



# **РАЗВИТИЕ НАУКИ И ТЕХНИКИ: МЕХАНИЗМ ВЫБОРА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРИОРИТЕТОВ**

**Сборник статей  
Международной научно - практической конференции  
25 декабря 2017 г.**

**Часть 1**

Омск  
НИЦ АЭТЕРНА  
2017

УДК 001.1  
ББК 60

Р 17

**РАЗВИТИЕ НАУКИ И ТЕХНИКИ: МЕХАНИЗМ ВЫБОРА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРИОРИТЕТОВ:** сборник статей Международной научно - практической конференции (25 декабря 2017 г., г. Омск). В 6 ч. Ч.1 / - Уфа: АЭТЕРНА, 2017. – 200 с.

ISBN 978-5-00109-397-8 ч.1  
ISBN 978-5-00109-403-6

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно - практической конференции «РАЗВИТИЕ НАУКИ И ТЕХНИКИ: МЕХАНИЗМ ВЫБОРА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРИОРИТЕТОВ», состоявшейся 25 декабря 2017 г. в г. Омск. В сборнике статей рассматриваются современные вопросы науки, образования и практики применения результатов научных исследований

Сборник предназначен для широкого круга читателей, интересующихся научными исследованиями и разработками, научных и педагогических работников, преподавателей, докторантов, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все статьи проходят рецензирование (экспертную оценку). **Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.** Статьи представлены в авторской редакции. Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

При перепечатке материалов сборника статей Международной научно - практической конференции ссылка на сборник статей обязательна.

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

УДК 001.1  
ББК 60

ISBN 978-5-00109-397-8 ч.1  
ISBN 978-5-00109-403-6

© ООО «АЭТЕРНА», 2017  
© Коллектив авторов, 2017

**Ответственный редактор:**

**Сукиасян Асатур Альбертович**, кандидат экономических наук,  
Башкирский государственный университет, РЭУ им. Г.В. Плеханова

**В состав редакционной коллегии и организационного комитета входят:**

**Агафонов Юрий Алексеевич**, доктор медицинских наук,  
Уральский государственный медицинский университет»

**Баншева Зилия Вагизовна**, доктор филологических наук  
Башкирский государственный университет

**Байгузина Люза Закиевна**, кандидат экономических наук  
Башкирский государственный университет

**Ванесян Ашот Саркисович**, доктор медицинских наук, профессор  
Башкирский государственный университет

**Васильев Федор Петрович**, доктор юридических наук, доцент  
Академия управления МВД России, член РАЮН

**Виневская Анна Вячеславовна**, кандидат педагогических наук, доцент  
ФГБОУ ВПО ТГПИ имени А.П. Чехова

**Вельчинская Елена Васильевна**, кандидат химических наук  
Национальный медицинский университет имени А.А. Богомольца

**Галимова Гузалия Абкадировна**, кандидат экономических наук,  
Башкирский государственный университет

**Гетманская Елена Валентиновна**, доктор педагогических наук, доцент  
Московский педагогический государственный университет

**Грузинская Екатерина Игоревна**, кандидат юридических наук  
Кубанский государственный университет

**Гулиев Игбал Адилевич**, кандидат экономических наук  
МГИМО МИД России

**Долгов Дмитрий Иванович**, кандидат экономических наук  
Мордовский государственный педагогический институт им. М. Е. Евсевьева,

**Закиров Мунавир Закиевич**, кандидат технических наук  
Институт менеджмента, экономики и инноваций

**Иванова Нионила Ивановна**, доктор сельскохозяйственных наук,  
Технологический центр по животноводству

**Калужина Светлана Анатольевна**, доктор химических наук  
Воронежский государственный университет

**Курманова Лилия Рашидовна**, доктор экономических наук, профессор  
Уфимский государственный авиационный технический университет

**Киракосян Сусана Арсеновна**, кандидат юридических наук  
Кубанский Государственный Университет.

**Киркимбаева Жумагуль Слямбековна**, доктор ветеринарных наук  
Казахский Национальный Аграрный Университет

**Козырева Ольга Анатольевна**, кандидат педагогических наук  
Новокузнецкий филиал - институт «Кемеровский государственный университет»

**Конопацкова Ольга Михайловна**, доктор медицинских наук  
Саратовский государственный медицинский университет

**Маркова Надежда Григорьевна**, доктор педагогических наук  
Казанский государственный технический университет

**Мухаммадеева Зинфира Фанисовна**, кандидат социологических наук  
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Башкирский государственный университет

**Пономарева Лариса Николаевна**, кандидат экономических наук  
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Башкирский государственный университет

**Почивалов Александр Владимирович**, доктор медицинских наук  
Воронежская государственная медицинская академия им. Н.Н. Бурденко

**Прошин Иван Александрович**, доктор технических наук  
Пензенский государственный технологический университет

**Симонович Надежда Николаевна**, кандидат психологических наук  
Московский городской университет управления Правительства Москвы

**Симонович Николай Евгеньевич**, доктор психологических наук  
Института психологии им. Л.С. Выготского РГГУ, академик РАЕН

**Смирнов Павел Геннадьевич**, кандидат педагогических наук  
Тюменский государственный архитектурно - строительный университет

**Старцев Андрей Васильевич**, доктор технических наук  
Государственный аграрный университет Северного Зауралья

**Танаева Замфира Рафисовна**, доктор педагогических наук  
Южно - уральский государственный университет

Professor Dipl. Eng **Venelin Terziev**, DSc., PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)  
University of Rousse, Bulgaria

**Хромина Светлана Ивановна**, кандидат биологических наук, доцент  
Тюменский государственный архитектурно - строительный университет

**Шилкина Елена Леонидовна**, доктор социологических наук  
Институт сферы обслуживания и предпринимательства

**Шляхов Станислав Михайлович**, доктор физико - математических наук  
Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю.А.

**Юрова Ксения Игоревна**, кандидат исторических наук, доцент  
Международный инновационный университет, Сочи.

**Юсупов Рахимьян Галимьянович**, доктор исторических наук  
Башкирский государственный университет

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

**К.В. Акелян**

студент 4 курса БашГУ,  
г. Уфа, РФ

E - mail: kristina.akelyan@mail.ru

Научный руководитель: Л.Р. Курманова  
доктор экономических наук, профессор БашГУ,  
г. Уфа, РФ

E - mail: kurmanova\_ugaes@mail.ru

## УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ

### **Аннотация**

Активное управление кредитным риском получает все большее внимание регулирующих органов и стратегическое внимание во многих кредитно - финансовых учреждениях. Регулятор периодически отмечает низкое качество управления кредитным риском на уровне кредитного портфеля, слабые кредитные стандарты для заемщиков и контрагентов и недостаточное внимание к изменениям экономических и других обстоятельств, влияющих на способность заемщиков и контрагентов обслуживать обязательства по кредитам. Основные принципы эффективного управления кредитным риском изложены в консультативном документе Базельского комитета по банковскому надзору «Принципы управления кредитным риском». В данной статье рассматриваются актуальные аспекты регулирования и управления кредитным риском.

### **Ключевые слова**

Кредитные риски, кредитные операции, кредитная политика, заемщик.

Кредитный риск - это риск потерь, возникающих из - за невозможности выполнения заемщиком или контрагентом своих обязательств, и связан с ссудными операциями, а именно, непогашенными просроченными кредитами, производными активами и необеспеченными кредитными обязательствами, которые включают обязательства по кредитам, аккредитивы и финансовые гарантии [1,с.105]. Риск потерь существует и в других видах деятельности, таких как акцепты, межбанковские операции, финансирование инвестиционных проектов.

Для управления кредитным риском важно сформулировать и реализовать структурированную кредитную политику и связанные с ней процессы. Стратегии управления кредитными рисками, в том числе разработка кредитной политики и мониторинг рисков, - это ответственность бизнес - единицы, как структурного подразделения кредитной организации, и высшего руководства, а также совета директоров.

