной власти, они могут быть как административными, так и экономическими) и косвенные (изменение мотивации, побуждений, логики действий хозяйствующих субъектов, в основном к ним относят экономические инструменты). Так же следует отметить институциональные подходы к регулированию в сфере инвестирования. Использование исключительно одного из заявленных методов не позволяет эффективно и значимо использовать ресурсный потенциал региона, что формирует определенные препятствия для достижения высокого уровня инвестиционной привлекательности региона и негативно влияет на реализацию стратегии по привлечению инвестиций.

Реализация инвестиционной стратегии и управление инвестиционным процессом в экономике региона осуществляется через реализацию соответствующей политики. С целью улучшения функционирования финансового капитала в Республике Крым разработаны и предложены соответствующие мероприятия по его совершенствованию. В сфере частных инвестиций предусмотрены определенные условия улучшения ведения бизнеса, гарантии от некоммерческих рисков. На федеральном уровне предлагается участие в государственных программах, привлечение федеральных институтов развития. Так же особое значение придается использованию собственных доходов бюджета: повышение качества управления государственным и муниципальным имуществом, увеличение объемов налоговых доходов, оптимизация системы льгот, приоритетность инновационных процессов. Объем финансовых ресурсов необходимый для реализации данной стратегии составляет более 5,8 трлн. руб., при этом большая часть – 3, 1 трлн. руб. планируется за счет бюджетных средств (федерального и консолидированного бюджета РК).

Согласованность целей управления и управленческих факторов позволяет выявить критерии управления инвестиционной стратегией региона которые определяются положительной динамикой таких показателей как: темп роста мобилизуемых инвестиций (за

счет собственных и привлеченных финансовых ресурсов), уровень капитализации приоритетных отраслей региональной экономики, снижение финансового риска и повышение рейтинга инвестиционной привлекательности, рост объема валового регионального продукта. Инвестиции в основной капитал в Республике Крым возросли с 26446,8 млн.руб. в 2014 году до 195376,8 млн.руб. в 2017 году. В структуре инвестиций в основной капитал по источникам финансирования на протяжении последних четырех лет наибольшую долю составляют привлеченные средства (85,8 % в 2017г.), а непосредственно в их составе бюджетные средства (82,5%). Рассматривая структуру инвестиций по формам собственности инвесторов следует отметить, что в 2017 году государственная форма составила 49,6 %, частная 37,3%. Объем валового регионального продукта имеет тенденцию к росту. В 2017 году Республике Крым присвоена категория региона с умеренным уровнем инвестиционной привлекательности. В рейтинге инвестиционных рисков регион продемонстрировал увеличение ранга с 66 до 71 пункта. При этом инвестиционный потенциал республики остался неизменным и его ранг равен 28 пунктам.

Выводы. Основной целью инвестиционной стратегии развития региона является проведение оценки стратегически значимых количественных и качественных характеристик экономики региона, доступных ресурсов ее развития и формирование перечня мероприятий, создающих благоприятные условия привлечения инвестиций для решения ключевых задач социально-экономического развития региона. В современных условиях развития экономики Республики Крым актуальность институциональных преобразований не вызывает сомнения. Сформированная система мер государственной поддержки инвестиционной деятельности, направленная на стимулирование инвестиционных процессов, оказание финансовой и административной поддержки инвесторам, созданная инвестиционная инфраструктура, должны в полной мере обеспечить полноценную деятельность и инвестиционную активность в регионе, а системная и регулярная оценка результативности и отдачи всех составляющих инвестиционного потенциала позволит в полной мере оценить ее эффективность.

АНАЛИЗ СТРАХОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Асанова Ш.Р.

научный руководитель: доцент кафедры финансов предприятий и страхования,
Мельник Н.А.

Институт экономики и управления (структурное подразделение) Крымского федерального университета им. В.И. Вернадского, г. Симферополь

Введение. В статье представлены результаты исследования страхового образования в Российской Федерации. В частности, рассматриваются вопросы, связанные с содержанием, компетенциями, уровнями страхового образования, взаимодействием науки и практики. Особое внимание уделяется вопросам соответствия образовательных программ профессиональным стандартам, которые принимаются в России.

Развитие технологий и инфраструктуры страхового рынка в Российской Федерации создает новые требования к качеству подготовки специалистов страхового рынка. В последние годы на российском рынке появились новые проблемы: концентрация рынка, ужесточение контроля качества активов, конкуренция, новые технологии в частности и другие. Эти вопросы требуют профессиональных ответов. Также растет интерес и спрос на профессиональные стандарты в сфере страхования. Такие стандарты в настоящее время разрабатываются и внедряются в различных сферах, в том числе на финансовом рынке. Эти процессы отражают глубокие изменения в структуре и содержании высшего образования в России.

В современных условиях в Российской Федерации в 2016 году насчитывалось 350 страховых организаций, а в 2017 году – 477. Совокупный уставный капитал страховых организаций составляет 212 млрд рублей. В 2018 году ожидается рост страхового рынка на 15-17% (Табл. 1).

Таблица 1. Показатели российского страхового рынка в 2016 и 2017 годах

Показатель	Единицы (руб.)	2016	2017
Количество страховых организаций	-	477	276
Итого уставный капитал	миллиард	183.0	185.9
Страховая премия	триллион	1.0	1.2
Страховое возмещение	миллиард	509.2	505.8

Источник: составлено автором на основе данных [1].

По мнению других аналитиков, в 2018 году страховой рынок вырастет на 8,8%. Ожидается, что страхование жизни будет стремительно расти (в 2016 году рост составил 66%). Сравнение динамики ВВП и совокупных страховых премий показывает, что страхование растет быстрее, чем экономика в целом. В период с 2018 по 2021 год, ожидаемый среднегодовой прирост номинального ВВП составит 5,9%, а на страховом рынке - около 11%. Это связано с низкой долей страховой отрасли, в России совокупная страховая премия составляла 1,2% от ВВП. На страховом рынке существует спрос на специалистов по страхованию, как со стороны страховщиков, так и со стороны потребителей страховых услуг. Профессионалы нуждаются в страховом надзоре, Министерстве финансов и в профессиональных ассоциациях страховщиков. По экспертным оценкам, на страховом рынке работают до 200 000 страховых агентов, многие банкиры также выступают в качестве посредников в области продажах страховых продуктов. В последние годы в России начался процесс внедрения профессиональных стандартов. Проведены маркетинговые исследования, которые показали востребованность специалистов по продажам страховых продуктов, специалистов по перестрахованию, андеррайтеров; стандарты «специалист по управлению рисками» (для потребителей), «Страховой брокер» уже внедрены; профессиональный стандарт «Специалист по страхованию» нуждается в обновлении.

Проанализировав страховой рынок, рассмотрим страховое образование в РФ. Например, профессия «Специалист по перестрахованию» приобрела массовый характер в начале 1990-х годов вместе с формированием страхового и перестраховочного рынка в России. В настоящее время специалисты по перестрахованию работают практически в каждой российской страховой компании, которая является специализированными перестраховочными компаниями и брокерами. Профессия имеет собственную терминологию, конкретные формы и методы перестрахования и принятый кодекс профессиональной этики с самыми важными оговорками в договорах перестрахования. Важность российского перестрахования в настоящее время растет, так как управление режимом экономических санкций актуализирует национальное перестрахование и рост взаимодействия с рынками перестрахования стран БРИКС, что делает работу перестраховочных специалистов все более сложной и востребованной.

Наряду с развитием продаж страховых продуктов для различных форм и видов страхования остаются проблемы взаимодействия страховщиков и потребителей страховых услуг. Органы по надзору за страхованием и федеральная антимонопольная служба получают жалобы, и судебные процессы открываются. Это во многом связано с низкими навыками и недостаточным знанием сотрудников страховых компаний, продающих страховые продукты, и отсутствием четких требований к работодателям в отношении их профессиональных навыков и знаний.

Важно заметить, что потенциал роста страховой отрасли сосредоточен в регионах. Однако за этим очевидным фактом при детализированном рассмотрении раскрывается целый ряд трудноразрешимых проблем. Так, ещё до недавнего времени главным каналом продаж для

страховых компаний являлись страховые агенты. Владея базовыми знаниями о всевозможных страховых продуктах, они либо предлагали потребителям весь ряд полисов, либо предпочитали специализироваться на тех или иных сегментированных продуктах. В свою очередь, специализированные продукты, такие как автострахование или защита квартиры от возможных рисков, все более востребованы в точках продаж - автосалонах и агентствах недвижимости. Аналогично при работе с малым и средним бизнесом: агенту требуется приложить серьезные усилия, чтобы выйти на нового клиента, - в отличие от банка, который предоставляет небольшой компании кредит и тут же требует застраховать имущество, выступающее в качестве залога. Застраховать в проверенной страховой компании, с которой кредитную организацию связывают партнерские отношения.

Важным аспектом, который тормозит развитие страхования, является система подготовки кадров. Многие крупные страховщики на современном этапе развития испытывают трудности с подготовкой персонала в регионах. Например, таких специалистов, как андеррайтер, менеджер агентских групп или специалистов по направлениям: автострахование, сельскохозяйственное страхование, страхование грузов, а также медицинского страхования в крупных городах с базовым финансовым образованием найти не так сложно и сравнительно быстро обучить его азам профессии. Значительно хуже дело обстоит в районных центрах и на удаленных территориях. Все это задерживает развитие страхования, в результате чего потребитель не имеет возможность получить высококачественное обслуживание. Страховые компании с осторожностью подходят к развитию бизнеса в регионах, несмотря на необходимость страховых услуг на местах. Отбор территорий, которые являются привлекательными площадками для экспансии, осуществляется на основе двух критериев:

- количество населения;
- уровень дохода на человека.

Так, подготовка профессиональных страховщиков будет способствовать решению задач, определенных стратегией развития страхования для Российской Федерации до 2020 года:

1) обеспечение эффективной страховой защиты имущественных интересов граждан и хозяйствующих субъектов;

2) создание условий, обеспечивающих разработку новых подходов к страхованию, направленных на удовлетворение массового спроса на страховые услуги;

3) формирование добросовестной и конструктивной конкуренции, обеспечивающей качество страховых услуг и эффективность страховой деятельности;

4) обеспечение баланса интересов между страховщиками, страховыми посредниками и страхователями;

5) повышение качества услуг, предоставляемых страховщиками для защиты прав потребителей страховых услуг, а также повышение их ответственности в выборе и организации методов страховой защиты и выполнения договора страхования сроки;

6) сокращение условий, порождающих споры между страховщиками и потребителями их услуг;

7) предоставление гарантий защиты прав потребителей страховых услуг;

8) повышение стабильности и надежности инфраструктуры страхового рынка и эффективности его деятельности.

Обеспечение всеобщего всеобъемлющего и справедливого качественного образования является одной из основных целей устойчивого развития ЮНЕСКО. По данным ОЭСР, наибольшая доля потребительского спроса на образовательные программы (около 30%) приходится на бизнес и право [4]. После присоединения России к Болонскому процессу была реорганизована система высшего образования в стране - сейчас существует три уровня - бакалавр, магистр и аспирант. В России страховое образование предоставляется в средних специальных и высших учебных заведениях (бакалавров, магистров и аспирантов).

Подготовка страховщиков ведется в ведущих высших учебных заведениях России [3], а количество вузов в России в 2017 году насчитывало около 818 шт. [1]. Среди ведущих университетов страховщики обучаются по различным магистерским программам в следующих университетах: Московский государственный университет (МГУ), Санкт-Петербургский университет (СПбГУ), Московский государственный институт международных отношений (МГИМО), Высшая школа экономики (ВШЭ), Российская академия народного хозяйства и Государственной службы при Президенте Российской Федерации (РАНХиГС), Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации и т.д.

Выводы.

Подводя итог, всему вышеизложенному, хотелось бы сказать, что в России разрабатывается образовательная и научная подготовка специалистов для страхового рынка, а в университетах представлены различные программы страхования магистров. Тем не менее, несколько специализированных отделов страхования закрылись в последние годы, отчасти из-за концентрации страхового рынка, а иногда за счет снижения общих показателей экономического развития. Основными задачами в настоящее время можно считать сохранение российских образовательных и научных традиций в страховании, разработку профессиональных стандартов совместными усилиями университетов и рынка, обеспечение образовательных программ для страховщиков в соответствии с требованиями практики. Основные возможности для развития профессионального образования в области страхования, в области обновления и разработки новых профессиональных стандартов и развития образовательных стандартов в соответствии с требованиями работодателей. Эти процессы должны гармонизировать с развитием европейского образования и глобализацией рынка труда и учитывать новые потребности страхового рынка.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ

Пилипенко В.В.¹ Горовец Н.А.²

¹студентка гр.Э-б-о-175

²старший преподаватель кафедры финансов предприятий и страхования
Института экономики и управления КФУ
viktoriya.pil99@mail.ru

Введение. Стабильное функционирование банковской системы и развитие кредитных отношений является одним из ключевых факторов, обеспечивающих устойчивость экономики и дальнейший экономический рост. Одним из видов кредита, пользующийся спросом у широкого круга населения, является потребительский кредит. Потребительское кредитование влияет на развитие экономики страны, обеспечивая бесперебойный оборот капитала, увеличивая скорость концентрации средств производства и денежных средств, направляя избыток в сферы с дефицитом ресурсов, поддерживает стабильность национальной валюты.

Целью работы является исследование теоретических аспектов рынка потребительского кредитования, анализ его современного состояния.

Результаты исследований. Основным мотивом, подталкивающим людей к использованию потребительского кредита, является потребность в потребительских товарах и услугах для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, которая всегда будет возникать, несмотря на низкие доходы и нехватку собственных сбережений.

В соответствии с Федеральным законом от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)», потребительский кредит (заем) — это «денежные средства, предоставленные кредитором заемщику на основании кредитного договора, договора займа, в

том числе с использованием электронных средств платежа, в целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности».

Элементами рынка потребительского кредитования, как сегмента кредитного рынка являются такие элементы, как выдача банками потребительских кредитов клиентам, экспресс-кредитование, POS-кредитование, которое направленно, непосредственно, на предоставление займов в торговых точках.

Среди большого многообразия видов кредитов можно выделить родовые сходства и специфику. Виды потребительских кредитов представлены в табл.1.

Негативные последствия, связанные с введением в 2014г. секторальных санкций в отношении нашей страны, усилением геополитической напряженности, привели к снижению реальных доходов населения, обесцениванию курса национальной валюты, увеличению процентных ставок и кредитного риска. В 2015г. по отношению к 2014г. объем потребительского кредитования физическим лицам снизился на 5,3% (в 2013г. этот показатель вырос на 29,4%, в 2014г – на 13,5%). Основными тенденциями в этого периода стали сокращение темпов роста розничного кредитования и существенный рост просроченной задолженности по потребительскому ссудному портфелю.

2017 г. характеризуется ростом экономической активности, обеспеченный восстановлением внутреннего спроса, чему способствовало улучшение финансового положения организаций реального сектора и рост заработных плат. В этом году продолжились, начатые в 2016г. тенденции снижения инфляции, стабилизации курса валют по отношению к рублю, снижения уровней процентных ставок, что положительно повлияло на количественные и качественные показатели кредитного рынка.

Статистические данные по кредитам ЦБ РФ за 2017 год демонстрируют рост количества выданных займов. Прирост составил 34,8 млн. ссуд. Общая сумма займов – около 5,68 трлн. руб. По данным ЦБ, за 2017г. совокупные долги населения перед банками выросли на 13,2% до 12,2 трлн. руб.

Таблица 1 - Классификация видов потребительских кредитов

Классификационный признак	Виды кредитов
По объекту затрат кредитных денежных средств	кредиты на покупку товаров, кредиты на покупку услуг
По стоимости приобретаемого товара в кредит	на приобретение товаров дорогостоящих и для длительного пользования и на приобретение товаров для удовлетворения повседневных нужд
Исходя из целевого использования кредитных денежных средств	целевые и нецелевые кредиты
По сроку погашения	краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные кредиты
По форме выражения	продажи товаров и услуг с отсрочкой и рассрочкой платежей, выдача ссуд банковскими учреждениями под проценты, открытие кредитных линий банками с предоставлением услуг посредством пластиковых кредитных карточек, а так же интернет банкинга
В зависимости от обеспечения	обеспеченные залогом и необеспеченные кредиты
В зависимости от валюты платежа	в национальной или иностранной валюте
В зависимости от института, предоставляющего кредит	банковские и небанковские займы

Показатели 2017 года перекрыли результаты докризисного периода. Статистика кредитов показывает – риск просрочки по всем видам задолженности составляет 4,5%. Показатель в два раза меньше, чем в 2013 году.

Как следует из материалов Объединенного кредитного бюро, в 2017 году общая сумма выданных россиянам кредитов выросла на 37% по сравнению с 2016 годом, до 5,68 трлн. руб. При этом общее число кредитов выросло на 12%, до 34,8 млн. штук.

По данным Home Credit Banka потребительские займы обычно берут для ремонта квартиры или дома, покупки недвижимости или авто. Люди стали чаще брать ссуды на отдых. Примерно каждый пятый смартфон куплен в кредит. Больше всего денег банки выдали гражданам в виде кредитов наличными – почти 3 трлн. руб., или на 33% больше, чем в 2016 г. Число таких займов достигло 24,7 млн. шт. – рост составил 14%.

За 1 полугодие 2018 года самые высокие темпы роста выдачи займов зарегистрированы в Санкт-Петербурге, Волгоградской, Белгородской области. В стране также наблюдается рост в сегменте «Кредитных карт». Количество кредитов по статистике выросло до 8,65 млн. штук. Общий показатель поднялся до 544,5 млрд. руб. (по данным ОКБ). Прирост составил 48%.

Выводы. Потребительское кредитование способствует более полному удовлетворению потребностей физических лиц, а также создает новые потребности, которые необходимы для активизации общественного производства товаров и услуг, роста экономики. Рынок потребительских кредитов в 2017-2018г.г. активизировался. Положительной тенденцией является рост количества, объемов выданных кредитов, снижение просроченной задолженности по кредитам. Факторами роста рынка стали: рост номинальных доходов населения, развитие розничной торговли, снижение стоимости заимствования, отложенный спрос прошлых лет. На дальнейшее развитие рынка потребительского кредитования будут влиять как внешние факторы, так и факторы, связанные с улучшением организации потребительского кредитования банками, таких, как: расширение спектра видов потребительских ссуд, упрощение процесса оформления выдачи ссуд, разумной процентной политики, улучшение урегулирования проблем, связанных с просроченной задолженностью и др.

РАЗВИТИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ

Борщ Л.М.¹

*¹профессор кафедры финансов предприятий и страхования
Института экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный
университет имени В.И. Вернадского»*

Введение. Данное исследование посвящено актуальной научно-практической проблеме по формированию и развитию цифровой экономики, что позволило автору сформировать принципиальные отличия и особенности функционирования цифровой экономики. Процесс развития цифровой экономики направлен на обеспечение национальной безопасности страны, устойчивое социальное благополучие населения, устойчивость в экономическом развитии, и устойчивость к флюктуациям национальной экономики. Цифровая экономика позволяет занять наступательные позиции в процессах модернизации производственной сферы, что способствует новому индустриальному развитию страны в ближайшие годы. Следовательно, те регионы, которые делают экономику высокотехнологичной, модернизируют производства, способны выдерживать конкуренцию, выходят на новый технологический уклад своего развития и обеспечивают экономический рост.

Целью работы является разработка подходов и теоретических рекомендаций по модернизации технологических процессов. Исходя из целей, были поставлены следующие

задачи: проанализировать новую структуру экономики, предложить подходы в управлении данных процессов.

Методика исследования: применялись общие методы анализа, диалектический метод познания, экономические методы.

Результаты исследования. В процессе глобализации многие технологически развитые производства усиленными темпами внедряют прогрессивные трансформационные технологии. Эти процессы сопряжены с концептуальными установками формирования новой индустриализации в государстве потому, что цифровая экономика выражается в первую очередь в высокоразвитых технологиях и технологической модернизации. В процессе основных трансформационных процессов экономики формируется новая структура экономики, а также новая экономическая реальность экономического развития с определенными темпами роста. Следовательно, альтернатива данному феномену трансформационных процессов заложена в технологической модернизации. Применяя сочетание различных подходов в управлении данных процессов, предоставляется возможность увидеть совершенно новые управленческие возможности с применением различного рода технологических решений. В таблице 1 отражены цифровые трансформации и их состояние.

Таблица 1 - Цифровая трансформация и ее составляющие

Цифровая трансформация		
Люди	Процессы	Продукты
<ul style="list-style-type: none"> - Сотворчество. - Крауд-фандинг. - Крауд-сорсинг. - Приватность. - Форумы и блоги. - Социальные сети и платформы. 	<ul style="list-style-type: none"> - Облачные инструменты и приложения. - Мобильный интернет. - Датчики. - Большие и открытые данные. - Искусственный интеллект. - Роботы. 	<ul style="list-style-type: none"> - Продукты с открытым исходным кодом. - Оплата по мере потребления. - Технологии на основе геолокации. - Носимые устройства. - Дополненная реальность. - 3D принтеры.

Составлено автором.

Технологические процессы имеют наступательный характер, поэтому новые технологии являются «прорывными» на всех уровнях организации трансформации процессов, принимая новые управленческие решения на каждом уровне в отдельности. Данное формирование должно подкрепляться на законодательном уровне через механизм институциональных и социально-экономических отношений и нормативно-правовых актов. Данные изменения приведут к смене модели экономического развития, наступит процесс применения цифровых технологий на основе блокчейна. Выше изложенное, свидетельствует о том, что для успешной реализации таких цифровых трансформаций, в основе которых лежит технология, в последствии дает огромное конкурентное преимущество. Достижение высоких результатов возможно при правильно сформулированных требованиях к системе управления, техническим заданным параметрам, применяя прикладные аспекты научно-практической проблемы для получения нужных результатов, которые зависят от опыта к инновационным прорывным знаниям в командах. Попробуем сформулировать семь слагаемых успеха цифровой трансформации:

1) при разработке проекта для обеспечения его управления формируется команда из профессионалов и заинтересованных лиц в реализации данного проекта;

2) при разработке этапов проекта закладываются сроки его реализации и закрепляются ответственные на каждом этапе разработки;

3) взаимодействие в команде должно опираться на корпоративную этику, знания и законы фундаментальных исследований, обсуждение помогут найти верный путь к успеху команды;

4) подготовка программного обеспечения, применяя прогнозирование и планирование, оставляя программу гибкой и оставляя возможность для маневренности и движения в нескольких направлениях;

5) подготовка программного обеспечения производственной технологической трансформации в системе управления процессом;

6) побуждение команды извлекать полученные знания в процессе исследования и применять их как новое управленческое решение для получения новых результатов;

7) определение основных качественных параметров и определение их последовательности в управлении, готовим организационные параметры для изменения системы в процессе запуска и пользования системой. Естественно необходимо уделять внимание заинтересованным лицам, вовлекая их в работу, а также следует особое внимание уделять новаторам истины.

Созданная система цифровых трансформаций только тогда будет пользоваться успехом для получения результатов, когда весь персонал освоит всю систему управления данными процессами. Данный подход семи слагаемых успеха создаст инструменты управления процессами, позволяющие обучать персонал в процессе создания и внедрения цифровых трансформаций, формируя общее взаимопонимание институциональных, законодательных, производственных отношений, формируя основы хозяйственной системы.

Выводы. В процессе развития цифровой экономики для государства на ряду реализации государственных целевых программ технологической модернизации становится приоритетной и стратегически важной задачей на государственном уровне через целевые государственные программы стимулировать создание инновационных технологий.

Для современной России технологическое перевооружение указывает на то, что внедрение новых технологий сместят сегодняшнее восприятие мира во всех слоях организации общества.

Определено, что в процессе развития технологий человечество стоит на пороге еще одной восходящей «технической сети» - интернет вещей, в основе которой также является последовательность социально-экономического восприятия, которое выражается в последовательных схемах.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Польская С.И.,

ассистент кафедры финансов предприятий и страхования Института экономики и управления КФУ

svet1k-pol@mail.ru

Введение. Рекреационный комплекс Республики Крым является приоритетным направлением для инвестирования. Анализ его инвестиционной привлекательности позволит выявить факторы, способствующие динамичному развитию Республике Крым в целом.

Целью работы является провести анализ инвестиционной привлекательности рекреационного комплекса Республики Крым, охарактеризовать основные тенденции, а также обозначены дальнейшие перспективы инвестиционной деятельности.

Результаты исследований. Республика Крым является уникальным регионом России, так как именно здесь сосредоточен мощный природно-климатический и историко-культурный потенциал, который представляет собой фундамент для развития туристско-рекреационного комплекса. Изменение политико-правового статуса Крыма в 2014 г. отразилось на самых разных аспектах общественной жизни полуострова, в т. ч. на его инвестиционном климате. Фактически мы имеем дело с новыми социально-экономическими реалиями, когда по-прежнему сохраняют актуальность некоторые проблемы, традиционно снижавшие

инвестиционную привлекательность Республики Крым и г. Севастополя, но, вместе с тем, возникают новые, отсутствовавшие ранее горизонты и перспективы. В значительной степени это касается туристско-рекреационной отрасли Крыма. Развитие санаторно-курортного и туристского комплекса является приоритетным направлением развития экономики республики согласно Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года, Правительством Республики Крым стратегической целью развития Крыма определено Формирование современного туристско-рекреационного комплекса, характеризующегося конкурентоспособностью, востребованностью, разнообразием предлагаемых туристских и лечебно-оздоровительных услуг и высоким качеством обслуживания.

Так, Анализируя состояние инвестиционной среды за период 2014-2016 гг. Министерством курортов и туризма Республики Крым рассмотрено 293 инвестиционные заявки, в том числе в 2016 году – 100 инвестиционных заявок на общую сумму приблизительно 79,8 млрд. руб. В 2017 году министерством рассмотрено 95 инвестиционных заявок на общую сумму приблизительно 80,4 млрд. руб.

Наибольшее количество заявок на реализацию инвестиционных проектов в 2017 году поступило по ЮБК – 57% всех заявок, 22% – по Восточному побережью, 21% – по Западному побережью. За 2015-2017 годы подписано и реализуются 37 инвестиционных соглашений на общую сумму более 48,7 млрд.руб. (в том числе в 2017 году подписано 11 соглашений на общую сумму порядка 36,1 млрд. руб.), касающихся развития сферы курортов и туризма.

Проанализировав основные характеристики туристско-рекреационного комплекса Республики Крым можно отметить, что полуостров обладает уникальным природно-климатическим и историко-культурным потенциалом для развития в регионе различных видов туризма. Однако, наряду с этим, можно заметить множество проблем, связанные с несоответствующим состоянием туристской инфраструктуры, неудовлетворительной материально - технической базой, и другие проблемы. Все это способствует снижению спроса на крымские туристические услуги, прибыльности туристско-рекреационного комплекса, низкой привлекательности сферы для инвесторов для наглядности отобразим их в таблице 1.

Таблица 1 – SWOT-анализ инвестиционной привлекательности Крыма

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ:	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ:
<ul style="list-style-type: none"> - выгодное географическое положение; - бальнеологические и рекреационные ресурсы; - экологическая чистота преобладающей территории; - наличие квалифицированных кадров, наличие научных, образовательных и научно-производственных учреждений для развития человеческого потенциала; - наличие морских торговых портов, международных аэропортов, транспортных узлов ж/д сообщения, автодороги, троллейбусные линии городского и междугороднего сообщения; - большое количество инвестиционно-привлекательных территорий и объектов различных отраслей. 	<ul style="list-style-type: none"> - изолированность относительно материковой части РФ; - климатические условия предопределяют сезонность туристических услуг; - недостаточное количество высококвалифицированных и узкопрофильных специалистов для различных сфер жизнедеятельности; -дефицит энерго- и водоресурсов для всех отраслей; - низкий уровень инфраструктурного освоения территорий; - экономические санкции; - низкая доступность кредитных и инвестиционных ресурсов для субъектов предпринимательства и бизнеса; - слабость межрегиональных производственно-кооперационных связей с другими регионами РФ.

ВОЗМОЖНОСТИ:	УГРОЗЫ:
<ul style="list-style-type: none"> - Азово-черноморский бассейн для развития различных направлений (транспорт, туризм, рекреация); - государственная поддержка инновационных, инвестиционных, бизнес-процессов в РФ; - СЭЗ как инструмент развития региона; - инновационные подходы в управлении и развитии (за счет опыта регионов РФ); - развитие Крыма как крупного международного транспортно-логистического узла; - расширение рынка сбыта для местных производителей; - интерес со стороны бизнес-структур Азиатского региона. 	<ul style="list-style-type: none"> - вероятность возникновения опасных гидрометеорологических явлений; - политические и экономические санкции в отношении Крыма; - дотационность республиканского бюджета; - транспортная блокада со стороны Украины; - отсутствие государственных гарантий и льгот частным инвесторам; - гендерная диспропорция как глобальная тенденция; - экологическая несознательность населения.

Выводы. Исходя из проведённого научного исследования, несмотря на временные трудности переходного периода, Республика Крым в долгосрочной перспективе остается благоприятным регионом для инвестирования. Для увеличения притока инвестиционных ресурсов необходимо: создание оптимальных условий для функционирования и развития туристских предприятий через совершенствование законодательной базы; вовлечение и поддержка субъектов малого и среднего бизнеса в сфере туризма с повышением качества сервиса услуг; восстановление материально-технической базы крымских туристских объектов размещения до современного мирового уровня, для привлечения отечественных и иностранных туристов; повышение инвестиционной привлекательности Крыма для местных, российских и международных инвесторов; развитие транспортной инфраструктуры региона; нахождение путей снятия экономических и политических санкций.

Реализация данных мероприятий в Крыму позволит провести активную рекламно-информационную деятельность, направленную на продвижение и формирование образа Крыма как региона, благоприятного для туризма, не уступающего мировым стандартам.

СУЩНОСТЬ КРАУДФАНДИНГА

Журба И.С.¹

¹ старший преподаватель кафедры государственных финансов и банковского дела
Института экономики и управления (СП)
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского»
irynazhurba@rambler.ru

Введение. В настоящее время активно развивается и применяется для финансирования разнообразных проектов такой способ как краудфандинг.

Целью исследования является изучить сущность краудфандинга.

Задача исследования – рассмотреть трактовки данного понятия теоретиками и практиками краудфандинга и сделать на их основе общие выводы.

Результаты исследования. В экономической литературе встречаются следующие определения краудфандинга.

Как отмечает Фокин Н.И. в «Экономико-этимологическом словаре», слово «краудфандинг» «... заимствовано в английском языке в первом десятилетии XXI века в значении "объединение денежных средств, народное финансирование". Это значение соответствует первичному смыслу слова.

Английское crowdfunding - двухзначное слово. Первое crowd – как существительное - толпа, компания, как глагол - набивать, заполнять, давить. Второе слово от fund – основание, ресурсы, резервы.

Краудфандинг определяют как облачное финансирование проекта, участников которого объединяют не столько место жительства или работы, сколько общая идея. Средства на реализацию этой идеи собирают "с миру по нитке" с помощью Интернета.

Хотя слово является относительно новым в русском языке, оно описывает давно известное явление – сбор средств. Они могут быть представлены не только деньгами, но и другими ресурсами – активами, временем, статусом, услугами.»

Кузнецов В.А. определяет краудфандинг как «деятельность, связанную с привлечением финансовых ресурсов от большого количества людей, добровольно объединяющих свои ресурсы на специализированных интернет-сайтах (краудфандинговых площадках) в целях реализации продукта или услуги, помощи нуждающимся, проведения мероприятий, поддержки как физических, так и юридических лиц и т. д.» Мэри Шапиро, руководитель Комиссии по ценным бумагам и вкладам Правительства США, видит краудфандинг как «метод формирования капитала, в рамках которого группы людей объединяют свои деньги, как правило, очень маленькие личные суммы, в целях поддержки инициатив других людей по достижению ими конкретных целей». Армин Швейнбаркер и Венжамин Ларралде дают следующее определение: «Краудфандинг – это открытое обращение, чаще всего через интернет, о сборе финансовых средств либо в форме пожертвований, либо в обмен на какое-либо вознаграждение и/или акции в целях поддержки реализации конкретных целей». Дж. Хауи трактует краудфандинг как сбор пожертвований через интернет. В.Л. Чугреев видит краудфандинг как «социальную технологию коллективного финансирования, основанную на добровольных пожертвованиях, дарениях». В.Д. Соловей (и коллектив авторов) определяют краудфандинг как «привлечение денежных пожертвований от больших групп людей через интернет на реализацию конкретных проектов». Н.Г. Копасовская определяет краудфандинг

как «обращение к широкому кругу лиц, каждое из которых может сделать свой инвестиционный вклад в обмен на получение некоего вознаграждения». Wikipedia предлагает следующее определение: «Краудфáндинг (народное финансирование, от англ. crowd funding, crowd — «толпа», funding — «финансирование») — это коллективное сотрудничество людей (доноров), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций (реципиентов)».

Интересным представляется рассмотреть определения краудфандинга, которые дают организаторы и сотрудники краудфандинговых платформ.

Так, Евгений Гаврилин (платформа Boomstarter), рассматривает краудфандинг как «народное финансирование, процесс, в котором люди платят деньги и должны что-то получить взамен. Люди дают деньги автору, у которого есть интересная идея. Автор же предлагает что-то людям взамен: продукт или услугу. Люди же фактически покупают то, чего ещё не существует.» Федор Мурачковский (платформа Planeta.ru) представляет краудфандинг как «софинансирование, сопричастность к созданию какого-либо проекта. Спонсор принимает активное участие в заинтересовавшем его проекте, вкладывает туда свои собственные средства и получает от этого какую-либо выгоду.» Представитель той же платформы Василина Горовая говорит о краудфандинге как о «системе привлечения финансирования для реализации идеи. В благодарность за поддержку, автор тем или иным способом благодарит спонсора за финансовый вклад в проект. Краудфандинг позволяет получить финансирование и привлечь внимание аудитории к идее или проекту.» Анна Ошарова, эксперт по краудфандингу, считает, что краудфандинг – это «частный случай фандрайзинга (общественного финансирования). Его ключевым отличием от фандрайзинга, является то, что в краудфандинге спонсор получает что-то в ответ на свои вложения – продукт, услугу или награду. Финансирование является только маленькой частью большого процесса краудфандинга. Основное – это вывод продукта на рынок.» Юрий Лисов (Crowdhunters) поясняет краудфандинг следующим образом: «... это когда автор через специальный сайт рассказывает о своей идее, о том, что он хочет сделать и указывает, сколько ему нужно денег, чтобы идея состоялась. Любой желающий может автору дать денег столько, сколько он считает нужным. Каждый спонсор получает от автора определённое вознаграждение. Если за установленное время определённая сумма собирается – автор её получает. Если не собирается, деньги возвращаются обратно всем спонсорам.» Дарья Алексеева (Теплица социальных технологий) приводит такое определение: «Краудфандинг – это модель финансирования социальных и общественных инициатив/проектов, основанная на идее группового инвестирования – когда проект поддерживают большое количество людей, чаще всего через интернет.»