Финансовые учреждения должны устанавливать кредитные лимиты для контроля над риском во всей кредитной деятельности [2,с.70]. Следует указать ограничения по отраслям, географическому региону, продукту, клиенту и стране, а также подходы, которые будут использоваться для расчета рисков против этих лимитов, и будут включены в кредитную политику. Следует также учитывать распространение по отраслям или регионам, поскольку дефолт одной фирмы или отрасли может также повлиять на других. Более крупные

финансовые учреждения могут также рассмотреть несколько лимитов для каждой группы заемщиков или заемщиков по продукту, операционному подразделению и члену заемщика, чтобы деятельность этих заемщиков или групп заемщиков, создающих кредитный риск, могла более адекватно контролироваться. Хотя тенденция заключалась в том, что многие финансовые учреждения контролируют общие риски в этих категориях, большинство из них не установило максимальных пределов для этих рисков.

Кредитный риск в коммерческом портфеле может управляться на основе профиля риска заемщика, источника погашения и характера лежащего в основе обеспечения в соответствии с текущими событиями и условиями. Управление коммерческим кредитным риском должно начинаться с оценки профиля кредитного риска отдельного заемщика или контрагента на основе текущего анализа финансового положения заемщика в сочетании с текущими отраслевыми, экономическими и макрополитическими тенденциями [3]. В рамках общей оценки кредитного риска должнику каждому коммерческому кредитному риску или сделке должен быть присвоен рейтинг риска и должен быть одобрен на основе утвержденных стандартов, определенных в кредитной политике. После получения кредита рейтинги рисков должны корректироваться на постоянной основе, если это необходимо для отражения изменений финансового состояния должника, денежных потоков или текущей финансовой жизнеспособности. Регулярный мониторинг способности заемщика или контрагента выполнять свои обязательства позволяет внести коррективы, которые повлияют на измерение кредитного риска.

Для оценки и оценки концентраций в портфелях следует учитывать агрегирование рисков. Рейтинги рисков также являются фактором, определяющим уровень присвоенного экономического капитала и резерв на потери по кредитам.

Для управления относительным риском в рамках коммерческого портфеля многие кредитные учреждения используют участие или синдицирование подверженности другим финансовым учреждениям или организациям, продажам по кредитам и секьюритизации и кредитным деривативам для управления размером кредитного портфеля и относительным кредитным риском. Эти мероприятия могут сыграть важную роль в снижении кредитного риска для целей снижения риска или когда было установлено, что концентрации кредитного риска нежелательны [4].

Управление кредитным риском для потребительского кредитования должно начинаться с первоначального андеррайтинга и продолжаться на протяжении всего кредитного цикла заемщика. Статистические методы могут использоваться для установления цен на продукты, аппетита к риску, рабочих процессов и показателей для сбалансирования рисков и вознаграждений соответствующим образом. Статистические модели могут быть приобретены или созданы, которые используют подробную поведенческую информацию из внешних источников, таких как кредитные бюро, наряду с внутренним историческим опытом. Эти модели должны периодически проверяться, чтобы гарантировать, что они продолжают оставаться статистически достоверными и отражают эффективность клиентской базы учреждения, особенно если они используются для оценки кредита. При использовании эти модели образуют основу эффективного процесса управления кредитным риском потребителей и могут использоваться при принятии решений об утверждении или понижении кредита, процедурах управления портфелем, адекватности резерва на потери по кредитам, а также на экономическом капитале распределение для кредитного риска.

Обеспечение точных расчетов воздействия на лимиты имеет решающее значение для управления кредитным риском [5, с.96]. Методологии будут варьироваться в зависимости от типа продукта. Для продуктов кредитования и текущих счетов балансовый баланс

считается подходящей мерой, при этом связанные с ним начисления, включенные как часть риска в качестве дефолта контрагента на первичный риск, также могут привести к потере процентного дохода. Текущая рыночная стоимость должна использоваться для эмитентов по облигациям и акциям, при этом замещающая стоимость сделки используется в качестве меры для любых неурегулированных сделок. Для иностранной валюты и деривативов воздействие следует оценивать по восстановительной стоимости торгов плюс добавочной стоимости на основе номинальной стоимости, чтобы отразить потенциальные будущие неблагоприятные изменения в стоимости замены.

Таким образом, управление кредитным риском представляет собой непрерывный и повседневный процесс, который необходимо тщательно контролировать и разрабатывать меры, направленные на смягчение связанных с ним проблем. Разработка, внедрение и корректировка процессов и методов эффективного управления кредитным риском ограничит непредвиденные риски.

### Список литературы

1. Курманова Л.Р. Институциональные основы развития рынка банковских услуг: монография. – Йошкар - Ола: ООО «СТРИНГ», 2009. - 224 с.
2. Курманова Д.А., Новоселова О.А. Кредитование в системе финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства / Курманова Д.А., Новоселова О.А. // Экономические науки. - 2013. - № 9 (106). - С. 69 - 72.
3. Абелгузин Н.Р., Курманова Л.Р. Организация деятельности центрального и коммерческого банка: Учебное пособие / Н.Р. Абелгузин, Л.Р. Курманова. - Уфа: РИЦ БашГУ, 2015. – 292с.
4. Ajupov A.A., Kurmanova L.R., Kurmanova D.A., Abulguzin N.R. A comprehensive assessment of the financial security of banking system // International Business Management. - 2016. - №10(23). – PP.5620 - 5624.
5. Курманова Д.А. Система управления безопасностью банка // Вестник УГАТУ. – 2013. Том 17. - № 7 (60). - С.95 - 97.

© К.В. Акелян, 2017

УДК - 336

**Аксинская Е. А.**  
Студентка 4 курса, ИЭФ  
ФГБОУ ВО УлГТУ, Ульяновск

### **АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ЗАПАСОВ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ГАЗПРОМНЕФТЬ ОМСКИЙ - НПЗ»**

*Аннотация:* в работе рассматривается оценка состояния запасов на примере предприятия. Рассмотрение состояния запасов и выявление с данной точки зрения является наиболее эффективным, так как в работе использованы неклассические методы, которые, в данном случае, позволят более полное изучение состояния производственных запасов.

*Ключевые слова:* производственные запасы, производство, оборотные средства.

Состояние и эффективность управление производственными запасами, как самой значительной части оборотного капитала – является одним из основных условий успешной деятельности предприятия. Рыночные отношения определяют новые условия управления

ими. Инфляция, неплатежи и другие кризисные явления вынуждают предприятия изменять свою политику по отношению к производственным запасам, искать новые источники пополнения, изучать проблему эффективности управления запасами. Поэтому для предприятия все возможные способы рационального расходования средств, одним из которых является определение оптимальной

величины производственных запасов приобретают все большую значимость [2, с. 252 - 253].

Размер запасов влияет на финансовый цикл предприятия. Чтобы не допустить дефицит денежных средств, и необходимость в дополнительных источниках финансирования, что ведет к снижению финансовой устойчивости предприятия, разрабатывается политика управления запасами. Правильно разработанная политика, позволяет снизить продолжительность производственного и всего операционного цикла, уменьшить текущие за - траты на хранение запасов, высвободить из текущего хозяйственного оборота часть финансовых средств, реинвестируя их в другие активы [3, с. 136 - 137].

Таблица 1 – Анализ состояния запасов АО «Газпромнефть Омский – НПЗ»

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменения 2014 - 2015 гг.	Изменения 2015 - 2016 гг.
Запасы всего, в т.ч.:	2 418 961	2 322 341	2 908 172	- 96 620	585 831
Сырьё и материалы	2 301 514	2 270 303	2 873 388	- 31 211	603 085
Готовая продукция и товары для пере - работки	64 049	51 875	34 761	- 12 174	- 17 114
Прочие запасы и затраты	53 398	163	23	- 53 235	- 140

Анализируя состояние запасов на АО «Газпромнефть Омский – НПЗ» можно сделать вывод о том, что за период 2014 - 2015 гг. общий объем запасов уменьшился на 96 620 руб. В 2016 г. он увеличился на 585 831 руб. Данное увеличение произошло за счет увеличения количества сырья и материалов, необходимого для производства. Также, это может быть связано с реактивацией таких материальных ресурсов как катализаторы. Ежегодное снижение готовой продукции и товаров для переработки свидетельствует о том, что спрос на продукцию есть, и предприятие периодически её реализует в больших количествах, скорее всего это связано с тем, что предприятие работает с постоянными клиентами и выполняет крупные заказы. Предприятие продолжает наращивание производственной базы и это может негативно повлиять на оборачиваемость оборотных средств.