Как видно из вышеприведённых определений, краудфандинг рассматривается различными авторами в трёх ракурсах: 1) как тип, модель финансирования, метод формирования капитала; 2) как открытое обращение о сборе средств; 3) как коллективное сотрудничество людей по сбору средств.

При этом нет единогласия в составе привлекаемых средств. Одни авторы подчёркивают, что краудфандинг – это сбор именно денежных средств, другие же рассматривают средства в более широком понимании как ресурсы в целом (деньги, время, статус, другие активы).

Также наблюдаются разногласия в вопросе возвратности и платности привлечения средств: 1) даром, 2) с вознаграждением, 3) как дарение, так и вознаграждение.

При определении краудфандинга авторы сходятся во мнении по следующим характеристикам: 1) участвовать в краудфандинге может большое количество людей, 2) средства передаются добровольно, 3) сбор средств осуществляется в том числе через интернет, 4) цель - поддержка в реализации инициатив, проектов.

В определениях практиков краудфандинга ставится акцент на финансовый аспект. А также на обязательное наличие вознаграждения за переданные средства в той или иной форме.

Выводы. На основе проведенного анализа можно предложить следующее определение. Краудфандинг – это 1) способ финансирования проектов путём привлечения средств большого количества людей на добровольной основе либо в дар, либо с последующим вознаграждением, в том числе через интернет-площадки ; 2) открытое обращение о привлечении средств на добровольной основе либо в дар, либо с последующим вознаграждением, в том числе через интернет-площадки, к большому количеству людей для реализации проекта; 3) коллективное сотрудничество людей по сбору средств для реализации проекта на добровольной основе либо в дар, либо с последующим вознаграждением, в том числе через интернет-площадки.

АВТОМАТИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ПОД/ФТ КАК ОСНОВНОЕ ДВИЖЕНИЕ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Бродовая А.Д.

Студентка 2 курса магистратуры кафедры финансового мониторинга, ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского»,

Институт экономики и управления

Научный руководитель: к.э.н., доцент кафедры государственных финансов и банковского дела Бондарь А.П.

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского», Институт экономики и управления

anya.brodovaya@mail.ru

Введение. Основным блоком национальной системы финансового мониторинга являются кредитные организации - основные посредники при проведении операций хозяйствующих субъектов. Соответственно, кредитные организации выполняют основные задачи, которые связаны с противодействием отмывания денежных средств и финансированием терроризма. Чтобы этот блок эффективно функционировал должны быть решены основные задачи:

- сбор данных о финансовых операциях;
- очистка данных и их объединение в единую базу данных;
- разработка автоматического режима предупреждений, настройки правил схем отмывания денежных средств.

Целью работы является разработка автоматизированной системы ПОД/ФТ в банках, которая необходима из-за роста сложности схем отмывания денежных средств, увеличения объема данных о операциях и клиентах, которые поступают в подразделения, ужесточения требований Росфинмониторинга и Банка России по финансовому мониторингу по отношению к финансовым посредникам, и обеспечит эффективное решение задач по борьбе с отмыванием денежных средств.

В большинстве случаев требования банков к автоматизированным системам ПОД/ФТ заключаются в возможности реализации следующих функций:

- 1) Идентификация клиентов
- 2) Выявление лиц, причастных к террористической деятельности
- 3) Реализация документооборота для отдела финансового мониторинга.
- 4) Автоматизация процесса расследования инцидентов.
- 5) Интеграция с банковскими системами.
- 6) Выявление операций клиентов, подлежащих обязательному контролю.
- 7) Выявление необычных операций и сделок, а также мошеннических схем, распределенных территориально и растянутых во времени.
- 8) Предотвращение мошеннических операций.
- 9) Подготовка обязательной и аналитической отчетности.

10) Соблюдение как российских, так и международных требований в области ПОД/ФТ.

Для достижения поставленных задач необходимо разработать гибкую, универсальную автоматизированную систему информирования и противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма (далее – АИСПОД).

Работу АИСПОД можно разделить на четыре последовательных этапа:

1 этап. Система проводит проверку клиентов банка на причастие к террористической, экстремистской и другой противоправной деятельности во внутренних и государственных списках, далее группирует клиентов по степени риска, с учетом уже существующих шаблонов, чтобы определить уровень финансового контроля над ними.

2 этап. Анализируются операции, которые подлежат обязательному контролю, сопоставляются и идентифицируются преступные схемы, исследуется поведение клиентов по проводимым операциям, не свойственным им, оценивается аффилированность организаций и клиентов с преступниками по имеющимся моделям и шаблонам.

3 этап. Система проводит анализ по обнаружению схем преступных операций и выводит необходимую информацию.

4 этап. Система самостоятельно создает файлы отчетности о подозрительных операциях, которые попадают под определенные законом критерии и направляет их в соответствующие органы государственной власти.

По расчетам специалистов, расходы на ПОД/ФТ достигают 20% от общих затрат на оплату труда.

С внедрением программного продукта, несмотря на значительные первоначальные затраты на ее приобретение, с течением времени возможно сокращение штатной численности сотрудников подразделения ПОД/ФТ, а также значительных расходов на программы обучения. С помощью автоматизированной системы в скором времени станет заметно увеличение эффективности работы сотрудников отдела других подразделений и фронт-офисов, вынужденных проводить идентификацию клиентов. Например, данное решение позволит заменить ручной труд работников функциями автоматизированного модуля «Знай своего клиента».

Реализация проекта государственной автоматизированной системы невозможна без нормативно-правовой базы функционирования системы АИСПОД, которая будет предусматривать упрощенный порядок доступа правоохранительных органов к аккумулируемым сведениям

Также финансирование данного проекта за счет бюджетных средств и обязательное его внедрение в банки существенно снизит себестоимость банковских услуг и продуктов, что благоприятно может повлиять на реальный сектор экономики, например, за счет снижения цены на кредиты увеличится производство промышленной и сельскохозяйственной продукции. И как следствие будет наблюдаться появление новых рабочих мест и сокращение уровня безработицы.

Результаты исследований. Таким образом, можно перечислить возможные положительные последствия внедрения данного системного продукта:

-снижение влияния субъективной оценки сотрудников, а также злоупотребления должностным положением;

-снижение риска доступа иностранных лиц к данным, которые содержат государственную тайну;

-сокращение экономических издержек банка.

Выводы. Можно сделать вывод, что совершенствование национальной системы ПОД/ФТ возможно благодаря созданию и внедрению в банки государственной автоматизированной системы ПОД/ФТ, которая сможет обнаруживать подозрительные операции, идентифицировать клиентов банка, анализировать возникающие риски и управлять ими, а также формировать регулятивную отчетность и направлять ее в Росфинмониторинг. Такая автоматизированная система должна быть масштабируемой и подходить для любых кредитных организаций.

ПОДХОДЫ К ИДЕНТИФИКАЦИИ РИСКА НЕОБЫЧНЫХ СДЕЛОК И УГРОЗ В СФЕРЕ ПОД/ФТ

Емельянов И.С.¹

¹ студент магистратуры Институт экономики и управления (Структурное подразделение) ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского, кафедра Финансы и Кредит emelianoff.ilia@yandex.ru

Введение. В современном мире необычные сделки входящие в структуру системы Противодействия Отмывания Доходов и Финансирования Терроризма (далее ПОД/ФТ) являются толчком для образования угрозы отмывания доходов, коррупционных схем и финансирования терроризма, что в последствии катастрофически влияет на социально-экономические аспекты страны. Следовательно, своевременная идентификация рисков таких сделок и последующих угроз, значительно уменьшит возможные негативные последствия.

Целью работы является показать основные возможные подходы к идентификации рисков необычных сделок и угроз, возможные их вариации, а также выделение положительных моментов их использования в дальнейшем.

Для выделения подходов идентификации рисков необходимо для начала дать само определение идентификации.

Идентификация рисков – это один из первых этапов мероприятий по управлению рисками, он состоит из выделения рисков, которые характерны для определенного вида детальности, а также определения их характеристик. [1]

Таким образом можно сказать, что в случае системы ПОД/ФТ идентификация должна определять возможные риски осуществления необычных сделок, характеризовать и систематизировать данные риски для дальнейшего принятия решений и действий.

Отсюда следует, что для эффективного существования идентификация рисков необычных сделок должна отвечать таким поставленным задачам как:

1. Осуществление непрерывного процесса оценки рисков ОД/ФТ по установленным группам риска;
2. Разработка соизмеримых стратегий управления рисками и снижения выявленных рисков ОД/ФТ;
3. Наиболее эффективное распределение используемых ресурсов с учетом приоритетов и концентрации основных усилий на наиболее существенных рисках. [2]

Как для любой другой системы так и для применения идентификации в ПОД/ФТ необходима так называемая «база знаний», то есть такая база в которой будут забиты критерии к определению необычных сделок и угроз, данную базу можно наполнить из Федерального закона № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», Приказа № 103 от 8.05.2009 «Об утверждении рекомендаций по разработке критериев выявления и определению признаков необычных сделок», а так же из 40 рекомендаций ФАТФ (Группа разработки финансовых мер по борьбе с отмывание денег). Тем самым при идентификации сделок будут использованы данные из этих источников и далее будет определять возможный риск каждой из таких сделок на вероятность отмывания денег и финансирования терроризма.

Такой подход к идентификации подразумевает использование вычислительной техники, которая с помощью настроенных нейросетей и данной «базы знаний» будет идентифицировать необычные сделки по рискам и угрозам. И далее классифицировать риски на:

1. Виды клиентов;
2. Страны или географические территории;
3. Продукты/услуги/операции или каналы их доставки. [3]

Так же идентификация рисков необычных сделок и угроз в системе ПОД/ФТ подразумевает использование риск-ориентированного подхода. Данный подход позволяет

более гибко применять меры ПОД/ФТ, более эффективно распределять ресурсы и направлять все усилия на зоны с наибольшим риском.

«Тематика применения риск-ориентированного подхода в сфере ПОД/ФТ получила свое развитие в ряде документов, принятых международными органами и объединениями, специализирующимися на вопросах ПОД/ФТ. В частности, ФАТФ были приняты следующие документы:

1. доклад "Специфические факторы, указывающие на риск отмыwania доходов от коррупции", 2012 год ("Specific Risk Factors in the Laundering of Proceeds of Corruption");

2. руководство "О риск-ориентированном подходе к prepaid картам, мобильным платежам и платежным услугам, осуществляемым через Интернет", 2013 год ("Guidance for a Risk-Based Approach: Prepaid Cards, Mobile Payments and Internet-Based Payment Services");

3. руководство "О риск-ориентированном подходе в банковском секторе", 2014 год ("Risk-Based Approach Guidance for the Banking Sector");

4. руководство "О риск-ориентированном подходе при использовании виртуальных валют", 2015 год ("Guidance for a Risk-Based Approach to Virtual Currencies");

5. руководство "О риск-ориентированном подходе для организаций, осуществляющих переводы денежных средств или ценностей", 2016 год ("Guidance for a Risk-Based Approach for Money or Value Transfer Services");

6. руководство "О корреспондентских банковских услугах", 2016 год ("Guidance on Correspondent Banking Services")» [4].

Данные документы упрощают использование идентификации необычных сделок в отдельных секторах финансовой деятельности, тем самым позволяя более эффективно находить и в дальнейшем нейтрализовать риски необычных сделок.

Результаты исследований. Тем самым применение данных методов идентификации позволит своевременно обнаруживать очаги риска возникновения необычных сделок и своевременно их предотвращать, при этом более рационально используя и распределяя ресурсы.

Вывод. Идентификация рисков необычных сделок это одна из наиболее важных сфер деятельности в ПОД/ФТ, развитие исследований и применение новейших методов в данной области позволит более рационально распределять ресурсы, своевременно осуществлять контрольно-надзорные меры, а также дальнейшее уменьшение угроз в сфере ПОД/ФТ.

К ВОПРОСУ ОБ АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Норец Н.К.

*кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов предприятий и страхования
Института экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО «Крымский
федеральный университет имени В. И. Вернадского» (г. Симферополь, РФ)*

naduhai@inbox.ru

Введение. В связи с переходом от рыночных отношений к цифровым или электронным повышается самостоятельность предприятий, их экономическая и юридическая ответственность. Резко возрастает количество финансово-неустойчивых субъектов хозяйствования. Все это значительно увеличивает роль анализа и управления финансовой деятельностью предприятия. Непременным условием оздоровления отечественной финансовой системы является своевременный анализ и предотвращение банкротства субъектов хозяйственной деятельности. Только в таком случае можно будет восстановить платежеспособность и прибыльность основной массы плательщиков налогов, то есть оздоровить государственную финансовую систему.

Результаты исследований. Благодаря финансовому анализу выявляются слабые стороны деятельности предприятия, причины их возникновения и возможности устранения. По результатам анализа можно определить место предприятия в совокупности всех предприятий данной отрасли.

Финансовое состояние показывает, насколько успешна деятельность на предприятии; отражает наличие, размещение и использование финансовых ресурсов. В конечном итоге финансовое состояние в значительной мере определяет конкурентоспособность субъекта хозяйственной деятельности.

Устойчивое финансовое состояние предприятия формируется в процессе всей экономической деятельности, определение его на конкретную дату помогает ответить на вопросы: насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение рассматриваемого периода; как оно использовало имущество, какова структура этого имущества; насколько рационально оно сочетало заемные и собственные средства и использовало их; какова отдача производственного потенциала и так далее.

Финансовый анализ оправдан, если приносит реальную пользу путем выявления неиспользованных резервов на всех стадиях производственного процесса. Для этого сравнивается и изучается выполнение плана внутренними подразделениями, однородными предприятиями. Критическая оценка может указать на возможности их перевыполнения.

Финансовый анализ - прежде всего факторный анализ (рис.1). Под финансовым факторным анализом понимается постепенный переход от исходной факторной системы к факторной системе, раскрытие полного набора прямых количественно измеримых факторов, оказывающих влияние на измерение результативного показателя.

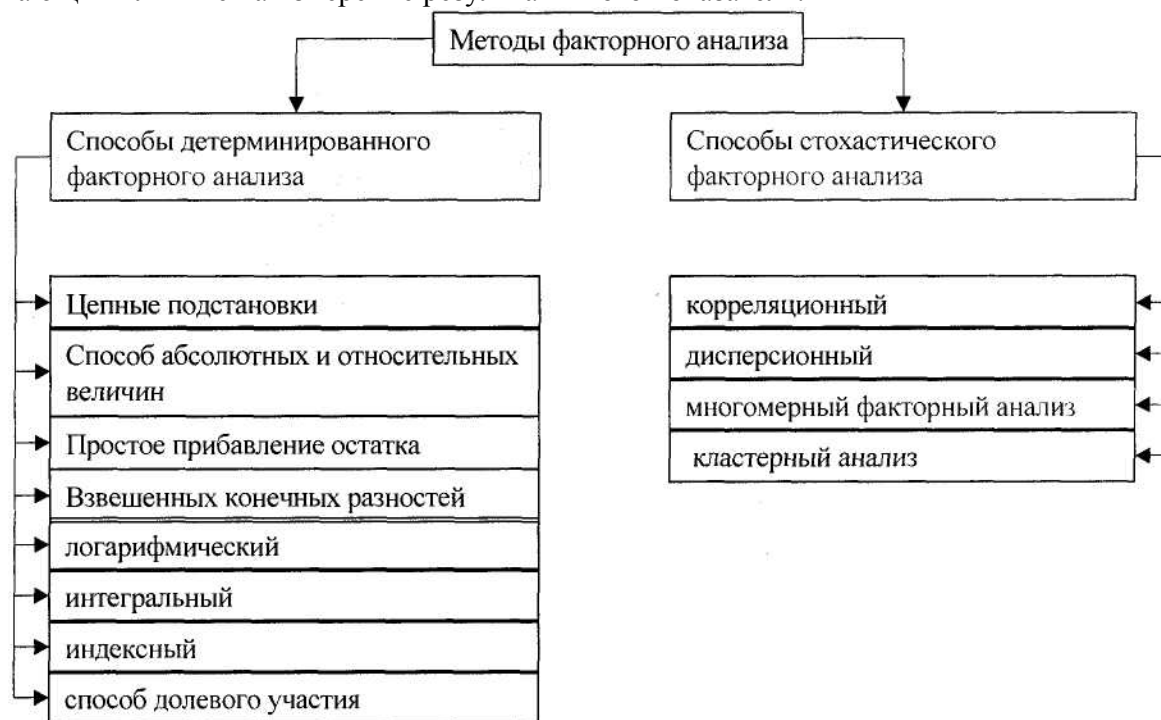


Рис. 1. Методы факторного анализа.

Кластерный анализ принадлежит к классу многомерных математических и статистических методов, которые предназначены для формирования относительно далеких одна от одной групп объектов и вместе с тем близких между собой на базе информации о расстояниях или связи (степень близости) между ними.

Выводы. Показатели должны быть такими, чтобы можно было определить надежность предприятия как партнера, принять решение об экономической целесообразности продолжения отношений с ним. У каждого партнера (предприятия, банка, кредитора, налогового органа) - свои критерии экономической целесообразности, поэтому показатели финансового состояния предприятия должны быть разносторонними.

РАЗРАБОТКА ПОДХОДА ПО УПРАВЛЕНИЮ РЕСУРСНОЙ БАЗОЙ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Срибная Е.А.¹, Андропова О.А.²

¹ доцент кафедры Государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления КФУ

² доцент кафедры Высшей математики и информатики Академии строительства и архитектуры КФУ
eandronova@mail.ru

Введение. Управление ресурсной базой коммерческого банка предполагает выполнение ряда задач: 1) соблюдение показателей ликвидности баланса коммерческого банка; 2) формирование ресурсной базы коммерческого банка из различных источников и на разных условиях; 3) размещение ресурсов в зависимости от сроков, суммы, валюты привлечения ресурсов; 4) минимизация риска несоответствия активных и пассивных операций по срокам, сумме, валюте; 5) увеличение доли долгосрочных ресурсов в ресурсной базе коммерческого банка; 6) минимизация свободных денежных средств на текущих счетах в коммерческом банке.

Целью работы является разработка подхода по управлению ресурсной базой коммерческого банка.

Результаты исследований. Целесообразно разработать подход по управлению ресурсной базой коммерческого банка. Нами разработан подход по управлению ресурсной базой коммерческого банка, в основу которого входит анализ всех аспектов формирования и использования ресурсов коммерческими банками. Предложенную оптимизационную модель целесообразно применять для всех существующих, а также вновь разработанных схем формирования ресурсной базы с целью нахождения оптимальной структуры ресурсной базы и кредитного портфеля коммерческого банка. Данный подход основан на формировании ресурсной базы коммерческим банком и решение задачи средствами MathCad.

Постановка задачи.

1. Банк может предоставлять краткосрочные и долгосрочные кредиты в национальной и иностранной валюте. Субъектами кредитования являются юридические и физические лица.

2. Сумма выданных кредитов включает: 1) собственные средства банка за вычетом общей суммы резервов; 2) депозиты, привлеченные от юридических и физических лиц, за вычетом нормы обязательного резервирования; 3) депозиты, привлеченные от других банков на межбанковском рынке; 4) средства, привлеченные от продажи эмитированных векселей и облигаций юридическим и физическим лицам; 5) средства, привлеченные от продажи эмитированных векселей и облигаций на межбанковском рынке.

3. Доля средств, привлеченных на межбанковском рынке, не превышает 30% от всех привлеченных ресурсов.

4. Согласно нормативов ЦБ РФ, часть уставного капитала составляет резервный капитал, который не может быть использован для кредитования.

5. Из собственного капитала формируются резервы под кредиторскую задолженность (с каждого вида кредита) по норме, предусмотренной нормативами ЦБ РФ для каждого вида кредита: 1) резервы с каждого вида кредита, выданного юридическим и физическим лицам; 2) резервы с каждого вида кредита от другого банка на межбанковском рынке.

6. Из собственного капитала формируются резервы от средств, привлеченных от продажи эмитированных векселей и облигаций по норме, предусмотренной нормативами ЦБ РФ: 1) резервы со средств, привлеченных от продажи эмитированных векселей и облигаций, проданных юридическим и физическим лицам; 2) резервы со средств, привлеченных от продажи эмитированных векселей и облигаций, проданных ЦБ РФ и другим банковским учреждениям на межбанковском рынке.

7. Из каждого вида депозита отчисляется резерв по норме обязательного резервирования, установленного ЦБ РФ, в форме кассовой наличности либо на счета ЦБ РФ и не может быть использован для кредитования: 1) обязательные резервы с депозитов, привлеченных от юридических и физических лиц; 2) обязательные резервы с депозитов, привлеченных от других банковских учреждений на межбанковском рынке.

Критерием оптимальности является максимум полученного дохода коммерческого банка, который составляет выданные кредиты юридическим и физическим лицам с процентами и выданные межбанковские кредиты с процентами за вычетом привлеченных депозитов и денежных средств, привлеченных от продажи эмитированных коммерческим банком векселей и облигаций с учетом их процентной ставки при известной эффективности вложений каждого предоставленного кредита юридическим и физическим лицам, а также кредитов на межбанковском рынке.

Введем следующие обозначения: m – количество типов кредитов ($m = 4$); k – количество типов ресурсов на межбанковском рынке ($k = 2$); n – количество типов субъектов ($n = 2$); z – доля средств, привлеченных на межбанковском рынке, от всех привлеченных ресурсов ($z = 30\%$).

Далее приведены обозначения результатов вычислений:

$$\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m \left(D_{i,j} - \frac{rd_{i,j}}{100} \cdot D_{i,j} \right) \quad \text{Сумма депозитов, привлеченных от юридических и физических лиц, за вычетом нормы обязательного резервирования}$$

$$\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m B_{i,j} + \sum_{i=1}^k Bmb_i \quad \text{Сумма привлеченных средств за счет эмитированных векселей и облигаций}$$

$$S := \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m \left(D_{i,j} - \frac{rd_{i,j}}{100} \cdot D_{i,j} \right) + \left(\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m B_{i,j} + \sum_{i=1}^k Bmb_i \right) \quad \text{Сформированная сумма привлеченных средств}$$

$$\sum_{i=1}^k \left(Dmb_i - \frac{rdmb_i}{100} \cdot Dmb_i \right) \quad \text{Сумма депозитов, привлеченных на межбанковском рынке за вычетом нормы обязательного резервирования}$$

$$S + \sum_{i=1}^k \left(Dmb_i - \frac{rdmb_i}{100} \cdot Dmb_i \right) \quad \text{Общая сумма привлеченных средств}$$

$$RSK := \frac{rsk}{100} \cdot SK \quad \text{Резервный капитал}$$

$$\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m \left(\frac{rb_{i,j}}{100} \cdot B_{i,j} \right) \quad \text{Сумма резервов, создаваемых под стандартную задолженность по привлеченным средствам за счет эмитированных векселей и облигаций проданных физ и юр лицам}$$

$$\sum_{i=1}^k \left(\frac{rbmb_i}{100} \cdot Bmb_i \right) \quad \text{Сумма резервов, создаваемых под стандартную задолженность по привлеченным средствам за счет эмитированных векселей и облигаций на межбанковском рынке}$$

$$R := RSK + \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m \left(\frac{rb_{i,j}}{100} \cdot B_{i,j} \right) + \sum_{i=1}^k \left(\frac{rbmb_i}{100} \cdot Bmb_i \right) \quad \text{Сформированная сумма резервов из собственного капитала}$$

$$\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m \left(\frac{rL_{i,j}}{100} \cdot L_{i,j} \right) \quad \text{Сумма резервов, создаваемых под стандартную задолженность по кредитам, выданным физическим и юридическим лицам}$$

$$\sum_{i=1}^k \left(\frac{rmb_i}{100} \cdot Lmb_i \right) \quad \text{Сумма резервов, создаваемых под стандартную задолженность по кредитам, выданным на межбанковском рынке}$$

$$R + \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m \left(\frac{rL_{i,j}}{100} \cdot L_{i,j} \right) + \sum_{i=1}^k \left(\frac{rmb_i}{100} \cdot Lmb_i \right) \quad \text{Общая сумма резервов из собственного капитала}$$

Математическая модель имеет вид:

Целевая функция:

$$F(L, Lmb, Dmb) := A(L, Lmb) - P(Dmb), \quad \text{где}$$

$$A(L, Lmb) := \left(\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m L_{i,j} + \sum_{i=1}^k Lmb_i \right) + \left[\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m \left(\frac{pL_{i,j}}{100} \cdot L_{i,j} \right) + \sum_{i=1}^k \left(\frac{pLmb_i}{100} \cdot Lmb_i \right) \right]$$

$$P(Dmb) = \left(\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m D_{i,j} + \sum_{i=1}^k Dmb_i \right) + \left[\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m \left(\frac{pd_{i,j}}{100} \cdot D_{i,j} \right) + \sum_{i=1}^k \left(\frac{pdmb_i}{100} \cdot Dmb_i \right) \right] + \left(\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m B_{i,j} + \sum_{i=1}^k Bmb_i \right) + \left[\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m \left(\frac{pb_{i,j}}{100} \cdot B_{i,j} \right) + \sum_{i=1}^k \left(\frac{pbmb_i}{100} \cdot Bmb_i \right) \right]$$

Система ограничений имеет вид:

$$L \geq 0 \quad Lmb \geq 0 \quad Dmb \geq 0$$

$$R + \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m \left(\frac{rL_{i,j}}{100} \cdot L_{i,j} \right) + \sum_{i=1}^k \left(\frac{rmb_i}{100} \cdot Lmb_i \right) \leq SK$$

$$\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m L_{i,j} + \sum_{i=1}^k Lmb_i \leq SK + \left[S + \sum_{i=1}^k \left(Dmb_i - \frac{rdmb_i}{100} \cdot Dmb_i \right) \right] - \left[R + \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m \left(\frac{rL_{i,j}}{100} \cdot L_{i,j} \right) + \sum_{i=1}^k \left(\frac{rmb_i}{100} \cdot Lmb_i \right) \right]$$

$$\sum_{i=1}^k Dmb_i \leq \frac{z}{100} \cdot \left(\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m D_{i,j} + \sum_{i=1}^k Dmb_i \right) \quad \sum_{i=1}^k \left(\frac{rdmb_i}{100} \cdot Dmb_i \right) \leq \sum_{i=1}^k Dmb_i$$

$$\sum_{i=1}^k Bmb_i \leq \frac{z}{100} \cdot \left(\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m B_{i,j} + \sum_{i=1}^k Bmb_i \right) \quad \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m \left(\frac{rd_{i,j}}{100} \cdot D_{i,j} \right) \leq \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m D_{i,j}$$

Оптимальное решение находим с помощью функции Maximize:

$$\begin{pmatrix} L \\ Lmb \\ Dmb \end{pmatrix} := \text{Maximize}(F, L, Lmb, Dmb)$$

Выводы. Таким образом, из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что управление ресурсной базой коммерческих банков является многогранным процессом и включает множество действий со стороны коммерческого банка. Целью управления ресурсной базой является повышение эффективности деятельности коммерческого банка.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ САМОЗАНЯТЫХ ЛИЦ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Ворошило В.В.

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

Введение. В настоящее время налоговым законодательством не предусмотрена отдельная система налогообложения для самозанятых лиц. В тоже время интерес вызывает данная категория налогоплательщиков именно тем, что большинство из них не становятся на учет в налоговые органы и с полученных доходов не уплачивают налоги. В тоже время наряду с законопослушными категориями налогоплательщиков самозанятые являются такими же потребителями государственных услуг. Перед государством стоит серьезная задача по наполнению бюджетов различных уровней, поэтому разработка системы налогообложения для самозанятых лиц является перспективным направлением.

Целью работы. Выявить перспективы развития налогообложения отдельной группы налогоплательщиков – самозанятых лиц.

Результаты исследований. В действующем налоговом законодательстве предусмотрена глава 23 НК РФ, где налогом на доходы подлежат обложению все доходы, полученные налогоплательщиком за исключением тех доходов, которые указаны в ст. 217 НК РФ. Кроме того, законодательством предусмотрено несколько видов налоговых ставок, однако 13% - является основной.

В налоговом законодательстве нет четкого определения самозанятых лиц. В тоже время, в п. 7.3 ст. 83 НК РФ указано, что налоговые органы осуществляют постановку на учет физического лица (за исключением иностранных лиц, работающих на основании патента), не являющегося индивидуальным предпринимателем и оказывающего без привлечения наемных работников услуги физическому лицу для личных, домашних и (или) иных подобных нужд.

Таим образом, самозанятые лица, согласно действующему налоговому законодательству должны уплачивать с полученных доходов налог в размере 13% .

В тоже время согласно п. 70 ст. 217 НК РФ доходы в виде выплат (вознаграждений), полученных физическими лицами, не являющимися индивидуальными предпринимателями, от физических лиц за оказание им следующих услуг для личных, домашних и (или) иных подобных нужд. Положениями этой статьи освещены виды деятельности, попадающие под деятельность самозанятых лиц:

1) по присмотру и уходу за детьми, больными лицами, лицами, достигшими возраста 80 лет, а также иными лицами, нуждающимися в постоянном постороннем уходе по заключению медицинской организации;

2) по репетиторству;

3) по уборке жилых помещений, ведению домашнего хозяйства.

Законом субъекта Российской Федерации могут быть установлены также иные виды услуг для личных, домашних и (или) иных подобных нужд, доходы от оказания которых освобождаются от налогообложения в соответствии с настоящим пунктом.

Положения настоящего пункта распространяются на физических лиц, уведомивших налоговый орган в соответствии с пунктом 7.3 статьи 83 НК РФ и не привлекающих наемных работников для оказания указанных в настоящем пункте услуг;

Однако освобождение от налогообложения распространяется на два налоговых периода -2017 и 2018 гг.

С 2017 года в ст. 23 ГК РФ предусмотрено, что предпринимательской деятельностью могут заниматься в отношении отдельных видов предпринимательской деятельности гражданами такой деятельности без государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

В тоже время обсуждается законопроект о самозанятых гражданах. 21 сентября 2018 г группой депутатов Госдумы внесен законопроект № 551845-7 «О проведении эксперимента

по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» в городе федерального значения Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан, предусматривающий введение механизма налогообложения самозанятых граждан.

п. 2 под профессиональным доходом понимают доход физических лиц деятельности, при которой они не имеют работодателя и не привлекают наемных работников по трудовым договорам.

Согласно данному законопроекту п. 1 ст 6 объектом налогообложения признаются доходы от реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав) с учетом особенностей, предусмотренных настоящей статьей.

Положениями ст. 10 данного законопроекта предусмотрены ставки – 4% и 6%. Так, 4 % в отношении доходов, полученных налогоплательщиками от реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав) физическим лицам, а 6 % в отношении доходов, полученных налогоплательщиками от реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав) индивидуальным предпринимателям для использования в предпринимательской деятельности и юридическим лицам.

В тоже время есть информация, что Минфин предполагает изменить ставки на следующие: 2,5–4,5% от выручки в зависимости от того, кому оказывались услуги. Плюс еще 1,5% от дохода пойдут на страховые взносы

Самозанятым гражданам придется делать отчисления в страховые фонды: на пенсию и медицину, из которых 1,25% пойдут в Пенсионный фонд; и 0,25% — в Фонд обязательного медицинского страхования.

Выводы.

Таким образом, создание отдельной группы налогоплательщиков – самозанятых граждан и привлечь их к учету в налоговых органах будет способствовать поступлению дополнительных финансовых ресурсов не только в бюджетную систему, но и в фонды. А это значит, что уменьшится нагрузка на официально работающее население.

НЕОБХОДИМОСТЬ СТАБИЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РФ

Шевченко М.В.¹, Золотарева Е.А.², Абдукадырова Э.С.³

*¹доцент кафедры государственных финансов и банковского дела
Института экономики и управления (СИ)*

²магистр, направление подготовки «Финансы и кредит»

³магистр, направление подготовки «Финансы и кредит»

scheva9@ukr.net

Введение. Современное реформирование пенсионной системы имеет два основных направления. Первое направление своей целью преследует стабилизацию пенсионной системы путем сбалансирования бюджета Пенсионного фонда РФ (ПФР). Второе направление действует параллельно с первым, по важности не уступает ему и подразумевает финансовое обеспечение пенсионных обязательств государства и поднятие жизненного уровня российских пенсионеров.

Назревшая необходимость проведения пенсионной реформы в 2019г. широко обсуждается учеными, аналитиками, экспертами и обществом. Основными позициями дискуссий являются: период проведения реформы, оценка эффективности и финансовой устойчивости пенсионной системы, оценка экономического развития государства и его демографические и макроэкономические проблемы.

Целью работы. Рассмотреть аргументы необходимости проведения пенсионной реформы в разрезе изменения возраста выхода на пенсию с целью стабилизации финансовой устойчивости пенсионной системы РФ.

Результаты исследований. Дефицит ПФР на текущий период составляет 300 млрд. руб. Дефицитность бюджета ПФР чаще всего объясняется демографией. Повышение пенсионного возраста на 5 лет для женщин и мужчин рассматривается как рычаг стабилизации финансового дисбаланса бюджета Пенсионного фонда РФ. Планируется высвободившиеся финансовые ресурсы направить на повышение размера текущих пенсионных выплат.

В связи с продлением периода трудовой деятельности, как для мужчин, так и для женщин произойдут неминуемые изменения на рынке труда. Данная проблема беспокоит как граждан, так и работодателей. Причем ожидание негативных тенденций рынка труда затронуло как молодых граждан, так и старшее поколение. Проблема роста рабочих мест беспокоит не одно государство, и решать ее нужно в разрезе положительного экономического роста.

Не решенной остается проблема достаточно широкой категории граждан, имеющих право на досрочный выход на пенсию. Причем пенсионная реформа 2019г. не затрагивает их интересы. Для данной категории населения возраст выхода на пенсию остается без изменений, а это достаточно высокая нагрузка на бюджет ПФР.

Эксперты затрагивают законодательную сторону пенсионных преобразований и настаивают на необходимости пенсионного законодательства. Действительно для реформирования необходимо принимать параллельно ряд законодательных актов, учитывая непосредственную связь с рынком труда, уровнем медицинского обслуживания, ответственностью работодателей и т.п.