Строка прочих запасов и затрат отражает стоимость остатков материальных ценностей не списанных на себестоимость расходов. Важно отметить, что в этой строке заметно резкое снижение значения, наибольший разрыв между значениями произошел за период 2014 - 2015 гг.

В структуре материальных запасов за рассматриваемый период произошли следующие изменения. В 2014 г. доля сырья и материалов в составе запасов составляла 95 % , готовая продукция всего 3 % и прочие запасы и затраты 2 % . За период 2015 - 2016 гг. доля прочих затрат снизилась практически к минимуму и составила 0,007 % . Но за данный период произошло увеличение доли сырья и материалов, в 2016 г. она составила 98,8 % и уменьшилась доля готовой продукции (лишь 1,2 % ) . Если предприятие с каждым годом всё более наращивает производственную базу, значит это сознательная политика производства и здесь нельзя рассматривать негативной тенденции. Значительное уменьшение готовой продукции на складе (почти полный её сбыт) продукция предприятия пользуется большим спросом.

Таблица 2 – Оборачиваемость запасов АО «Газпромнефть Омский – НПЗ»

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменения 2014 - 2016 гг.
Коэффициент оборачиваемости запасов	18,2	18,5	16,31	- 1,89
Период оборачиваемости	20,05	19,7	22,37	2,32

Проанализировав значения показателя периода оборачиваемости, можно сделать вывод о том, что на АО «Газпромнефть Омский – НПЗ» за рассматриваемый период 2014 - 2016 гг. имеет значения от 19 до 23 дней. В 2014 г. период оборачиваемости составил 20,05 дней. В 2016 г. произошло увеличение показателя на 2,67 и принял значение 22,37 дней. Коэффициент оборачиваемости запасов отражает величину оборачиваемости запасов в оборотах. Значение показателей в 2014 и 2015 гг. держится на отметке 18, а в 2016 г. показатель снизился на 2,19 и принял значение 16,31. Для данной отрасли значения показателя в пределах нормы. Чем выше значение коэффициента, тем выше оборачиваемость запасов, а значит, высока результативность их использования. Для полноценного анализа запасов на предприятии, а также для оптимизации остатков товаров и сырья необходимо провести ABC - анализ. В общем случае ABC - анализ является методом, при помощи которого определяют степень распределения конкретной характеристики между отдельными элементами какого - нибудь множества.

Таблица 3 – ABC - анализ запасов АО «Газпромнефть Омский - НПЗ»

Название	Цена закупки, тыс. руб.	Доля вклада, %	Доля с накопительным вкладом, %	Группа
Производственные запасы	14 296 079	50,09	50,09	А

Складские запасы	7 531 673	26,38	76,47	А
Сбытовые запасы	3 337 231	11,85	88,21	В
Транспортные запасы	3 335 085	11,68	100	В
Итого:	28 540 068	100	-	-

На основании проведенного ABC - анализа запасов АО «Газпромнефть Омский - НПЗ» сделаем выводы. К группе А относятся производственные и складские запасы, на их долю приходится до 76 % . В составе этих запасов находятся наиболее дорогие и ценные материалы. К группе В относятся сбытовые запасы и транспортные запасы - средние по стоимости товары. Их доля в общей сумме запасов составляет приблизительно 11 - 12 % , но в количественном отношении эти запасы составляют 30 - 40 % хранимой продукции. К группе С относятся самые дешевые ресурсы. Они составляют 5 - 10 % от общей стоимости изделий, и 40 - 50 % от общего объема хранения. На предприятии данная группа запасов отсутствует.

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

1. Андреев, А.Ф., Березина, С.А., Издержки производства на предприятиях нефтегазового комплекса: учебное пособие / А. Ф. Андреев, С. А. Березина – М: РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина - 2013 - 224 с.
2. Ширияева, Н. В. Особенности управления запасами в условиях хозяйствующего субъекта. Сборник научных трудов по материалам I Международной научно - практической конференции «Социально - экономическое развитие стран, регионов и оптимизация секторов экономики: анализ и прогнозы (9 октября 2017г.)». – СПб.: Научная общественная организация «Профессиональная наука», 2017. – С. 252 - 264.
3. Ширияева, Н.В., Добролюбова, Е.С. Повышение эффективности управления материальными запасами. Сборник научных трудов Всероссийской научно - практической конференции «Экономика России в условиях ВТО: проблемы и перспективы (28 марта 2014г.)». – Ульяновск : УлГТУ, 2014. – С. 135 - 137.

© Аксинская Е.А., 2017

УДК - 336

**Аксинская Е.А., Морозова И.С.**  
Студентки 4 курса, ИЭФ  
ФГБОУ ВО УлГТУ, Ульяновск

### **ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**

Аннотация: в работе рассматриваются пути улучшения эффективного использования собственного капитала на примере предприятия. По предложенным предприятиям произведены расчеты и обозначена эффективность данных мероприятий.

Ключевые слова: собственный капитал, финансовые ресурсы, прибыль, выручка, себестоимость, материальные затраты, управленческие расходы.

Собственный капитал характеризует общую стоимость средств предприятия, принадлежащих ему на праве собственности и используемых им для формирования определенной части активов. Эта часть актива, сформированная за счет инвестированного в них собственного капитала, представляет собой чистые активы предприятия. Собственный капитал включает в себя различные по своему экономическому содержанию, принципам формирования и использования источники финансовых ресурсов: уставный, добавочный, резервный капитал. Рассмотрим структуру собственного капитала на предприятии АО «Газпромнефть Омский - НПЗ».

Таблица 1 - Динамика состава и структуры собственного капитала  
АО «Газпромнефть Омский - НПЗ»

Показатель	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Изменения 2014 - 2016 гг.	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	абс. измен., тыс. руб.	уд. вес, %
Уставный капитал	10 742	0,15	10 742	0,14	10 742	0,13	-	- 0,02
Резервный капитал	537	0,0007	537	0,0006	537	0,0005	-	- 0,0002
Добавочный капитал	2 312 538	3,44	2 312 534	3,08	2 312 535	2,83	- 4	- 0,61
Нераспределенная прибыль	64 859 630	96,54	72 591 451	96,8	79 267 345	97,1	14 407 715	0,61
Итого	67 183 447	100	74 915 268	100	81 591 162	100	14 407 715	-

Анализируя данные таблицы можно сделать вывод о том, что происходит увеличение собственного капитала предприятия вследствие роста суммы нераспределенной прибыли. За анализируемый период нераспределенная прибыль увеличилась на 14 407 715 тыс. руб. Это явление –положительная тенденция, так как чем больше величина прибыли, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние. По всему выше сказанному вполне возможно сделать следующее заключение. Оценивая формирование и использование собственного капитала, видно, что основную долю собственного капитала составляет уставный капитал и нераспределенная прибыль, доля резервного и добавочного капитала низкая.

Для улучшения эффективного использования собственного капитала предприятия необходимо провести ряд следующих мероприятий: снижения норм расхода материалов; замены дорогостоящих материалов более дешевыми, но надлежащего качества; сокращения транспортно - заготовительных расходов; рационального использования сырья и материалов; снижения стоимости сырья и материалов; сокращения потерь и отходов; улучшение технического оснащения и технологии изготовления продукции.

Рассмотрим наиболее подходящие мероприятия улучшения собственного капитала для АО «Газпромнефть Омский - НПЗ».