Необходимость проведения пенсионной реформы назрела с учетом самых низких возрастных рамок на всем постсоветском пространстве. Мнения о том, что реформа необходима не отрицаются. Дискуссия продолжается по поводу отсрочки во времени ее проведения. В качестве доказательств приводятся не совсем удачные экономические условия проведения данной реформы. Высокая доля «теневого» экономики, позволяет достаточно крупному сегменту уклоняться от уплаты обязательных взносов в ПФР. По некоторым оценкам данная доля составляет 30 млн. граждан. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса могла бы дать существенные результаты в плане реального пополнения ПФР.

Выводы. Одним из основных аргументов неотложности реформирования пенсионной системы путем поднятия возраста выхода на пенсию считают повышение показателей продолжительности жизни населения. Также решающими аргументами являются: демографические тенденции, возрастающая нагрузка на Федеральный бюджет в части трансферта на покрытие дефицита бюджета ПФР.

Численность пенсионеров, имеющих право на выплаты по старости сократится за 6 лет на 2 млн. 700 тыс. чел. В результате бюджет ПФР сэкономит 1,5 трлн. руб. Средства будут направлены на стабилизацию пенсионной системы государства, на инвестиции в национальные проекты и инфраструктурные стройки.

АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА ПО БОРЬБЕ С ПРОТИВОДЕЙСТВИЕМ НАЛОГОВЫМ ПРЕСТУПЛЕНИЯМ

Курченко К.И.

Студентка 2 курса магистратуры Институт экономики и управления (Структурное подразделение) ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского, кафедра Государственных финансов и банковского дела

Введение. На данный момент масштабы уклонения от налогов в Российской Федерации достигает критической точки и неуклонно увеличивается, что создает большую угрозу для экономической безопасности государства. Для противодействия таким преступлениям в Российской Федерации была создана Федеральная служба по финансовому мониторингу.

Цель исследования. Перенимая опыт зарубежных стран в борьбе с уклонением от уплаты налогов позволит более эффективно применять методы противодействия с ними, предотвратить новые случаи и поможет развитию системы налогообложения в целом.

Одним из самых наглядных примеров для анализа и приобретения опыта могут стать методы налогообложения Германии. Так германское законодательство прямо регулирует данные методы, а судебная практика показывает безоговорочное признание доказательств размера налоговой базы.

«Для такой успешной деятельности применяется ряд мер, таких как:

14. Метод общего сопоставления имущества, название данного метода говорит само за себя, то есть происходит сопоставление реального дохода, с реальным расходом лица, состоит данный метод из 2-х частей:

а. Учет изменения имущественного положения за период;

б. Учет производственного и личного потребления за период.

15. Метод основанный на анализе производственных запасов, данный метод используется для анализа затрат на производство с реальными отчетами в области продаж»].

Применение хотя бы этих двух методов, помогло значительно уменьшить количество случаев ухода от уплаты налогов, а также увеличило бы налоговые поступления в бюджет страны.

За исполнением законодательства в области налогообложения в Германии следит Федеральное управление финансового надзора, которое состоит из 12 подразделений, каждое из которых выполняет поставленные задачи финансового поля.

«Так же интересен опыт и других зарубежных стран, так, например, в США хорошо развита система наказаний при уклонении от уплаты налогов, для физических лиц установлен штраф в размере 100 тыс. долл. для корпораций и организаций 500 тыс. долл. или лишение свободы на срок до 5 лет, иногда данные методы применяются одновременно».

Такие наказания в сумме с применением новых методов контроля поможет искоренить случаи неуплаты налогов в бюджет страны, а также при подтверждении таких случаев, штрафные санкции могут вполне покрыть нанесенный ущерб.

В США органом ответственным за соблюдения налогового законодательства является Счетная палата США, или Главное контрольное управление США. Выполняющее функции надзора, контроля, а также разрабатывает и анализирует рекомендации для принятия определенных законов в Конгрессе США.

«Однако зарубежные страны применяют не только меры последующего наказания, но и превентивные. Так, например, в ряде стран таких как Великобритания, Франция, США, существует множество онлайн обучающих курсов и налоговых консультантов, данные меры помогают бороться с возможными ошибками и случайными несоответствиями в налоговых отчетах, что в последствии уменьшает вероятность получения предприятиями штрафных санкций».

Так же надзорные и контрольные функции во Франции выполняет суд счетов, а в Великобритании Управление по финансовому регулированию и надзору, данные организации действуют в соответствии с адаптациями сорока рекомендаций ФАТФ, что позволяет наиболее эффективно бороться с налоговыми преступлениями в стране.

Помимо этого, налоговую дисциплину прививают со школьных лет, через внедрение в школьные программы уроков и дисциплин направленных на воспитание ответственности за своевременную и правильную уплату налогов с младших лет.

«В странах СНГ важное место занимает орган отраслевого сотрудничества, который действует для решений проблем многостороннего взаимодействия и сотрудничества – Координационный совет руководителей органов налоговых(финансовых) расследований государств – участников СНГ (КСОНР)».

Координационный совет руководителей органов налоговых (финансовых) расследований государств – участников СНГ гарантирует исполнение задач по взаимодействию, обмену информацией, выработке рекомендаций и предложений по регулированию, применению превентивных мер и дальнейшему пресечению налоговых нарушений законодательства. Этот совет вырабатывает предложения по совершенствованию национальных законодательств стран – участниц СНГ.

«Так было согласовано предложение по активизации работы, направленной на осуществление подготовки и переподготовки кадров в сфере борьбы с налоговыми и финансовыми правонарушениями. Было признано важным определить каналы и пути внедрения принципа оперативного уточнения предварительной информации о организациях при помощи «офицеров связи» и осуществления обмена информацией через электронные каналы связи».

Вывод. Заимствование опыта зарубежных стран и его адаптация в среде финансового мониторинга Российской Федерации, позволило бы в разы уменьшить случаи налоговых преступлений и как следствие негативного влияния на экономику страны. Для России целесообразно перенять основные способы отслеживания уклонений от уплаты налогов Германии, способы наказания США, а также применять превентивные меры других стран. А опыт органов финансового контроля зарубежных стран позволил бы увеличить эффективность работы Федеральной службы по финансовому мониторингу.

ТЕОРИИ ТРАНСФОРМАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИТЕМ

Буркальцева Д.Д.¹, Тюлин А.С.², Гук О.А.³

¹ д.э.н., доцент, профессор кафедры финансов предприятий и страхования, Институт экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

²соискатель кафедры экономической теории, Институт экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

³к.филол.н., доцент кафедры менеджмента предпринимательской деятельности, Институт экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

Введение. В процессе развития общества происходит трансформация социальных и экономических институтов под воздействием экзогенных и эндогенных факторов, которые вызывают деформации социально-экономической системы (например, возникновение новых технологических укладов, революций, войн и д.р.).

Целью работы является исследование основных теорий развития социально-экономических систем. Основные задачи исследования: изучить теорию переходной экономики, исследовать теорию самосохранения (саморазвития), проанализировать основные постулаты теории экономических трансформаций, изучить теорию циклов, исследовать теорию кризисов и катастроф.

Методы исследования. В процессе изучения теорий трансформации социально-экономических систем был применен диалектический метод исследования.

В современной науке сущность развития экономических систем раскрывается посредством различных теорий, каждая из которых специализируется на определенном виде преобразований.

Теория переходной экономики проявляется через межсистемные и революционные преобразования, которые характеризуют переход от самовоспроизводящейся к качественно новой экономической системе. Только для России переход от социальной экономической системы к рыночной в 1991 году стал третьим в истории существования государства. До этого времени наблюдаются два переходных периода. Во-первых, это переход от феодализма к капитализму вследствие эволюционного движения экономики. Во-вторых, от капитализма к социализму через революцию 1917 года (см. рис 1.).

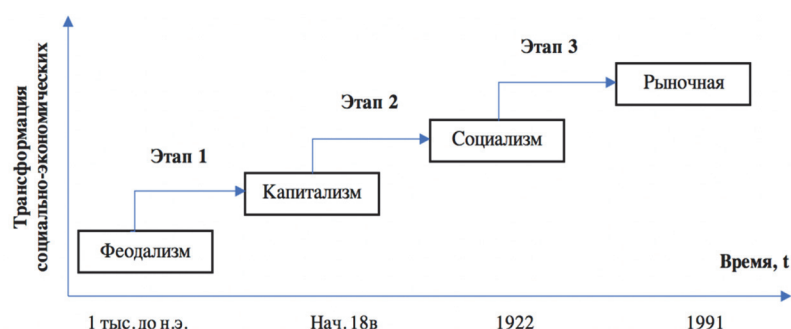


Рисунок 1– Трансформация социально-экономической системы России с позиции теории переходной экономики (составлено авторами)

Теория саморазвития социально-экономических систем описывают трансформацию социально-экономической жизни общества с позиций того, что система самостоятельно отыскивает резервы для собственного роста. Кульминацию развития теории самосохранения отобразилось в работе Е.Д. Сорокина «Саморегулирование в экономике» (1990). По мнению Е.Д.

Сорокина, система может стать устойчивой в ситуации, когда ей характерна способность к саморегулированию и саморазвитию, т. е. способна самостоятельно приспосабливаться к изменениям условий функционирования (адаптивные системы), которые определяются следующими свойствами: самонастройки; самоорганизации (самосохранения); самообучения, развития, композиции, «слабого звена», онтогенеза, необходимого разнообразия, равновесия, экономии и рациональности.

Теория экономических преобразований характеризуется влиянием информации об изменении структуры экономики, ее зависимостью от производства, обработки, хранения и распространения информации. Ключевыми основами эволюционной экономической теории являются: принятие признания преобразований необратимыми и спонтанными процессами, порожденными взаимодействием внутренних и внешних факторов; рассмотрение механизма развития в контексте изменчивости, наследования и отбора; признание значительного влияния институциональных и других нерыночных факторов на поведение субъектов хозяйствования; признание причинно-следственных связей как регуляторов направления и темпов экономической эволюции.

Теория экономических циклов изучает временную динамику колебаний экономической активности, анализирует их причины и объясняет механизмы их возникновения и развития. Экономическое развитие – это динамический процесс скачка одного типа экономического равновесия в другой. Циклические схемы исторического процесса – это модели функционирования общества, ограниченные определенными временными горизонтами и выбор определенных подсистем и аспектов (культуры, экономики и т.д.). В данном случае повторяемость и цикличность определяют ритм пульсаций в пространстве состояний системы, являются источником стабильности и развития, генерируют циклическое время.

Теория кризисов и катастроф. Внушалось, что возникновение и формирование теории катастроф для человечества гораздо более ценно, чем математический анализ: в то время как теория Ньютона позволяет нам изучать исключительно равномерные и непрерывные процессы, а теория катастроф, в свою очередь, предоставляет универсальный метод для исследования всех переходов, разрывов и внезапных качественных изменений.

Особенности, бифуркации и катастрофы – это термины, характеризующие появление дискретных структур из непрерывных, гладких. Математическая теория катастроф направлена на разработку математических моделей катастроф – самых разнообразных явлений резкого изменения функционирования системы в ответ на плавное изменение внешних условий, имеющих некоторые общие черты.

Ю.К. Алексеев и А.П. Сухоруков рассматривают следующие важнейшие характеристики катастроф:

1) модальность – является свойством объекта системы, состоящим в том, что при некотором значении контрольных параметров допустимо несколько положений равновесия системы;

2) недостижимость – в системе одно из положений равновесия не достигается и не наблюдается;

3) катастрофические скачки – скачкообразный переход системы из одного положения равновесия в другое;

4) гистерезис – переход системы из одного состояния в другое и обратно для разных значений управляющих параметров;

5) расходимость – небольшое изменение пути в пространстве параметров приводит к качественно отличному конечному состоянию системы.

Результаты исследований. Изучена теория переходной экономики, исследована теория самосохранения (саморазвития), проанализированы основные постулаты теории экономических трансформаций, изучены теории циклов, исследованы теория кризисов и катастроф.

Выводы. Исследование теорий трансформации социально-экономических систем позволит более глубоко понимать развитие общества и прогнозировать его развитие.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Керимова Н.Э.¹, Байрам У. Р.²

¹ студентка группы ЭБО-162 института экономики и управления КФУ

² доцент кафедры государственных финансов и банковского дела

института экономики и управления КФУ

nialkerimova@gmail.com

Введение. Коммерческий банк является не только участником системы экономических отношений, он так же и связующие звено между другими участниками. На сегодняшний день вопрос по регулированию финансовой устойчивости коммерческих банков имеет большое значение, исходя из сложившихся экономических условий в стране. Если банк не соблюдая обязательные нормативы, установленные Центральным Банком, выполняет операции с повышенным риском, то есть вероятность что этот банк может навредить своим клиентам. Что в свою очередь может оказать негативное влияние на экономику страны в целом.

Целью работы является изучение теоретических основ финансовой устойчивости коммерческого банка, так как актуальность приобретают вопросы, связанные с поиском новых инструментов обеспечения финансовой устойчивости отечественных банков, что само по себе будет содействовать росту устойчивости и надежности банковской системы Российской Федерации и наращиванию темпов макроэкономических преобразований национальной экономики.

Результаты исследований. Понятие «финансовая устойчивость» в настоящее время имеет множество толкований. Однако до сих пор нет четко проработанного определения применимого к коммерческим банкам. Авторами многих учебных пособий предлагаются различные подходы к толкованию определения «финансовая устойчивость коммерческого банка»:

- финансовая устойчивость банка оценивается эффективностью деятельности, достаточностью капитала и качеством активов;
- способность противостоять деструктивным колебаниям, выполняя при этом операции по привлечению во вклады денежных средств физических и юридических лиц, открытию и ведению банковских счетов, а также размещению привлеченных средств от своего имени и за свой счет на условиях платности, срочности и возвратности;
- положение коммерческого банка устойчиво, если он располагает устойчивым капиталом, имеет ликвидный баланс, является платежеспособным и удовлетворяет требованиям к качеству капитала;

Также существует большое количество толкований сущности финансовой устойчивости банка. Проанализировав их, можно выделить систему подходов, раскрытых в рисунке 1.

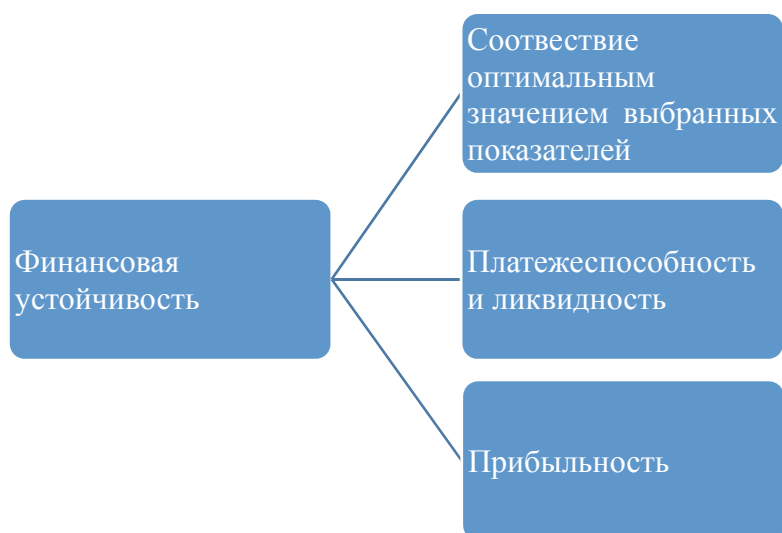


Рисунок 1. Подходы относительно определения сущности финансовой устойчивости банка.

В результате исследования было выявлено, что финансовая устойчивость коммерческого банка способствует приумножению финансовых ресурсов субъектов экономических отношений.

Выводы. Так, с нашей точки зрения в узком понимании финансовая устойчивость коммерческого банка — это способность при внешнем воздействии обеспечить бесперебойный процесс своей деятельности. Если рассматривать в широком смысле, то финансовая устойчивости коммерческого банка — это способность формировать и использовать финансовые ресурсы, выполнять возложенные на себя обязательства перед клиентами и выполнять своё экономическое назначение, не смотря на воздействие внешних и внутренних факторов.

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ КАК ИСТОЧНИК ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Комаренко А.Н.¹, Мурашова Е.А.²

¹студентка 3 курса Института экономики и Управления (структурное подразделение)
ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»

²старший преподаватель кафедры финансов предприятий и страхования ФГАОУ ВО
«КФУ им. В. И. Вернадского»
nastyakomarenko@gmail.com

Введение. Основной целью всех коммерческих организаций является получение прибыли и ее максимизация. Для обеспечения деятельности коммерческой организации ей необходимы финансовые ресурсы для инвестирования в те или иные активы, стимулирования работников, а также выполнения обязательств, определяемых основными целями ее развития.

Целью работы является изучение различных подходов к определению «финансовые ресурсы коммерческих организаций», отражение их движения посредством доходов и расходов, а также определение роли финансовых ресурсов в деятельности коммерческой организации.

Результаты исследований. «Финансовые ресурсы» - экономическая категория, рассматриваемая авторами с различных позиций, и не имеющая единого определения. Различные подходы к определению этого понятия представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Определение понятия «финансовые ресурсы»

Автор	Определение
Бурковский В.В.	Финансовые ресурсы - это денежные средства, находящиеся в распоряжении организаций, используемые для покрытия затрат и образования различных фондов и резервов.
Поляк Г.Б.	Финансовые ресурсы - денежные средства, находящиеся в распоряжении организации, предназначенные для выполнения финансовых обязательств и осуществления затрат по обеспечению расширенного воспроизводства.
Борисов А.Б., Стоянова Е.С.	Финансовые ресурсы – совокупность всех видов денежных средств, находящихся в распоряжении экономического субъекта и выступающих результатом взаимодействия поступления и расходов, распределения денежных средств, их накопления и использования.
Бирман А.М., Золотогоров В.Г., Родионова В.М.	Финансовые ресурсы - денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении субъекта хозяйствования и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, осуществления затрат по расширенному воспроизводству и экономическому стимулированию работающих.
Гаретовский Н.В.	Финансовые ресурсы - это совокупность имеющихся и возможных фондов, средств организации с денежной оценкой, используемых на микроуровне в процессе воспроизводства.
Леонтьев В.Е.	Финансовые ресурсы - совокупность капитала, имущества и других средств, которые выражены в денежной форме и находятся в распоряжении организации.
Литовских А.М.	Финансовые ресурсы - денежные средства, которые имеются в распоряжении организации, направляются на развитие производства, содержание и развитие объектов непроектируемой сферы, потребление, а также могут оставаться в резерве.

Составлено автором по материалам: [3; 4; 5; 6]

Проанализировав различные подходы к определению данного понятия, финансовые ресурсы коммерческих организаций - это денежные доходы, накопления и поступления, находящиеся в собственности или распоряжении организации и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, обеспечения воспроизводственных затрат и социальных потребностей.

В процессе движения финансовых ресурсов коммерческих организаций образуются и используются их доходы.

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) или погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации. В зависимости от характера доходов, условий их получения и направлений деятельности коммерческой организации доходы делятся на две большие группы:

- 1) доходы от обычных видов деятельности;
- 2) прочие доходы.

Доходы от обычных видов деятельности коммерческой организации включают выручку от реализации продукции и иные доходы (при определенных условиях). Выручка от реализации продукции составляет валовой доход организации, который структурно включает в себя себестоимость и прибыль. Выручка занимает основное место не только в доходах от обычной деятельности, но и в общем объеме доходов коммерческой организации.

Все многочисленные виды прочих доходов коммерческой организации принято классифицировать как операционные, внеоперационные и чрезвычайные. Операционные

доходы возникают непосредственно в результате использования активов организации путём осуществления операций, не относящихся к основной деятельности. К внереализационным доходам относятся доходные поступления, непосредственно не связанные с использованием активов организации. Чрезвычайные доходы представляют собой поступления, получаемые организацией в силу наступления чрезвычайных обстоятельств.

Использование финансовых ресурсов и доходов коммерческой организации осуществляется преимущественно в форме расходов, под которыми следует понимать конкретные направления использования экономических выгод в денежной форме.

В зависимости от характера, условий осуществления и направлений деятельности расходы коммерческих организаций подразделяются на:

- 1) расходы по обычным видам деятельности;
- 2) прочие расходы.

Расходы по обычным (основным) видам деятельности связаны с расходами по изготовлению и продаже товаров, работ, услуг. Эти расходы формируют себестоимость продукции. Они подразделяются по элементам затрат на следующие подгруппы: материальные расходы, расходы на оплату труда, расходы на социальные нужды, амортизационные отчисления, прочие затраты.

К группе прочих расходов относятся расходы, не связанные с обычными видами деятельности. Они подразделяются на подгруппы операционных, внереализационных и чрезвычайных расходов.

Рассмотренная классификация расходов коммерческих организаций является функциональной и не даёт полного представления о расходах коммерческих организаций с позиции их экономического содержания. По экономической классификации расходы коммерческой организации делятся на текущие и капитальные (инвестиционные).

В рамках функциональной классификации под расходами понимаются в основном только текущие расходы, а инвестиционные расходы на приобретение основных средств и нематериальных активов, на вложения в уставные капиталы и ценные бумаги других организаций не признаются расходами; они учитываются в составе долгосрочных инвестиций и финансовых вложений. Так, инвестиционные расходы подразделяются на капитальные вложения (долгосрочные инвестиции) и финансовые вложения (финансовые инвестиции).

Выводы. В основе финансов лежат распределительные отношения, обеспечивающие источниками финансирования воспроизводственный процесс, а также связывающие воедино все его фазы. Таким образом, финансовые ресурсы коммерческой организации, находясь в непрерывном движении, обеспечивают её непрерывное функционирование. Наличие в достаточном объёме финансовых ресурсов, их эффективное использование определяют хорошее финансовое положение предприятия, платёжеспособность, финансовую устойчивость, ликвидность.

ПОЛИТИКА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА ПО РЕАЛИЗАЦИИ ЗАДАЧ ПРИВЛЕЧЕНИЯ И ВЛОЖЕНИЯ РЕСУРСОВ

Сваричевский К.Б.

магистрант ИЭиУ (СП) ФГАОУ ВО

«КФУ им. В.И. Вернадского» г. Симферополь

научный руководитель: Перзек Н.Б., к.э.н., доцент кафедры государственных финансов и банковского дела ИЭиУ (СП) ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

г. Симферополь

kirill_svarichevsky@mail.ru

Введение. Успех проводимых социально-экономических реформ в России находится в прямой зависимости от эффективного управления денежно-кредитной системой государства. Намечившиеся структурные изменения в национальной экономике оказывают положительное влияние на показатели экономического роста, что проявляется в тенденции роста валового внутреннего продукта, увеличении золотовалютных резервов страны, укреплении платежного баланса.

Целью работы является выявление основных точек соприкосновения политики Центрального Банка РФ и коммерческих банков по реализации задач привлечения и вложения ресурсов. Выявление проблем правового регулирования, а также влияние изменений процентных ставок и динамики изменения ставок по депозитам.

Оценка эффективности и значимости ипотечного кредитования в рамках политики банка по привлечению и вложению ресурсов. А также анализ ее правового регулирования в современных реалиях.

Задачи работы представляют собой комплексное исследование политики коммерческих банков в рамках проводимой политики Центрального Банка РФ, анализ ее влияния на депозиты и процентные ставки, а также оценка факторов, влияющих на изменение политики банков по привлечению и вложению ресурсов.

Методика исследований включает логический, структурный, правовой, а также формально-юридический методы, позволяющие наиболее последовательно и полно рассмотреть поставленные вопросы в рамках цели и задач исследования.

Результаты исследований. В результате исследования были выявлены основные ориентиры политики банков по привлечению и вложению ресурсов, а также основные рычаги воздействия и влияния на увеличение их доходности в соответствии с действующей политикой Банка РФ.

Денежно-кредитная политика Банка России осуществляется при помощи сформированного механизма регулирования денежно-кредитной системы страны, действие которого направлено на достижение целей развития национальной экономики. Денежно-кредитная политика Центрального банка должна являться неотъемлемой частью государственной экономической политики, направленной на развитие национальной экономики.

В сложившейся экономической ситуации, когда национальная экономика подвержена сильным переменам необходимо как применять универсальные, основанные на мировой практике, правила проведения денежно-кредитной политики, так и модернизировать эти правила в соответствии с реальными условиями экономической ситуации в стране.

Формирование основных ориентиров, целей и задач денежно-кредитной политики должно быть в первую очередь ориентировано на потребность воспроизводственного потенциала. Одним из основных способов по привлечению и вложению ресурсов в рамках политики банка является ипотечное кредитование. Это лишь один из многих способов привлечения и вложения ресурсов, который активно развивается в последние годы.

Основная роль ипотечного кредитования в системе рыночных отношений заключается в

разрешении противоречия между ожиданиями, задаваемыми стандартами жизни и планами потребления домашних хозяйств, и их текущими доходами и сбережениями. В этом заключается экономическая сущность ипотеки. Именно дисбаланс между текущими доходами и потребительскими стандартами, возникающий вследствие высокой стоимости такого товара, как жилье, и делает востребованным ипотечное кредитование в хозяйственном обороте, а соответственно является одним из эффективных способов в рамках политики банка по привлечению и вложению ресурсов.

Ипотечный кредит является эффективным инструментом, стимулирующим строительство новых объектов, формирования рынка недвижимости и ценных бумаг.

По данным Центрального банка Российской Федерации в первом полугодии 2017 года кредитными организациями было предоставлено 423 486 ипотечных жилищных кредитов на общую сумму 773,0 млрд рублей, что безусловно благотворно сказывается на экономической и ресурсной составляющей банков.

Важно подчеркнуть, что успешное формирование и развитие национальных систем ипотечного кредитования практически во всех странах стало возможным благодаря активной политике государства, направленной на прямую поддержку и развитие национальной ипотечной системы. Поэтому наблюдаемые в последнее время усилия российского руководства в данном направлении выглядят оправданными как с социальной, так и с экономической точек зрения.

Выводы. Политика любого коммерческого банка по привлечению и вложению ресурсов должна соответствовать политике Центрального Банка РФ, соответствовать нормам действующего российского законодательства, а также основываться на оценке эффективности и активности использования в рамках привлечения ресурсолюбивых физических и юридических лиц.

В современном мире активное внимание и использование уделяется такому новому гражданско-правовому институту, как ипотека. Данный правовой институт относится к системе частного права. В настоящее время роль ипотеки и частота заключения подобных договоров возрастает. Это связано с тем, что ипотека в атмосфере экономической неудовлетворенности населения помогает решать как социальные, так и экономические проблемы.

Активное использование договоров ипотеки и ипотечного кредита обуславливается возможностью использования главного преимущества – получение необходимых средств, путем залога какого определенного имущества (земельный участок, недвижимость, оборудование и т.д.), что безусловно влечет, пожалуй, одно из самых выгодных привлечений и вложений ресурсов банком.

Развитие и совершенствование института ипотеки имеет особое значение не только для граждан, желающих реализовать свои потребности, но и для банковской системы в целом. Интерес к ипотеке остается даже в состоянии нестабильности на фондовом рынке и невысокой доходности граждан. Наличие теоретических и практических трудностей, вытекающих при реализации прав, вытекающих из залога, требует скорейшего изучения и системных предложений по совершенствованию в данной сфере.

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Сваричевский К.Б.

магистрант ИЭиУ (СП) ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

г. Симферополь

научный руководитель: Кремповая Н.Л., к.э.н., доцент кафедры государственных финансов и банковского дела ИЭиУ (СП) ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

г. Симферополь

kirill_svarichevsky@mail.ru

Введение. Одним из способов решения широкого круга экономических и социальных проблем является механизм государственных закупок, присутствие которого характерно для всех развитых стран мира. В этой связи важнейшей задачей нынешней экономической политики Российской Федерации является увеличение финансовых ресурсов, что вызывает необходимость формирования эффективного механизма государственных закупок, как мощного инструмента общественного стимулирования финансов и структурных преобразований экономики в целом и его основных секторов.

Целью работы является развитие теоретических положений и разработка методического инструментария, как основу совершенствования системы государственных закупок в направлении утверждения организационно-экономических условий, содействующих активизации финансового механизма.

Для достижения цели работы поставлены и решены следующие **задачи**:

- изучена роль системы государственных закупок в финансовом механизме предприятий в управлении системой государственных закупок; обоснована недостаточность основных инструментов государственных закупок оправдана как мера по содействию импортозамещению, стимулированию совокупного спроса и поддержке отечественных предприятий;

- экономический и статистический анализ влияния системы государственных закупок на экономическое развитие страны, определены причины выявленных структурных дисбалансов.

- разработана структурная и логическая модель государственного управления преобразованиями финансового механизма, которая объединяет финансово ориентированную систему государственных закупок с целью формирования эффективной экономической политики государства.

Анализ существующей теоретической базы, специфики государственных закупок и обобщение понятийного аппарата позволили сформулировать авторское определение механизма государственных закупок, которое выглядит следующим образом: механизм государственных закупок – это система установления и обеспечения экономических отношений между субъектом и объектом государственных закупок, которые реализуются через финансовые и экономические методы, инструменты и рычаги, которые направлены на эффективное использование государственных финансовых ресурсов на принципах конкуренции и обеспечение интересов всех субъектов.

Для нынешнего трансформационного этапа развития российской экономики характерна ситуация, когда влияние факторов, способствующих увеличению объема импорта, увеличилось (быстрое расширение возможностей внутреннего рынка и сферы товарооборота, рост доходов граждан, развитие институциональной инфраструктуры торгово-посреднической и внешнеэкономической деятельности) и практически не сформированы условия для эффективности инновационного процесса в промышленности (формирование и использование производственных мощностей на внутреннем рынке, рост его конкурентоспособность, повышение финансовой и экономической эффективности, развитие

инвестиционно-инновационных активных интегрированных бизнес-сетей в промышленном комплексе).

В этих условиях государственные закупки выступают как один из наиболее традиционных и мощных рычагов для развития промышленного комплекса с целью фокусирования на задачах обеспечения импортозамещения. Однако, как показала практика действия федерального закона ФЗ-44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», данный закон не разрешил многие проблемы в области государственных закупок, среди которых мы можем выделить следующие общие проблемы, существующие в сфере внедрения системы государственных закупок: 1) перегрузка ФЗ-44 юридическими нормами, сложность их интерпретации, 2) закон способствует нести необоснованные расходы с точки зрения клиентов, 3) отсутствуют четкие и сбалансированные требования к поставщикам, что способствует их сговору для заключения государственного контракта по максимальной цене; 4) отсутствие подробного каталога товаров, поставляемых для государственных и муниципальных нужд, а также подробного классификатора работ и услуг. Так, существующие классификаторы не приспособлены для использования в области размещения заказов, поэтому государственные и муниципальные клиенты имеют определенные проблемы в обеспечении публикации качественной информации о размещении заказов на официальном сайте zakupki.gov. Соответственно, участники размещения заказа не просто ориентироваться в огромном массиве информации.

Таким образом, российская система государственных закупок имеет ряд структурных и глобальных недостатков, что серьезно препятствует достижению полного удовлетворения общественных потребностей. Поэтому для совершенствования этой системы необходим комплекс организационных методов.

Методика исследования. Работа выполнялась с использованием: методов системного анализа, а также построения основных параметров модели государственных закупок; факторного анализа; экономико-статистического анализа.

Результаты исследования. Проведенное исследование доказывает крайнюю необходимость формулирования и законодательного установления новой системы критериев эффективности при формировании государственных закупок с удалением первоочередного внимания проблеме импортозамещения с использованием аналогичных разработанных критериев и механизмов для инновационных продуктов (особенно в критически зависимых отраслях промышленности), благодаря чему программы будут давать результаты, по крайней мере, в среднесрочной перспективе).

Для этого предлагается следующая последовательность решения задачи:

- установить критически зависимую от импорта сферу экономики;
- создать систему программ развития импортозамещения в важнейших секторах экономики для социально-экономической безопасности страны (продовольствие, агропромышленный комплекс, военно-промышленный комплекс и т. д.);
- реализовать систему поддержки инновационного развития в системе программ импортозамещения;
- законодательно разработать систему оценок и коэффициентов, которые ограничивают только ценовой критерий для формирования государственного заказа с учетом вышеуказанных программ;
- разработать методологию внедрения этой системы оценок на федеральном и региональном уровнях для всех секторов экономики с учетом всех отраслевых и региональных особенностей системы государственных закупок.

Выводы. В данном исследовании предлагается совершенствование методического подхода оценки эффективности государственных закупок, который бы предусматривал использование набора абсолютных и относительных показателей, с целью оценки воздействия на устойчивое развитие экономики, создание конкурентоспособной инновационной среды, роста внутреннего рынка продукции отечественных производителей, а не только показателей эффективности.

К ВОПРОСУ ОБ УРОВНЕ КРЕДИТНОГО РИСКА БАНКОВСКИХ ИНСТИТУТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Фалько М.А.,
аспирант кафедры экономической теории
Институт экономики и управления (СИ) КФУ
michaelfalko@yandex.ru

Введение. Риск является составляющей любого вида деятельности, в том числе и банковской деятельности. При этом большое количество различных видов рисков, их сложная система происхождения наиболее полно и комплексно раскрывается в рамках современных условий функционирования экономической системы. Данная система характеризуется различными формами собственности, уровнем конкурентной борьбы функционирующих рынков, и что является самым главным, высокой нестабильностью развития экономики и ее финансовой системы. Все перечисленное объясняет повышенное внимание к теории и практики управления рисками банковских учреждений. Наиболее ценный опыт комплексного, полного и системного применения методов, приемов и инструментов системы управления рисками применяется именно в банковском секторе.

Целью работы является рассмотрение кредитного риска банковских институтов в Российской Федерации за период 2012-2016 гг.

Результаты исследований.