1. Снижение нормы расхода материалов. Так как доля резервного капитала в собственном капитале мало, с помощью средств, которые освободятся в процессе данного мероприятия можно увеличить резервный капитал. С помощью данного мероприятия предприятие может задействовать и другие пути повышения эффективности, с этим можно связать улучшение технического оснащения и технологии изготовления продукции. Это будет наиболее рациональным использованием сырья и материалов, также возможно сокращение потерь и отходов. Рассмотрим несколько примеров:

$$МЗ_1 = (3\ 586 - 4\ 384) \times 56,47 = -45\ 063,06 \text{ тыс. руб.}$$

$$МЗ_2 = (2\ 511 - 3\ 070) \times 20,4 = -11\ 403,6 \text{ тыс. руб.}$$

$$МЗ_3 = (1\ 620 - 1\ 981) \times 503,3 = -181\ 583 \text{ тыс. руб.}$$

$$МЗ_4 = (3\ 755 - 4\ 591) \times 657,12 = -549\ 352,32 \text{ тыс. руб.}$$

Тогда экономия за счет снижения МЗ составит:

$$МЗ_{\text{общ.}} = -787\ 401,98 \text{ тыс. руб.}$$

Также, для снижения расходов предприятия, необходимо сократить управленческие и коммерческие расходы. За 2016 г. управленческие расходы на предприятии составили – 1 169 901 тыс. руб. Для разработки мероприятия на плановую перспективу необходимо рассчитать базовый показатель условно чистого измерения продукции (Учп):

$24\ 943\ 138 - 17\ 777\ 600 = 7\ 165\ 538$  тыс. руб. – условно чистая продукция на плановый период. Теперь найдем плановый показатель управленческих расходов:

$$7\ 165\ 538 \times 0,11 = 788\ 209 \text{ тыс. руб.} - \text{рекомендуемые управленческие расходы.}$$

2. Поскольку на предприятии такой вид продукции, как авиакеросин ТС - 1 пользуется большим спросом, предлагается приобрести установку АВТ (смешанного типа) для перегонки сернистых нефтей. Так как установка АВТ типа позволит предприятию на 13 % увеличить производство авиакеросина, рассчитаем плановую себестоимость продукции при увеличении производства данного вида продукции:

$$МЗ_C = (\text{Об. выпуска}_{\text{пл.}} - \text{Об. выпуска}_{2016}) \times Ц$$

$$МЗ_{C1} = (134,47 - 119) \times 34\ 934,4 = 540\ 435,16 \text{ руб.}$$

Предположим аналогичную замену установок и для производства других продуктов, произведем соответствующие расчеты: - для бензина:

$$МЗ_{C2} = (269 - 238) \times 49\ 144,8 = 1\ 523\ 488,8 \text{ руб.}$$

- для дизельного топлива:

$$МЗ_{C3} = (339 - 300) \times 24\ 829,8 = 968\ 362,2 \text{ руб.}$$

- для технического керосина:

$$МЗ_{C4} = (107 - 95) \times 17\ 268,4 = 207\ 220,8 \text{ руб.}$$

Данный вид мероприятия позволит предприятию увеличить свою прибыль путем повышения объема производства. Тогда, планируемое значение валовой прибыли составит:

$$\text{Валовая прибыль} = \text{Выручка} - \text{себестоимость}$$

$$\text{Валовая прибыль} = 40\ 081\ 113 - 3\ 239\ 506,9 = 36\ 841\ 606,1 \text{ руб.}$$

Управленческие расходы в плановом периоде сократились на 788 209 тыс. руб. и составили – 381 692 тыс. руб. Тогда:

$$\text{Прибыль от продаж} = В_{\text{п}} - \text{Ком}_{\text{п}} - \text{Упр}_{\text{п}}$$

$$\text{Прибыль от продаж} = 36\ 841\ 606,1 - 381\ 692 = 36\ 459\ 914,1 \text{ тыс. руб.}$$

Чтобы оценить эффективность выявленных направлений, рассчитаем показатели эффективности использования собственных средств на плановый период с учетом увеличения собственного капитала.

Таблица 2 – Показатели эффективности использования собственного капитала  
АО «Газпромнефть Омский - НПЗ»

Показатели	2015 г.	2016 г.	Плановый период	Изменения 2015 - плановый период
Рентабельность	15	21	25	10
Оборачиваемость	0,53	0,57	0,6	0,07
Период оборачиваемости	688	640	608	- 80

Проанализировав значения данных показателей, мы видим, что рентабельность собственного капитала увеличилась на 10 %, увеличение рентабельности предприятия говорит об увеличении его прибыльности и повышении конкурентоспособности. Оборачиваемость собственного капитала так же увеличилась, а период оборота собственного капитала сократился на 80 дней, это свидетельствует об эффективности выявленных направлений по использованию собственного капитала.

#### Список использованной литературы:

1. Кистанов, А.Н. Учет собственного капитала: учебное пособие / Кистанов, А.Н.; - Казань, 2014. - 270 с.

© Аксинская Е.А., Морозова И.С., 2017

УДК 332

**Марьина А.В.**

к.э.н., доцент

институт экономики и управления УГАТУ, Российская Федерация, г. Уфа

**Акхенцев К.С.**

Студент гр. ЭК - 453

институт экономики и управления УГАТУ, Российская Федерация, г. Уфа

**Mar'ina A.V.**

Ph. D. in economics, associate Professor

Institute of Economics and management USATU, Russian Federation, Ufa

**Akshentsev K. S.**

Student gr. EC - 453

Institute of Economics and management USATU, Russian Federation, Ufa

### ПРОБЛЕМА СТАНОВЛЕНИЯ БИТКОИНА ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМОЙ

### THE PROBLEM OF THE FORMATION OF THE BITCOIN PAYMENT SYSTEM

*Аннотация: На сегодняшний день мы можем наблюдать как все больше людей слышали о криптовалюте в целом и о биткойне в частности. Так же нестабильность финансовых рынков увеличивает интерес инвесторов к поиску новых форм денежных активов. В данной статье рассматривается возможность использования криптовалюты как*

платежное средство. Проанализированы основные недостатки биткойна в качестве платежной системы.

*Ключевые слова:* биткоин, блокчейн, криптовалюта, криптотехнологии, фидуциарные деньги, фиатные деньги, денежные суррогаты,

*Annotation:* Today we can watch as more and more people heard about bitcoin in General and bitcoin in particular. The instability of the financial markets increases the interest of investors to search for new forms of monetary assets. This article discusses the possibility of using cryptocurrency as means of payment. Analyzed the main shortcomings of bitcoin as a payment system.

*Keyword:* bitcoin, blockchain, cryptocurrency, cryptotechnology, fiduciary money, fiat money, money substitute

Мир потихоньку охватывает ажиотаж на почве криптовалют и их глобального будущего. Кто - то настроен к цифровым деньгам крайне пессимистично, другие, в свою очередь уверены, что всего через пару - тройку лет биткоин, эфир и прочие полностью вытясят всем привычные доллары и евро. Последние готовы ради возможной выгоды инвестировать в криптовалюты на текущем временном этапе немалые суммы, отказывая себе практически во всем.

Когда Сатоши Накамото впервые сообщил о Биткойне, он рассматривал криптовалюту в качестве децентрализованной платежной системы, которая будет функционировать в интернете.

Однако сегодня основная функция Биткойна немного изменилась. Большинство использует его как средство сбережений. Для инвесторов он, вообще, стал мечтой, поскольку его волатильность положительная, сбережения растут, приумножаются.

Можно сказать, что рекорды в сфере криптовалют регистрируются с завидной регулярностью. Биткоин уже не первый день торгуется на отметке более \$10 000, за ним не отстает эфириум с ценой уже приближающейся к \$500. Значительно увеличилось и число криптовалют с капитализацией более \$1 млрд. Отныне их 17, причем большая доля из них имеет все шансы сохранить достигнутые позиции надолго.

Из числа попавших в лидеры более других отличилась криптовалюта Cardano. Рост ее курса всего лишь за сутки составил более 70 % . Другой новичок Stellar Lumens увеличился в цене почти на 1 / 3. Далее следует Ethereum Classic, подорожавший опять же 1 / 3 на фоне небывалой активности южнокорейских трейдеров, которые решили, что ранее недооценили альткоин. И, наконец, ЮТА, рост которой за сутки достиг 28 % . А вот производные от биткойна - Bitcoin Cash и Bitcoin Gold – пошли на снижение на 5 % и 9 % соответственно.

Совокупная капитализация рынка криптовалют достигает на текущий момент \$311 млрд., что (даже трудно представить такой рост!) в 31 раз больше показателей начала года.

Но как платежная система - биткоин имеет серьезные недостатки. Масштабируемость криптовалюты затруднена, операции слишком медленны для повседневных платежей, комиссии очень высокие, для мелких покупок.

Всего год назад комиссия за транзакцию в среднем составляла 0,25 центов. Начиная с 2017 года, как раз после выхода Биткойна в массы, комиссии начали расти в геометрической прогрессии. Этим летом доходили до 5 - 8\$, а в ноябре до 18\$.

Безусловно, для покупки кофе это весьма дорого, но для отправки перевода в другую точку мира даже 18\$ выглядят не так уж и плохо.

Сейчас сеть Биткоина обрабатывает около 300 000 транзакций в день. Для сравнения, платежная система Visa в среднем обрабатывает порядка 2000 транзакций в секунду с максимальной способностью обработки до 56000 в секунду. Такая нагрузка бывает в предновогодние праздники, когда все сметают с прилавков.

Это говорит о том, что прежде, чем рассматривать Биткоин как реальную платежную систему, его разработчикам необходимо существенно повысить скорость транзакций в сети.

Пока что Биткоин не готов стать полноправной платежной системой, возможно, он такой и не станет. Возможно, что в будущем альтернативные криптовалюты смогут обеспечить необходимую скорость. Например, Ethereum, Dash.

Биткоин, в свою очередь, будет использоваться как резерв, как золото в реальном мире. Тем не менее международные платежи в Биткоине останутся привлекательными даже сейчас, ведь Вы можете отправить 10, 20, 100.000\$ достаточно быстро (максимум час со всеми подтверждениями) в любую точку мира. При таких суммах комиссия даже в 50 - 200\$ выглядит вполне адекватно.

### **Список использованной литературы**

1. Russia Today. Актуальные новости о криптовалюте. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://russian.rt.com/tag/kriptovalyuta>

2. РБК. Биткоин на распутье: к чему приведет разделение криптовалюты. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://www.rbc.ru/technology\\_and\\_media/01/08/2017/59806a1c9a794728c0fbfe20?from=materials\\_on\\_subject](https://www.rbc.ru/technology_and_media/01/08/2017/59806a1c9a794728c0fbfe20?from=materials_on_subject)

3. Мамлеева Э.Р. Методы моделирования стимулов инновационного развития // В сборнике: Экономика и управление: теория, методология, практика Сборник материалов XI Российской научно - практической конференции. Башкирский государственный университет; Под общей редакцией Л. С. Валинуровой, О. Б. Казаковой, Н. А. Кузьминых, Э.И. Исаковой. 2016. С. 144 - 147.

4. Асадуллина А.В., Мамлеева Э.Р. Возможность применения одноканальной системы межбюджетных отношений в современных условиях России // Вестник Башкирского университета. 2017. Т. 22. № 3. С. 908 - 912.

© Марьина А.В., Акшенцев К.С.

**УДК 330**

**Анахаева И. А.**

Северо - Кавказский федеральный университет,

г. Ставрополь, РФ

E - mail: [ianaxaeva@bk.ru](mailto:ianaxaeva@bk.ru)

## **КОНТРОЛЬ КАК ФУНКЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ: КЛАССИЧЕСКИЙ И СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОДЫ**

### **Аннотация**

В данной статье рассмотрен контроль как целенаправленный процесс управления на предприятии, концепт наиболее успешного производственного процесса. Также

рассмотрены основные этапы, методы и принципы контроля на предприятии в русле современного взгляда на управленческий процесс.

### **Ключевые слова**

система управления, факторы, контроль, функции управления, стратегия, предприятие.

На протяжении веков система управления динамично изменялась и эволюционировала в соответствии с ростом экономической активности человека. В зависимости от изменения потребностей человека менялось содержание, а также методы и технологии реализации функций управления. Хозяйственная деятельность всегда требовала и требует регулирования и контроля, осуществления всех общих управленческих функций, которые в конкретной системе управления выступают как ее элемент, а также различаются в зависимости от особенностей ее функционирования и развития.

Предприятие не может осуществлять свою деятельность без контроля. Он является основополагающим в процессе производства. Благодаря контролю может быть достигнут наиболее успешный результат предпринимательской деятельности. Отсюда, контроль, как важная составляющая деятельности предприятия, находится в центре внимания менеджеров, всегда актуальна, имеет методическую значимость и практическую востребованность.

В настоящее время «ориентиром» в осуществлении контрольной деятельности, принимаемым по ее результатам управленческим решениям, является программа стратегического развития предприятия, в рамках которой осуществляется анализ эффективности осуществляемого контроля.

Наиболее успешный путь осуществления контроля заключается во внедрении контрольных операций во все производственные процессы и процедуры на каждом этапе управленческого цикла, происходящего в бизнесе, предпринимательской деятельности [1].

Изучение и раскрытие понятия «контроль» как управленческой функции включает в себя раскрытие функциональной сущности и ее роли в современной экономике предприятия, изучение принципов контроля, их классификация, разбор методов и этапов контроля, составляющие его эффективности, характеристики нормативно - правового регулирования на различных этапах и применение контрольных операций на практике.

Основными источниками для изучения контроля как управленческой деятельности могут служить следующие источники: законодательные акты, электронно - правовые и библиотечные системы, монографии, учебники и работы научных деятелей. [3]

«Контроль» как определение в современном понимании появился в XIX веке. Термин «контроль» в переводе с латинского (contralrotulus) – «против» и «свиток», с французского переводится как «список, который ведется в двух экземплярах». На основе контроля принимаются дальнейшие решения, включающие в себя последующий план действий, который приведет к рентабельности предприятия и рациональности использования имеющихся ресурсов [2]. В контролирующей системе сам контроль, планирование, создание организационных структур и мотивация существуют как управленческий комплекс и не могут быть рассмотрены как отдельные элементы.

Контроль включает в себя такие элементы и понятия, как субъект контроля, субъект, предмет контроля, его объект, цель, задачи, методы, принципы, техника и технология, сам процесс осуществления [2].

Факторы - это экономические явления, влияющие на экономику предприятия. Они делятся на внешние и внутренние. На внешние факторы нельзя повлиять, так как они существуют обособленно от предприятия и влияют на него извне. Поэтому в менеджменте существует схема функционирования с целью не изменить их, а предпринять политику осуществления предпринимательской деятельности в существующих условиях.

Внутренние факторы поддаются влиянию и изменению. Они формируются в процессе деятельности предприятия, его функционирования на рынке. В менеджменте внешние факторы играют весомую роль, так как помогают установить пути развития и регламент дальнейших действий для более высокой рентабельности и эффективности организации, а также помогает увидеть какие внутренние факторы должны быть изменены для более высокой функциональности.

Контроль включает в себя следующие функции: выявление и анализ фактов, сопоставление выявленных фактов с целями, оценка контролирующей структуры, дальнейшее принятие соответствующих мер по решению выявленных недостатков предприятия[5].

Принципы эффективного контроля: принцип системности, непрерывности, соответствия, всеобщности, независимости, объективности, гласности, эффективности, плановости, научности, законности и ответственности. Все эти принципы заключают в себе всю сущность контроля как управления на предприятии. Он охватывает все этапы и области функционирования производственного процесса [2].

Реализацией предварительного контроля обычно выступают политика, правила, регламент. Источником данных по получению фактов производственных процессов является документальный и фактический контроль.

При проведении контроля развития предприятия, его управляемой системы необходимо осуществлять постоянный мониторинг различных изменений, происходящих под действием внешних и внутренних факторов. Так как производственный процесс непрерывен и постоянен, необходимо незамедлительно реагировать на новую поступающую информацию, анализировать ее и принимать соответствующие решения. [1]

Таким образом, контроль можно определить как постоянный процесс, с помощью которого достигаются определенные поставленные цели организации посредством незамедлительного и своевременного обнаружения недочетов и проблем, которые возникают в ходе экономико - хозяйственной деятельности предприятия. Контроль включает в себя характерные принципы и методы управления. Данный инструмент является функцией управления на предприятии и чем эффективнее он реализуется, тем успешнее будет развиваться предприятие.

#### **Список использованных источников:**

1. Бобошко, В. И. Контроль и ревизия: учебное пособие / В.И Бобошко. – М.: Юнити - Дана, 2015. – 312 с.
2. Васильчук, О. И. Основы управления предприятиями сферы услуг. / О. И. Васильчук, Д. Л. Савенков. – 2011. – 527 с.

3. Величко С. В. Внутренний аудит в системе управления предприятием услуг сотовой связи. – Инновационное развитие экономики, 2011. - № 15. – 216 с.