Таблица 1

Показатели финансовой устойчивости банковской системы Российской Федерации(в%)

№	Показатели	2012	2013	2014	2015	2016
Достаточность капитала						
1	Отношение собственных средств (капитала) к активам, взвешенным по уровню риска	18,1	14,7	13,7	13,2	11,9
2	Отношение основного капитала к активам, взвешенным по уровню риска	11,4	9,3	8,5	8,8	8,7
3	Отношение активов, взвешенных по уровню кредитного риска к совокупным активам	59,6	58,8	50,7	52,7	51,3
Кредитный риск						
4	Доля проблемных и безнадежных ссуд в общем объеме ссуд	8,2	6,6	6,0	6,2	6,5
5	Сформированный резерв на возможные потери по ссудам в % от общего объема выданных ссуд	8,5	6,9	6,1	6,0	6,3
6	Отношение совокупной величины крупных кредитных рисков к капиталу (Н7)	184,6	228,4	209,0	211,9	258,2
Ликвидность						
7	Отношение высоколиквидных активов к совокупным активам	13,5	11,8	11,1	10,2	10,1
8	Отношение ликвидных активов к совокупным активам	26,8	23,9	23,2	20,8	21,0
9	Отношение высоколиквидных активов к обязательным до востребования (Н2)	64,8	60,1	58,0	63,3	58,9
10	Отношение ликвидных активов к краткосрочным обязательствам (Н3)	94,3	81,6	82,9	76,4	72,7
11	Отношение средств клиентов к совокупным ссудам	109,5	105,3	101,2	97,2	95,1

Рыночный риск (к совокупному капиталу), в том числе:		48,6	49,7	47,3	48,1	41,5
12	Процентный риск	36,7	33,8	36,0	39,3	33,7
13	Фондовый риск	8,6	12,9	6,0	3,8	4,1
14	Валютный риск	3,2	3,0	5,4	5,0	3,8

Показатели финансовой устойчивости банковской системы Российской Федерации снижаются (таблица 1), а кредитный риск банковских институтов в Российской Федерации растет (таблица 2). Это обусловлено:

1) ростом объема предоставленных банковским институтом кредитов юридическим и физическим лицам с существенными нарушениями кредитной политики банка;

2) присутствием в кредитном портфеле банковского института проблемных и безнадежных кредитов и их рост в кредитном портфеле;

3) не соответствующим установленным нормам Центрального банка Российской Федерации, несвоевременным и не учитывающим всех внешних и внутренних факторов пересмотр качества предоставленных банковским институтом кредитов или несвоевременное выявление банковским институтом существующих проблем;

4) высокой степенью концентрации кредитного риска банковского института, что предусматривает увеличение объема предоставленных банковским институтом кредитов одному или группе заемщиков, которые связаны между собой, или осуществляют деятельность в одной отрасли, или же заемщикам, которые подлежат высокому уровню влияния внешних и внутренних негативных экономических факторов;

5) принятой практикой в банковском институте, которая предусматривает вознаграждение работников подразделения, предоставляющего кредиты и принимающего решения о предоставлении кредитов, зависит от объема предоставленных банковским институтом заемщикам кредитов, не учитывая качество предоставляемых кредитов;

б) резким увеличением доходности кредитного портфеля банковского института.

Таблица 2

Кредитный риск. Динамика и структура просроченной задолженности по кредитам, депозитам и прочим размещенным средствам (млрд. руб.)

№	Показатели	2012	2013	2014	2015	2016
1	Просроченная задолженность по кредитам, депозитам и прочим размещенным средствам, в том числе:	1035,9	1133,0	1257,4	1398,0	1978,0
	- по 20 крупнейшим по величине активов кредитным организациям;	730,0	845,7	960,6	1052,0	1404,5
	- удельный вес просроченной задолженности в общей сумме кредитов, депозитов и прочих размещенных средств банковского сектора, %	4,7	3,9	3,7	3,5	3,8
2	Просроченная задолженность:					
	- в млрд. руб.	886,2	994,1	1122,8	1257,9	1725,9
	- в % от общей суммы кредитов, депозитов и прочих размещенных средств в рублях	5,5	4,7	4,2	4,0	4,7
3	Просроченная задолженность в иностранной валюте					
	- в млрд. руб.	149,7	138,9	134,6	140,1	252,1
	- в % от общей суммы кредитов, депозитов и прочих размещенных средств в иностранной валюте	2,5	1,9	1,9	1,5	1,7
	- в долларовом эквиваленте, млрд. дол.	4,9	4,3	4,4	4,3	4,5

Выводы. Таким образом, на основе вышеизложенного можно сделать вывод, что повышение устойчивости банковской системы государства и снижение уровня кредитного риска банковских институтов может быть достигнуто грамотной, своевременной и гибкой политикой Центрального банка Российской Федерации.

ЭТАПЫ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Бондарь А.П.¹

¹к.э.н., доцент кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»
bondar-ap2014@yandex.ru

Введение. От того, насколько банки будут уделять внимание процессу формирования собственного капитала, анализу его структуры, зависит их способность эффективно осуществлять банковские операции и предоставлять услуги, а также финансовая устойчивость банковской системы, ее место и роль в процессах экономических преобразований и дальнейшего развития экономики страны.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является выявление направлений оптимизация процесса формирования собственного капитала кредитных организаций на современном этапе.

Результаты исследований.

Эффективный механизм управления собственным капиталом кредитной организации позволяет в полном объеме реализовать поставленные перед ним цели и задачи, содействует результативному осуществлению функций этого управления. Важной составляющей управления структурой собственного капитала является минимизация стоимости собственного капитала и его составных как главных факторов финансовых результатов деятельности банка. Поэтому управление собственным капиталом с целью увеличения рыночной стоимости банка может осуществляться в двух взаимосвязанных направлениях: поиск дополнительных источников финансирования согласно стратегии развития банка и оптимизация структуры собственного капитала по признаку минимизации стоимости собственного капитала.

Проанализируем подробнее каждый этап процесса формирования собственного капитала банка:

1. Оценка стимула. Основным стимулом, который актуализирует потребность оптимизации, выступает снижение эффективности функционирования системы управления собственным капиталом предприятий. Эффективность решений, которые принимаются системой управления собственным капиталом банка, предлагаем оценивать с помощью коэффициента эффективности управления (Кэу):

$$Кэу = \Delta СБ / СК$$

где $\Delta СБ$ – изменение стоимости банка, руб.; $СК$ – общий объем собственного капитала, перераспределенный через систему управления собственным капиталом банка по соответствующему направлению (научно-техническому, социальному, экономическому), руб.

2. Обращение к опыту управления собственным капиталом банка. Хотя опыт, добытый в процессе предыдущей деятельности, полезный, он прямо не может быть использован для организации управления, его необходимо постоянно корректировать согласно текущей ситуации.

3. Формулирование проблемы в сфере управления собственным капиталом банка.

Организация системы управления собственным капиталом банка должна обеспечить решение таких проблем, как: недостаточность денежных ресурсов; убытки; отсутствие управленческой команды; снижение качества предоставления банковских услуг; конфликт среди руководства банка; уход высококвалифицированных сотрудников и др.

4. Поиск решения. Этот этап процесса организации управления собственным капиталом банка надо осуществлять, пользуясь теорией систем, которая изучает разные явления, базируясь лишь на формальных взаимосвязях между разными параметрами, которые их представляют, и на характере их изменений под влиянием внешних условий. На этом этапе осуществляется построение модели совершенной системы управления собственным капиталом, который предусматривает определение ее структуры, коммуникаций и функциональности.

5. Сбор данных и их прогнозирование. Основным источником данных, которые используются в процессе организации управления, выступает обратная связь, которая сравнивает выборку выхода функционирующей системы управления с моделью ожидаемого выхода и выделяет отличия (сравнение реального объема и структуры собственного капитала, которые сложились, и аналогичных показателей, достижение которых было запланировано); формирует процесс реализации этих решений, влияет на основной процесс системы управления собственным капиталом банка с целью сближения выхода и модели выхода.

6. Установление критериев эффективности. Среди критериев эффективности приоритет должен отдаваться таким параметрам системы управления собственным капиталом банка, как обеспечение и обоснование оптимального размера собственного капитала, его использование с учетом потребностей банка, контроля за формированием и использованием составляющих собственного капитала, проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности банка с точки зрения эффективности его работы как базы принятия обоснованных управленческих решений.

7. Принятие управленческого решения. Чтобы найти оптимальное управленческое решение той или другой проблемы выбора совершенной системы управления собственным капиталом банка, необходимо рассмотреть несколько разных вариантов. Их исследование даст возможность выбрать один из тех, который обеспечит получение максимальной выгоды.

8. Реализация принятого решения. Механизм реализации проекта организации управления собственным капиталом банка – это тщательное планирование действий, обучение персонала и формирование положительного отношения к изменениям в масштабе учреждения.

9. Оценка результата организации является непрерывным процессом, который предусматривает проведение опрашивания работников, проверок соблюдения графиков внедрения, определение экономии, контроль за выполнением поставленных задач, проведение собрания, оценку удовлетворения клиентов, акционеров, потенциальных вкладчиков, инвесторов. Потенциальные выгоды такого подхода могут значительно превышать расходы, связанные с организацией системы управления собственным капиталом банка.

Выводы. Если в системе управления собственным капиталом выявится, что какой-либо элемент является малоэффективным, то вся система управления банковской деятельностью будет иметь нехватку конкретного элемента и соответственно будет менее результативной. Поэтому в процессе функционирования системы управления собственным капиталом целесообразно постоянно оценивать, как элементы системы отвечают друг другу, и при возникновении определенных отклонений вносить соответствующие коррективы.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКОВ В ПРОТИВОДЕЙСТВИИ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ДОХОДОВ ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ

Батыр Г.Р., Бондарь А.П.

магистрант ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

к.э.н., доцент кафедры государственных финансов и банковского дела, ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»
gulnarabatyr@yandex.ru

Введение. Легализация (отмывание) доходов, полученных преступным путем, приводит к увеличению теневого сектора экономики страны, рост предикативных преступлений. Вместе с тем банки представляют собой ключевое звено процесса осуществления легализации доходов, полученных преступным путем, а их деятельность является тем фактором, без которого осуществить этот процесс невозможно. Для банков России вопросы противодействия легализации доходов сравнительно новым и, как следствие, недостаточно исследованным. В процессе противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, они выполняют несвойственную для них функцию по предупреждению легализации доходов [2]. Впрочем, согласно данным Государственного комитета финансового мониторинга, на банки приходится около 98% всех сообщений о подозрительных финансовых операциях, говорит о ключевой их роль в данном процессе.

Под легализацией доходов предлагается понимать процесс, направленный на придание правомерного вида владению, пользованию или распоряжению ними или совершение действий, направленных на сокрытие источников происхождения таких доходов [1]. В данном контексте доходы - это экономическая выгода, полученная в результате общественно опасного противоправного деяния. Наиболее распространенной моделью легализации доходов является модель, согласно которой все процесс разделяется на две стадии: размещение, расслоение и интеграция. Легализация доходов наиболее уязвима именно на стадии размещения, тогда как на последней стадии разоблачить преступление практически невозможно.

Целью работы является изучение и влияние банков в противодействии легализации доходов полученных преступным путем.

Результаты работы. В ходе проведенного изучения выявлено распространенные методы легализации доходов в России, которыми чаще всего оказываются различные способы уклонения от уплаты налогов: схемы с использованием экспортно-импортных операций, "конвертационных центров" и другие. При построении механизмов противодействия легализации доходов в стране нужно учитывать особенности как предикативных преступлений, так и методов проведения легализации доходов. По результатам проведенного исследования установлено, что существующая система противодействия легализации доходов не учитывает национальные особенности, в частности, высокий уровень теневого сектора экономики (более 39% от ВВП по подсчетам АССА), отсутствие контроля за расходами, высокий уровень коррупции (131-я позиция по подсчетам Transparency International оценке уровня прозрачности экономики в 29 баллов), высокая распространенность наличных расчетов внутри страны [4].

В ходе исследования выделено ключевую роль банков в процессе противодействия легализации доходов, поскольку только с помощью банков операции по легализации доходов можно проводить регулярно и на значительные суммы. Обосновано, что вышеупомянутые особенности значительно усложняют процесс противодействия легализации доходов банками, поскольку значительная роль отводится мониторинга банковских транзакций без надлежащей идентификации и оценки риска клиентов банка, однако, учитывая то, что схемы по легализации наиболее уязвимы на стадии размещения, проведения надлежащей идентификации и оценки риска своих клиентов банками может оказаться или не действенным механизмом в предупреждении легализации доходов.

Определено, что система предупреждения и противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, в банке это совокупность инструментов банка, направленных на идентификацию и оценку риска своих клиентов на этапе установки отношений, а также контроль за операциями клиента на этапе его сотрудничества с банком с целью предупреждения и противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, а также финансирования террористической деятельности [3].

В особенностях российской экономики, когда значительная часть расчетов проводится в наличной форме, отсутствует контроль за расходами, а также, учитывая наибольшую уязвимость схем по легализации доходов именно на первой стадии - размещение, идентификация клиентов банка с оценкой их риска может оказаться наиболее действенным инструментом по противодействию этому явлению. Качественная и своевременная оценка риска клиента банка позволит, с одной стороны, обезопасить банк от вовлечения в схемы по легализации доходов, а с другой, упростит процедуру принятия клиента банком. Обосновано, что оценка риска клиента банка должна учитывать такие стороны клиента, как: "география", "банковский продукт", "клиент". Расчет риска показателей, относящихся к вышеупомянутых сторон, дает агрегированный показатель оценки риска клиента банка, проведения им операций по легализации доходов. [4].

Легализация доходов является транснациональной проблемой, сопровождается такими преступлениями, как: коррупция, терроризм, торговля наркотиками, оружием, людьми и др. Для борьбы с этими явлениями нужно задействовать не только внутригосударственные рычаги отдельно взятой страны, такие как правовые, информационные и т.п., но и постоянно совершенствовать международное сотрудничество.

Выводы. Банк в системе противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, занимает особое место. Только с помощью банка операции по легализации доходов можно проводить регулярно и на значительные суммы, позволяет сделать вывод о наибольшую эффективность внедрения механизмов по противодействию легализации доходов именно в банке. В то же время банк занимает особую позицию в системе противодействия легализации доходов. Банк может быть как объектом, так и субъектом данной системы, в соответствии с каждой из этих ролей банк выполняет поставленные задачи.

Использование банками усовершенствованных методик оценки риска клиента, количественно оценивают степень риска клиента, таких, как модель оценки риска или вероятностная модель, позволит банку принимать более обоснованные управленческие решения в меньшие временные сроки. Использование указанных подходов также позволит банкам провести анализ факторов, в той или иной степени повлияли на общую оценку клиента.

Учитывая доминирующую роль банков в предупреждении и противодействии легализации доходов, банкам нужно предоставить возможность пользоваться данными Единой информационной системы, которая создается под руководством Государственного комитета финансового мониторинга.

КОРРУПЦИЯ В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Салабутин А.В.¹

¹*студент кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ*

Научный руководитель: Онищенко С.К.²

²*доцент кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления КФУ*

salabutin.1997@mail.ru

Введение. На сегодняшний день актуализируются вопросы, связанные с коррупцией и антикоррупционной деятельностью, так как исследуемая проблематика является серьезным препятствием на пути устойчивого развития страны. В первую очередь, коррупция негативно воздействует на экономическую систему Российской Федерации посредством уменьшения поступлений в бюджеты всех уровней, ограничения конкуренции и свободы экономической деятельности, также коррупционная деятельность снижает степень доверия граждан к органам власти, что приводит к изменениям социально-политической системы, разрушению прежних идеалов и норм, поиску новой парадигмы развития российского государства. Поэтому целесообразно перейти от общего к частному и рассмотреть вопросы коррупции в органах государственной власти, подрывающие демократические принципы и верховенство закона, а также оценить экономический ущерб от коррупционной деятельности.

Целью работы является определение уровня коррупции в органах государственной власти, её воздействие на экономическую систему Российской Федерации и разработку мер, направленных на противодействие коррупции.

Методы исследования: анализ и синтез.

Под коррупцией в органах государственной власти следует понимать взяточничество и любое другое поведение лиц, которым поручено выполнение определенных обязанностей в государственном секторе и которое ведет к нарушению обязанностей, возложенных на них по статусу государственного должностного лица и имеет целью получение любых незаконных выгод для себя и других. Результатом коррупции в органах государства является разрушение государственного аппарата и дискредитация власти, а также становление высокого уровня теневой экономики. Вследствие коррупционной деятельности наблюдается рост масштаба теневой экономики государства, по оценкам экспертов её объем в 2017 году составляет 33,6 трлн руб., или 39% от валового внутреннего продукта. Согласно данным главного управления экономической безопасности, ущерб от преступлений экономической и коррупционной направленности за аналогичный период времени составил 177,5 млрд рублей, выявлено более 70 тыс. из которых к уголовной ответственности привлечено около 26 тыс. человек. Так, высокий уровень коррупции в органах государственной власти воздействует как на общественно-политические, так и на социально-экономические системы, вследствие неэффективной антикоррупционной деятельности. Согласно итогам онлайн-опроса граждан по оценке работы по противодействию коррупции, проводимой в центральном аппарате Росстата, наблюдается увеличение количества ответов, характеризующих уровень противодействия коррупции как низкий, за период с 2016 по 2017 годы на 2%.

Таким образом, в результате полученных данным наблюдается высокий уровень коррупции в Российской Федерации, угрожающий национальной безопасности, что отражается в международном рейтинге стран по Индексу восприятия коррупции в органах государственной власти. Индекс восприятия коррупции – это глобальное исследование по показателю распространенности коррупции в государственном секторе по методике международной неправительственной организации Transparency International, который рассчитан на основании данных, собранных 12 независимыми организациями в ходе опросов среди экспертов и предпринимателей по всему миру. Страны ранжируются по шкале от 0 до

100 баллов. Ноль баллов получают страны с самым высоким уровнем восприятия коррупции, 100 — с самым низким. Россия в 2017 году набрала 29 баллов из 100 возможных и заняла 135 место среди 180 стран, понизив место в рейтинге на 16 позиций по сравнению с 2015 годом.