© И. А. Анахаева, 2017

**УДК 657.6**

**И.В. Асатурова**

г. Москва, РФ

Студентка 4 курса РЭУ им. Г.В. Плеханова

E - mail: rin101196@gmail.com

**А.Н. Семенова**

канд. экон. наук, доцент РЭУ им. Г.В. Плеханова

г. Москва, РФ

E - mail: semenovaalbina@mail.ru

## **ГРЯДУЩИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНЕ «ОБ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

### **Аннотация:**

В статье описаны будущие изменения закона «Об аудиторской деятельности». Кого коснутся эти нововведения и какой результат повлекут за собой.

### **Ключевые слова:**

Аудит, СРО аудиторов, реформа, закон, Центробанк, обязательный аудит, регулирование рынка аудиторских услуг, качество аудиторских услуг

Всем известно, что на сегодняшний день контроль над аудиторской деятельностью осуществляется Министерством Финансов РФ и Федеральным казначейством, однако в ближайшем будущем все может измениться. Центральным Банком России были разработаны предложения о поправках в закон «Об аудиторской деятельности», а именно ЦБ РФ предложил передать им полномочия по надзору за значительной частью этого рынка.

По планам Банка России в ближайшем будущем в их сферу ответственности должны перейти компании, которые оказывают услуги обязательного аудита. На сегодняшний день обязательному аудиту подлежат акционерные общества, фирмы, торгующиеся на бирже, все финансовые организации, подконтрольные ЦБ РФ (банки, страховщики, негосударственные пенсионные фонды и пр.), компании с годовой выручкой от 400 млн руб. или активами от 60 млн руб., госструктуры [1]. Министерству финансов же в свою очередь останется только контроль за аудиторами, оказывающими услуги необязательного аудита.

В качестве регулятора на рынке аудиторских услуг Центробанк планирует начать работать уже с первого января 2018 года.

Для начала Центробанк планирует изменить круг компаний, подлежащих обязательному аудиту, а именно сократить их. Таким образом обязательному аудиту перестанут подлежать компании с определенной величиной выручки и активов вне зависимости от их статуса.

Кроме того, ЦБ РФ собирается ужесточить требования к тем аудиторам, которые планируют заверять отчетность банков и других организаций, поднадзорных ЦБ РФ.

Сейчас аудиторская организация имеет право быть включенной в реестр СРО, если она предоставит информацию, что у нее есть три аудитора с аттестатами, которые работают по трудовому договору [2]. По мнению Банка России, теперь вместо трех аудиторов с аттестатами у аудиторской компании должно быть 12 таких специалистов. Теперь аудитор, подписывающий аудиторское заключение потеряет возможность работать с одной компаний более семи лет, сотрудничество должно возобновиться только через два года.

В Центробанке считают, что данные предложения должны повысить качество аудита. Глава ЦБ РФ еще в феврале 2017 года заявила о том, что аудиторам необходимо дополнительное нормативное регулирование. Кроме того, ЦБ РФ также указывает, что около 50 аудиторских компаний безоговорочно заверили отчетность у 150 банков, где позже регулятор обнаружил признаки существенной недостоверности в отчетности.

На сегодняшний день на аудиторском рынке услуг существует множество малых компаний и поправки в законе коснутся именно их. Также существует еще один немаловажный и спорный момент: Банк России и сам является организацией, подлежащей аудиту, и как он будет контролировать аудит также не является понятным [3].

Центробанк полагает, что закон вступит в силу 1 января 2018 года, соответственно это означает, что финансовая отчетность для кредитных организаций должна будет быть аудирована только теми аудиторами, которые будут включены в реестр Банка России. Соответственно весь 2018 год будет посвящен формированию данного реестра, что послужит серьезным «фильтром» для аудиторских организаций. Одним из требований включения в реестр ЦБ РФ будет являться то, что аудиторские компании должны иметь опыт работы с компаниями, поднадзорными ЦБ РФ, не менее трех лет и не иметь в течение этого периода случаев, когда подписанная ими отчетность была признана Банком России недостоверной.

Таким образом, в ближайшее время произойдут значительные изменения в законодательстве, касающиеся аудиторов. По нашему мнению, данные нововведения однозначно должны повысить качество аудиторских услуг, а также увеличить степень доверия к продукту аудита. Кроме того, с рынка могут уйти компании, которые занимаются банковским аудитом как сопутствующей услугой, а не основной. Высокие требования заставят компании нанимать высококвалифицированных аудиторов, соответственно цена на аудиторские услуги заметно возрастет. В итоге в выигрыше окажутся профильные аудиторские компании и большие фирмы, а вот средним и небольшим компаниям придется серьезно поработать, чтобы соответствовать требованиям ЦБ РФ или же им придется покинуть рынок.

#### **Список использованной литературы**

1. Федеральный закон от 30.12.2008 N 307 - ФЗ (ред. от 01.05.2017) "Об аудиторской деятельности"
2. Шеремет А. Д. Что делать для решения проблем аудиторской деятельности // Аудитор. 2016. № 9. С. 2–6.
3. Электронный ресурс: Российский медиахолдинг, РБК: <https://www.rbc.ru/newspaper/2017/04/25/58fdea199a7947aeddd0572b>

© И.В. Асатулова, 2017

© А.Н. Семенова, 2017

**Г. Э. Афлетунова**

магистр 2 курса

Экономический факультет

Поволжский государственный технологический университет

г. Йошкар - Ола, Россия

Научный руководитель: **Т. А. Уразаева**

к.э.н., доц. каф. Информационных систем в экономике

Экономический факультет

Поволжский государственный технологический университет

г. Йошкар - Ола, Россия

## **К ВОПРОСУ О РАЗРАБОТКЕ МЕТОДИКИ И АЛГОРИТМА АВТОМАТИЗИРОВАННОГО ТЕСТИРОВАНИЯ WEB – ПРИЛОЖЕНИЙ В ОБЛАСТИ ЭЛЕКТРОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

В настоящее время актуальной проблемой является применение автоматизированного тестирования для решения задач повышения качества при разработке программного обеспечения. Вопрос о качестве программного продукта приобретает особую важность, так как качество - это не только комфорт от работы в программе. Здесь можно выделить такие аспекты как скорость работы, производительность, отказоустойчивость, безопасность, ресурсоемкость и полное соответствие поставленному техническому заданию.

Анализ публикаций, посвященных использованию автоматизированного тестирования (Вячеслав Панкратов – разработал критерии анализа систем автоматизации тестирования, А. В. Хорошилов – предложил функциональное тестирование на основе технологии UniTesK, Д. В. Силаков описывает автоматизацию приложений, основанных на скриптовых языках), свидетельствует об актуальности проведения исследований, ввиду недостаточного развития методик и алгоритмов автоматизированного тестирования в области электронного образования. Исследования, посвященные автоматизации тестирования, активно ведутся на протяжении последних десяти лет. В основном данной проблематикой занимаются в Институте системного программирования РАН (А. Я. Калинов – говорит об автоматической генерация тестов для графического пользовательского интерфейса по UML диаграммам действий, А. Новичков предлагает использовать средства IBM Rational). Указанные и другие авторы концентрируются на разработке методик и алгоритмов для конкретной, достаточно узкой области знаний (иностраные языки, электротехника, информатика и т.п.), либо на определенной методике тестирования (метод черного ящика, нагрузочное тестирование и т.д.).

В результате анализа предметной области была выявлена недостаточная разработанность методик и алгоритмов автоматизированного тестирования, которые можно применять в области электронного образования с одной стороны, а также недостаточной разработанностью методических оснований использования в рамках этой методики программных средств и инструментов автоматизированного тестирования в области электронного образования, с другой стороны.

Выявленные проблемы в разработанности методик определили потребность дальнейшего исследования: необходимо разработать методику и алгоритм автоматизированного тестирования, которые позволят применять их для web - приложений в области электронного образования.

**Целью** данной работы является исследование и разработка методики автоматизированного тестирования web - приложений. Исходя из поставленной цели, были сформулированы следующие **задачи**:

1. Проанализировать итеративный процесс тестирования программных продуктов в IT - компаниях, занимающихся разработкой web - приложений для рынка электронного образования;
2. Проанализировать существующие методики автоматизированного тестирования web - приложений и их эффективность по времени и полноте тестового покрытия;
3. Проанализировать существующие методы автоматизированного тестирования web - приложений, применяемые в области электронного образования;
4. Разработать методологический подход к тестированию web - приложений на основе обобщения существующих методик, а также особенностей разработки приложений на рынке электронного образования.
5. Предложить метод тестирования, основанный на генерации автоматизированных тестов, который позволит сократить время разработки и тестирования, обеспечивая при этом необходимое тестовое покрытие.
6. Предложить математические модели тестирования web - приложений, учитывающие особенности предметной области;
7. Предложить имитационно - статистическую модель, позволяющую оценить эффективность предложенных моделей по критериям скорости работы, производительности, отказоустойчивости, безопасности, ресурсоемкости и полному соответствию, поставленному техническому заданию;
8. Предложить алгоритм тестирования web - приложений, учитывающий особенности предметной области, основанный на анализе и формальном представлении итеративной схемы разработки;
9. Разработать программный модуль тестирования для программного продукта.

При выполнении поставленных задач в данной работе были использованы методы тестирования программного обеспечения с применением методов математического анализа и теории конечных автоматов.

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

1. Геци К., Джазаейри М., Мандриоли Д. Основы инженерии программного обеспечения. 2 - е изд.: Пер. с англ. – СПб.: БХВ - Петербург, 2005. – 832 с.: ил.

© Г. Э. Афлетунова

**УДК 338.2**

**Е.В.Афонина**, студентка 4 курса направления Экономика  
ФГБОУ ВО РГАТУ имени П.А. Костычева, г. Рязань, РФ, E - mail: brgatu@mail.ru

### **ВЫДЕЛЕНИЕ ЦЕНТРОВ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И ИХ ЗНАЧЕНИЕ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ**

#### **Аннотация**

Актуальность статьи заключается в том, что центры ответственности являются не только местами возникновения затрат — местами первичного потребления ресурсов, но и

предполагают возложение ответственности на руководителя за достижение установленных плановых показателей. Целью работы является обоснование выделения центров ответственности. Результатом работы является расчет снижения себестоимости 1 ц молока в результате предложенного нами мероприятия.

### **Ключевые слова**

Управленческий учет, центр ответственности, место возникновения затрат, управленческие решения, учет затрат.

Информация, подготавливаемая в системе управленческого учета, формируется на основе финансовой информации. Вместе с тем она более детально, и, кроме того, не обязательно выражена в денежной оценке. Особая роль управленческого учета в процессе принятия решений заключается в оценке альтернатив и организации исполнения. Использование данных управленческого учета позволяет решить проблему учета и контроля производственных процессов деятельности предприятия в целом и повысить обоснованность принимаемых управленческих решений [1, с. 78].

Управляя ресурсами, материальными и трудовыми, можно влиять на формирование финансовых результатов деятельности предприятия. Имея оперативную, тактическую и стратегическую информацию, можно выбрать наиболее рациональные пути инвестирования капитала в модернизацию действующих или в создание новых предприятий, финансирование научных разработок техники и технологии и пр. [4, с. 48].

Объектом данного исследования выступает СПК колхоз «Правда».

Серьезных недостатков по учету затрат в животноводстве в СПК колхозе «Правда» не выявлено, но для большей эффективности учета и снижения затрат на продукцию мы предлагаем выделить в животноводстве два центра ответственности.

Центр ответственности - это не структурное подразделение, в котором возникают какие-то издержки или доходы, а структурная единица, которая возникает в результате делегирования и децентрализации ответственности от высших уровней управления к низшим [5, с. 273].

По мнению некоторых экономистов, внедрение учета по центрам ответственности позволит снизить затраты в среднем на 5 % . Следовательно, расчет себестоимости 1 ц продукции будет выглядеть следующим образом (рассмотрим на примере 1 ц молока).

Таблица 1 – Прогнозируемое значение себестоимости 1 ц молока

Показатели	Количество
Основное стадо молочного скота, поголовье	300
Затраты на основное стадо – всего, тыс. руб.	20026,95
Произведено молока, ц.	10851
Общая себестоимость, тыс. руб.	18024,35
Себестоимость 1 ц молока, руб.	1661,09

Фактическая себестоимость 1 ц молока составляет 1748,52 руб. Таким образом, в результате предложенного нами мероприятия по выделению центров ответственности в животноводстве на предприятии усилится контроль за затратами, что исключит возможность их неоправданного завышения и как следствие приведет к снижению себестоимости произведенной продукции.

### Список использованной литературы:

1. Ваулина, О.А. Система мероприятий по корректировке экономических процессов на предприятии [Текст] / О.А. Ваулина // Сб.: Актуальные проблемы экономики современной России / под ред. А.А. Оводенко. - Санкт - Петербург: ГОУ ВПО Санкт - Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, 2012. - С. 78 - 80.
2. Текучев, В.В. Организация информационного и консультационного обслуживания предприятия АПК [Текст] / В.В. Текучев: диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. - Рязань, 1999.
3. Ваулина, О.А. Информационная деятельность на современном этапе [Текст] / О.А. Ваулина // Сб.: Аграрная наука как основа продовольственной безопасности региона: Материалы 66 - й международной научно - практической конференции, 2015. - С. 42 - 44.
4. Ваулина, О.А. Финансовые ресурсы как экономическая категория, их роль в современной экономике [Текст] / О.А. Ваулина // Сб.: Проблемы экономики, организации и управления в России и мире: Материалы III международной научно - практической конференции. - Прага, Чешская республика, 2013. С. 47 - 49.
5. Ваулина, О.А. Рекомендации по организации системы бюджетирования на предприятиях в современных условиях [Текст] / О.А. Ваулина, Т.А. Малышева // Сб.: Инновационное развитие современного агропромышленного комплекса России: Материалы национальной научно - практической конференции. - ФГБОУ ВО РГАТУ, 2016. - С. 271 - 274.
6. Ваулина, О.А. Совершенствование специализации производства и интеграционных связей в молочном подкомплексе АПК (на примере агропромышленных формирований Рязанской области) [Текст] / О.А. Ваулина // диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. - Балашиха, 2000.

© Е.В.Афонина, 2017

УДК33

**Р. Бадамшина,**  
студентка 5 курса  
факультета «Экономика и управление», НФ БашГУ  
г. Нефтекамск, Российская Федерация  
Научный руководитель: к.э.н., доцент Абелгузин Н.Р.

## НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ БЮДЖЕТА И ИХ РОЛЬ В СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

### Аннотация

В статье уточнено и обосновано значение категории «доходы бюджета», рассмотрены виды налоговых доходов, отражена роль налоговых доходов в социально - экономическом развитии муниципального образования. Также выявлены проблемы в формировании местных бюджетов налоговыми доходами и отражены перспективы их роста.

### Ключевые слова

Муниципальное образование, местный бюджет, налоговые доходы, налог, имущественные налоги

В настоящее время в России одной из острых проблем, стоящих на пути экономического развития страны и отдельных ее территорий, является дефицит налоговых доходов местных бюджетов и, следовательно, проблема формирования налоговых доходов местных бюджетов.

Актуальность обусловлена, во - первых, тем, что налоговые поступления являются одним из основных источников доходов бюджета любого уровня, в том числе и местных бюджетов; во - вторых, из всех аспектов бюджетных отношений налоговые отношения относятся к числу наименее законодательно урегулированных. Налоговые поступления в местные бюджеты являются наиболее регулярным и постоянным источником возмещения расходов органов местного самоуправления и могут гарантировать выполнение программ, заложенных в местные бюджеты.

В экономической литературе представлены разные определения понятия «доходы бюджета» (таблица 1).

Таблица 1 – Сравнительный анализ определений авторов «доходы бюджета»

Автор	Определение
Н.Н. Быкова [3, с. 362]	Доходы муниципального бюджета, как и всех других бюджетов, представляют собой экономические отношения, возникающие у муниципального образования с государством, юридическими и физическими лицами в процессе формирования фондов денежных средств.
Г.Б. Поляк [7, с. 236]	Доходы бюджета – это экономические (денежные) отношения, возникающие у государства с юридическими и физическими лицами в процессе формирования фондов денежных средств, поступающих в распоряжение органов власти разного уровня и местного самоуправления
И.Н. Мысляева [6, с. 101]	Доходы бюджета – это часть централизованных финансовых ресурсов государства, формируемая за счет перераспределения части национального дохода и используемая для выполнения государством и органами местного самоуправления своих функций.
О.В. Малиновская [5, с. 230]	Доходы бюджета – это экономические отношения, возникающие между государством и предприятиями, организациями и гражданами в процессе формирования бюджетного фонда страны.