Результат исследования. Выявленный высокий уровень коррупции в органах государственной власти свидетельствует о необходимости разработке мер, направленных на противодействие коррупции для устранения подрыва демократических принципов и принципов верховенства закона, а также для сокращения экономического ущерба. Анализ показателей, формирующий Индекс восприятия коррупции, демонстрирует необходимость в развитии и модернизации антикоррупционного законодательства. Российское Правительство в целом сосредоточено на низкопрофильной внутренней коррупции расследования в то время как системная коррупционная деятельность остается вне сферы их применения, игнорируются очевидные основания для расследования по делам, в которых фигурирует подкуп высокопоставленных российских должностных лиц. Сохраняется тенденция расследования дел против высокопоставленных чиновников исключительно на политически мотивированных основаниях.

Выводы. Выявлены критические последствия высокого уровня коррупции в органах государственной власти, свидетельствующие о необходимости разработке мер, направленных на противодействие коррупционной деятельности. Первостепенным является формирование у граждан социально-психологических качеств, воспитание антикоррупционной устойчивости. Противодействие коррупции в органах государственной власти должно носить комплексный характер с обязательным привлечением институтов гражданского общества и осуществлением общественного контроля в симбиозе с эффективно разработанной нормативно-правовой базой. Предложенные меры требуют практического применения для противодействия коррупции.

ПРОБЛЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Черногорова К.А.

ассистент кафедры Бизнес-информатика и математического моделирования

Институт экономики и управления

Chernogorova@yandex.ru

Введение. Современные предприятия – сложные социально-экономические системы, связывающие воедино ресурсы и процессы. Одним из главных принципов, обеспечивающих выживание в условиях жесткой турбулентности, является сбалансированность, то есть гармоничное развитие всех его компонентов.

Целью исследования является процесс развития теории и практики применения инструментов оценки сбалансированности развития промышленных предприятий.

Для достижения поставленной цели автором были поставлены и решены следующие задачи:

- проведен анализ теоретических подходов к пониманию сбалансированности развития предприятия;
- сформирована система показателей сбалансированности развития;
- разработана экономико-математическая модель оценки сбалансированности развития промышленных предприятий.

Методика исследований. Проведенное исследование базировалось на принципах системного подхода, методах математического и компьютерного моделирования.

Результаты исследований. В результате проведенного комплексного анализа теоретических концепций, изложенных в трудах отечественных и зарубежных

исследователей, были выявлены основные проблемы сбалансированности развития промышленных предприятия. К ним относятся:

- рассогласование социально-экономических интересов основных заинтересованных лиц (стейкхолдеров);
- диспропорции в целях роста и развития предприятия;
- дисбалансы между ресурсными возможностями предприятия и потребностями функционирования и развития.

Рассмотренные проблемы развития были положены в основу системы показателей сбалансированности развития. Для количественной оценки уровня сбалансированности развития была разработана нечетко-множественная модель. В качестве вывода был применен метод Мамдани, предусматривающий следующие этапы моделирования: формирование базы правил, фаззификация, агрегирование, активизация, аккумулярование, дефаззификация. Для построения базы правил и функций принадлежности был применен метод экспертных оценок. Для автоматизации расчетов было разработано прикладное программное приложение, на базе системы Mathcad 15.

Выводы. Разработанная модель оценки уровня сбалансированности развития промышленного предприятия позволит выявлять дисбалансы в деятельности промышленных предприятия и позволит на ранней стадии купировать зарождающийся кризис.

АЛФАВИТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

А

Абдукадырова Э.С., 739
Абдуллаев И.А., 523
Аблякимова А., 684
Аблякимова Л.Н., 78
Аблякимова Л.Р., 359
Авджиева М.А., 423
Авдоньев Я.Е., 107
Адамчук А.И., 5
Акинина Л.Н., 259
Александрова В.А., 161
Алексанова А. Д., 456
Алексанова А.Д., 506
Алиев И.Э., 80
Алиев С.Э., 58
Альховская Я.А., 95
Алядинова М.А., 336
Аметова Э.И., 580
Андропова О.А.², 735
Антонова А.А., 338, 346
Антонова Е.Г., 195
Антропова А.А., 293
Апатова Н.В., 251
Артюхова И.В., 663
Асанова М.Р., 554
Асанова М.Р., 542
Асанова Ш.Р., 718

Б

Бабенко В.С., 480
Байрам У. Р., 745
Бакиева С.Э., 6, 20, 37,
169, 440
Бакуменко М.А., 269, 279
Балицкий В.А., 206
Балко С.В., 404
Баталов Р.П., 59
Батыр Г.Р., 757
Баулина А.И., 74, 482
Башта А. И., 188
Бибка А.А., 230
Безматерных В.Г., 236
Безукладов В.В., 575
Безумнова В.А., 309

Бейм С.Г., 374
Бекиров А.Э., 521
Беликова В.В., 44, 47
Белоусенко А.П., 651, 669
Белый С.Н., 590
Бережная А., 86
Бережная А.И., 182
Богданова Ж., 86
Богданова Ж.А., 121, 126,
182
Богданова Н.В., 647
Боговкова М.С., 356
Бойченко О.В., 240
Бондарь А.П., 755, 757
Борисов Т.С., 566
Борщ Л.М., 723
Бродовая А.Д., 730
Брунчак В.Г., 592
Бугаева Т.Н., 716
Бугара А.Н., 526, 528
Бузни А.Н., 384
Бунчук Н.А., 532
Буркальцева Д.Д., 743
Бурлай Е.М., 451
Буценко И. Н., 456, 460
Буценко И.Н., 493
Бычкова Н.В., 8

В

Ванюшкин А. С., 458
Ванюшкин А.С., 499, 503
Варламов В.С., 232
Васильев А.Е., 163
Васильченко А.К., 90
Василюк А.В., 165
Васина Д.Н., 701
Ваховская М.Ю., 342, 368
Вениченко Т.А., 546
Верна В.В., 583
Вершинина М.И., 514
Вершицкая Е.Р., 370
Ветрова Н.М., 639
Власов С.В., 137, 139

Волошина Е.И., 95, 97,
105
Воробец Т.И., 351, 366
Воробьева Е.И., 686
Ворошило В.В., 738
Высочина М.В., 330
Вязовик С.М., 406, 451

Г

Гавриков И.В., 242
Гайсарова А.А., 639
Гакал Я.В., 400
Ганиева А.К., 578
Ганусяк О.О., 597
Гапонов А.И., 268
Гармидер А.А., 386
Гасюк В.А., 595
Гафарова К.Э., 478
Герасимова С.В., 272
Глушенко М.А., 557
Гончар К.Ю., 148
Гончаров И.С., 213
Горда А.С., 468, 486
Горда О.С., 484, 488, 512,
521
Горина Н.А., 119, 460
Горовец Н.А., 707, 721
Грекова В.А., 117
Григоренко Т.В., 305
Григорь Н.Н., 427
Гук О.А., 743
Гулакова И.А., 632, 656
Гусев А.П., 662
Густенко В.А., 464
Гутникова О.Н., 303

Д

Дементьев М.Ю., 673
Дементьев М.Ю., 234,
462, 669, 670
Дементьева С.Я., 13
Демиденко В.А., 538
Джемилева С.В., 191

Дзина М.А., 631
Дивеева А.В., 342
Добровольская О.П., 623,
625
Долгих А.В., 383
Доможилкина Ж.В., 421
Донской Д.В., 413
Донцова Е.С., 167
Донченко А.С., 178
Дроздова А.В., 562
Дудко В.А., 585
Дышловой И.Н., 320
Дьяков М.И., 316
Дьякова Ю.И., 316
Дякун А.А., 510
Дятел В.Н., 569

Е

Егорченко Т.И., 119, 124
Ежакова Н.В., 6, 51, 56,
76, 82, 92, 99
Емельянов И.С., 732
Ергин С.М., 221
Ефремова А.А., 335, 651,
652, 654, 658, 666, 671,
672, 675, 676, 677, 681

Ж

Жаворонкова О.Р., 377,
412
Жирова В.Д., 22, 24
Журба И.С., 728

З

Задиян К.Г., 656
Зайцева А.А., 564
Зарицкий А.В., 466
Заричная М.А., 88
Заруева М.О., 97
Зверева Л.В., 649
Зейтуллаева Н.А., 448
Зименкова Е.Н., 372
Золотарева Е.А., 739
Зубкова В.И., 705
Зуева Д.С., 540
Зюбан Ю.А., 582

И

Ибришева С.С., 476, 505
Иванов С.В., 281
Иванова В.А., 349
Изотова З.А., 556, 557,
559, 562
Ильненко А.И., 36, 42

К

Кадиров А.А., 351
Калькова Н.Н., 299, 309,
311
Каминская А.О., 696
Капшук Л.С., 600
Карпова А.А., 278
Карпова А.Ю., 707
Кваско М.А., 130, 135
Керимов Д.М., 429
Керимова Н.Э., 745
Киренкина Э.С., 381
Кириленко Д.М., 654
Кирильчук С.П., 641, 643,
645
Кислый С.А., 255
Клименко О.П., 222
Ковалева С.С., 671
Кожаев К.О., 603
Козлова Д.В., 266
Колесникова Е.В., 144,
147, 148, 150, 158, 180
Колибабчук К.К., 589
Колотий М.О., 286
Комаренко А.Н., 746
Корниенко В.В., 519
Корниенко Е.С., 187, 190,
221
Корнута А.А., 681
Королев О.Л., 277, 283
Королева Ю.Ю., 559
Короленко Ю.Н., 408
Короткова О.В., 15
Костенко Д.В., 311
Костюк Е.Ф., 144
Кравцов И.О., 285
Краснова Е.А., 9, 112, 114
Кривенко С.В., 488
Круликовский А. П., 263

Круликовский А.П., 262,
266, 293
Крупская А.В., 217
Кузнецов М.М., 490, 519
Кузьмина Н.В., 694
Кузьмина О.М., 438
Кулик В.В., 512
Кульчейко А.С., 490
Купрацевич С.М., 462,
689
Курчанова А.С., 239
Курченко К.И., 741
Курчинский В.В., 664
Кусый М.Ю., 701
Кухар В.В., 616
Куценко В.А., 61

Л

Лазарев Е.О., 468
Левинец И.А., 27
Леснецкая А.О., 368, 434
Лизунова В.Э., 598
Линский Д. В., 219
Лисовая Т.В., 63
Литковская В.Н., 663
Лукиянова М.А., 621

М

Майданевич В.П., 424
Майданевич П.Н., 560
Майданевич Ю.П., 410,
453
Макаренко А.К., 245
Максимова М.А., 121
Максимюк Н.В., 184
Маляренко Е.А., 508
Мартиросян К.А., 25
Маслич Е.А., 530
Матвеев В.В., 296
Межмединова Н.А., 363
Меметова Э.Ф., 698
Микетин Л.И., 390
Миколайчик М. В., 456,
458, 460, 462
Милявская Е.Я., 715
Михайлов А.В., 262
Мокрицкий В.А., 295

Монастырская В.С., 418
Морозенко А.И., 150
Москалюк Д.С., 152
Москалюк Д.С., 154
Мотина В.Г., 288
Мулюкбаева В.Ю., 277
Муляр А.С., 56
Муратова С.С., 49, 76, 441
Мурашова В.И., 709
Мурашова Е.А., 715, 746
Мухамадиева Е.С., 65
Мухина Н.Н., 528

Н

Нагаева М.Р., 67, 147
Назаренко Г.П., 190, 202
Наливайченко Е.В., 647,
649
Небесная А. С., 219
Нестеренко В.Ю., 576
Никитченко Е.П., 552
Николаенко Я.О., 625
Николенко М.Б., 18, 33
Новицкий К.С., 226
Норец Н.К., 733

О

Овчинникова А.Е., 322
Ольховая Г.В., 684, 689
Онищенко К.Н., 445, 446
Онищенко С.К., 445, 446
Орлова К.Э., 608
Осадчий Е.И., 466, 472,
476
Османова М., 416
Остапенко И.А., 239
Остапенко И.Н., 290
Ошовская Н.В., 692

П

Палатай В.В., 653
Панина Е.С., 470
Пасевич Д.П., 301
Пашенцев А.И., 386
Пегушина А.А., 443
Пеннчковская Е.В., 613
Перзеке Н.Б., 199

Першина Л. Л., 432
Петрушина А.О., 82
Пилипенко В.В., 721
Плакса Ю.В., 534
Плетнева Н.В., 142
Плугарь Е.В., 388
Побирченко В.В., 480, 505
Подгорная А.В., 171
Подсолонко В.А., 340
Подсолонко Е.А., 340
Пожарицкая И.М., 84
Поликарпов Ю.Ю., 396
Полищук Е.А., 392
Польвяный Ю.А., 353
Польская С.И., 725
Полякова Е.А., 51
Попов В.Б., 259
Потеева М.А., 224, 678
Примышев И.Н., 402
Примышева Е.Н., 402
Приходько И.И., 503
Прохорова О.В., 355
Пушкарева Е.В., 356

Р

Раджабова Э.Т., 478
Раифова М.Р., 652, 670
Растрюгина О.В., 394
Рева З.Я., 643
Резникова О.С., 605, 608
Ремесник Е.С., 271
Ренгач В.А., 197
Реус С.П., 686
Ротанов Г.Н., 616
Румянцев О.В., 69
Русяева И.Д., 54
Ручка С.В., 11
Рыбалка В.Г., 110
Рыбальченко К.В., 629
Рыбников А.М., 260
Рыбников М.С., 260
Рыбовалова М.А., 666
Рюмина А.П.А., 682

С

Савельев А.А., 474
Саидова Ш.Э., 703

Сакал И.Ю., 31
Салабутин А.В., 571, 759
Самойлович К.В., 499
Сваричевский К.Б., 749,
751
Святохо Н.В., 361
Севастьянова О.В., 612
Семенова Ю.А., 260
Серафимова А.А., 249
Серверов Э.А., 176
Сергеев Б.И., 307
Середа И.А., 332
Сиволап А.В., 358
Сигал А.В., 279
Сидавская В.В., 102
Сидорин А.В., 619
Скараник С.С., 208, 217
Скоробогатова Т.Н., 627
Скороходова А.П., 667
Смерницкая Е.В., 536,
538, 540, 542, 544
Сметанко А.В., 112, 156,
171, 176
Смирнов В.О., 188
Смирнова О.Ю., 253, 268
Соколова Е.С., 313
Срибная Е.А., 735
Срибный В.И., 573
Станкевич А.А., 408
Сташно Н.Д., 379
Стаценко Е.В., 653, 667
Степанов А.Н., 602
Степанова Е.В., 645
Сулейманов Д.М., 431
Сулыма А.И., 359
Супрунец Н.В., 587
Суханова А.А., 675, 677

Т

Тарасюк В.Д., 326
Таратутина С.А., 105
Таратухина Т.С., 293
Тарахова Д.В., 398
Тарина Е.Е., 234
Твердая Е.О., 158, 174
Твердохлебов Н.И., 418,
419, 448, 449
Терехова Е.А., 436

Терловая В.В., 44
Терловая В.И., 25, 27, 29,
31, 33, 37, 39, 49, 54,
191, 195
Терловая В.И., 72
Тиличко А.Р., 29
Тимаев Р.А., 363
Тимченко В.А., 497
Типпа Э.А., 180
Титаренко В.Н., 296
Тищенко Е.С., 516
Ткаченко Д.В., 605
Ткаченко Е.И., 370
Торопова И.С., 3, 5, 18,
20, 22, 24
Троян И.А., 187, 230
Тупота Е.С., 247
Тюлин А.С., 743

У

Улановская О.Н., 313
Унанян Л.А., 676
Усенко Р.С., 274

Ф

Фалько М.А., 753
Фахретдинова Н.И., 493
Федченко С.С., 623
Феськова Ю.Д., 269
Фокина Н.А., 336, 344

Х

Харина А.О., 658, 673
Харитоновна О.В., 550
Хмеленко П.С., 346
Хоришко А.А., 690
Хохлов В.А., 301
Храпко В.Н., 348

Ц

Царенко Н.В., 316
Цветкова И.И., 365
Цвиль А.И., 495
Цыганок А.П., 594
Цыцюрская Е.Г., 449

Ч

Чеботарев Д.Д., 215
Челпанов А.В., 333
Чемеричко А.В., 335
Чепоров В.В., 146
Черемисина С.Г., 206,
210, 213, 215
Черная И.Б., 672
Чернецова Г.М., 318
Черногорова К.А., 760
Чернопятенко Н.В., 156
Чернопятенко Н.В., 128,
133
Чернявая А.Л., 197
Чернякова В.В., 410
Чечина Т.В., 632

Чибирев М.А., 556
Чиж А.А., 612

Ш

Шаботенко А.А., 544
Шальнева В.В., 713
Шапшалова Л.О., 256
Шарова В.В., 126
Швабий И. И., 458
Шевелев В.М., 696
Шевченко Е.В., 659
Шевченко М.В., 739
Шевчук Е.С., 204
Шейко А.В., 634
Шкурина А.А., 501
Штофер Г.А., 637
Шутаева Е.А., 470, 510

Щ

Щеглова С.С., 711

Я

Якубова Э.Э., 72
Якубова Э.Э., 92
Якушев А.А., 582
Якушевская Е.А., 307
Яновская А.А., 8, 142
Ярош О.Б., 305
Ясинская Е.М., 548
Ячменев Е.Ф., 328
Ячменева В.М., 324