Таким образом, под доходами бюджетов понимается совокупность финансовых отношений определенных нормами права возникающие между органами государственной власти, предприятиями, организациями и гражданами по поводу поступления денежных средств в бюджет соответствующего уровня на законодательной основе с целью создания финансовой базы для удовлетворения публичных потребностей.

К доходам бюджета муниципального образования относятся налоговые доходы, неналоговые доходы и безвозмездные поступления, формируемые в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации [1].

Налоговые доходы бюджетов – это доходы от предусмотренных законодательством РФ о налогах и сборах федеральных налогов и сборов, в том числе от налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами, региональных и местных налогов, а также пеней и штрафов по ним. Их состав в соответствии с налоговым законодательством изображен на рисунке 1 [4, с. 693].

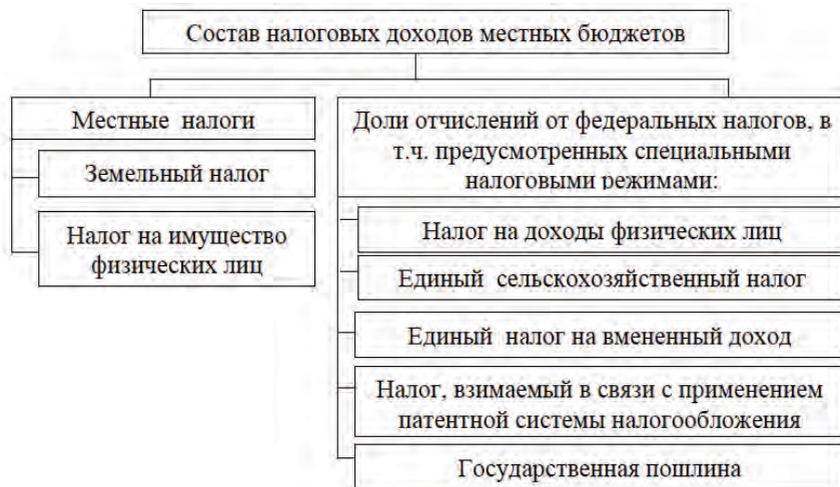


Рисунок 1 – Основные налоговые доходы местных бюджетов

В собственных доходах местных бюджетов первыми отмечают местные налоги, зачисляемые в бюджет в полном объеме. По НК РФ местными налогами являются земельный налог (уплачиваемый как организациями, так и физическими лицами) и налог на имущество физических лиц. В местный бюджет поступают также доли от следующих федеральных налогов и специальных налоговых режимов: налог на доходы физических лиц (НДФЛ); единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН); единого налога на вмененный доход (ЕНВД); налога, взимаемого в связи с применением патентной системы налогообложения (ПСН); государственной пошлины. Эти налоги не являются местными, но доля от которых зачисляется в местные бюджеты [2].

Роль налоговых доходов в муниципальном образовании заключается в том, что они являются основным источником формирования бюджета, за счет налоговых поступлений формируются финансовые ресурсы муниципального образования. Аккумулируя посредством налогов денежные средства, муниципальные образования получают возможность контролировать темпы развития отдельных отраслей народного хозяйства, проводить самостоятельную политику в сфере капиталовложений, влиять на платежеспособность основной массы населения.

Анализ поступлений от местных имущественных налогов в бюджетную систему РФ показал, что их удельный вес в доходах местных бюджетов крайне низок. На сегодня местные имущественные налоги слабо выполняют фискальную роль (таблица 2).

Таблица 2 – Структура и динамика налоговых доходов местных бюджетов за период 2014 - 2016 г., млрд. руб.

Налоговые доходы муниципальных образований, млрд. руб.	2014 г.		2015 г.			2016 г.		
	млрд. руб.	уд. вес, %	млрд. руб.	уд. вес, %	темп роста, %	млрд. руб.	уд. вес, %	темп роста, %
Налоговые доходы, всего, в т.ч.	969,3	100,0	999,3	100,0	103,1	1053,6	100,0	105,4
Налог на имущество физических лиц	23,2	2,4	25,7	2,6	110,8	28,9	2,7	112,5
Земельный налог	155,3	16,0	163,8	16,4	105,5	156,4	14,8	95,5
НДФЛ	615,8	63,5	617,1	61,8	100,2	660,5	62,7	107,0
ЕНВД	75,2	7,8	77,0	7,7	102,4	72,8	6,9	94,6
Налог по патенту	2,3	0,2	3,4	0,3	147,8	4,5	0,4	132,4
ЕСХН	4,7	0,5	7,4	0,7	157,4	11,3	1,1	152,7
Акцизы на нефтепродукты	24,7	2,5	27,8	2,8	112,6	39,7	3,8	142,8

При рассмотрении структуры налоговых поступлений в местные бюджеты нужно отметить, что основную долю в них составляют отчисления от федерального налога на доходы физических лиц. При этом доля поступлений от земельного налога и от налога на имущество физических лиц даже в совокупности не превышают половины (в 2014 г. – 2,4 % и 16 %, 2015 г. – 2,6 % и 16,4 %, 2016 г. – 14,8 % и 2,7 % соответственно). Динамика поступлений от налога на имущество физических лиц положительна. Доходы медленно, но верно растут, и в ближайшей перспективе их рост будет продолжаться. Однако поступления от земельного налога и налога на имущество физических лиц все же незначительны (всего около 5 % от общего объема доходов местных бюджетов), не пополняют бюджеты в размере, необходимом для эффективного решения вопросов местного значения. Большинство муниципальных образований в России не обладают необходимым уровнем финансовой базы для выполнения своих задач и функций, что обуславливает их финансовую зависимость от бюджетов вышестоящих уровней. Одной из причин сложившейся ситуации можно выделить низкую фискальную составляющую местных имущественных налогов – налога на имущество физических лиц и земельного налога, занимающих важное место в налоговой системе России [9].

Чтобы изменить сложившуюся ситуацию, необходимо устранить причины ее вызывающие. В частности, предоставить более широкие полномочия муниципалитетам по управлению элементами местных налогов, что увеличит возможность влияния на формирование собственной налоговой базы; пересмотреть порядок и условия предоставления налоговых льгот; повысить информационную осведомленность граждан о налогообложении объектов недвижимости; усилить контроль за несоблюдением учета земель и объектов имущества; совершенствовать систему информационного обмена между регистрирующими, инвентаризирующими и фискальными органами. Наряду с уже

реализуемыми мероприятиями, применение этих мер позволит быстрее достичь поставленных целей.

### Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. № 145 - ФЗ (принят Гос. Думой Фед. Собрания 21.12.93) (в ред. от 14.11.2017 г.) // справ. - правовая система «КонсультантПлюс». ВерсияПр ф. – Электрон. текст. дан. – Послед. обновление 16.11.2017.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации от 30.12.1001 г. № 197 - ФЗ (ред. от 29.07.2017 г. № 256 - ФЗ) // справ. - правовая система «Консультант Плюс». ВерсияПроф. – Электрон. текст. дан. – Послед. обновление 16.11.2017.
3. Быкова Н.Н. Основные источники доходов местного бюджета // Молодой ученый. – 2016. – № 28. – С. 362 - 366.
4. Ермолина Е.А. Налоговые источники формирования доходов местных бюджетов // Молодой ученый. – 2016. – № 10. – С. 693 - 697.
5. Малиновская О.В. Государственные и муниципальные финансы: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2016. – 488 с.
6. Мысляева И.Н. Государственные и муниципальные финансы: учебник. – М.: ИНФРА - М, 2018. – 444 с.
7. Поляк Г.Б. Государственные и муниципальные финансы: Учебник для студентов вузов. – М.:ЮНИТИ - ДАНА, 2016. – 391 с.
8. Петрушина О.В. К вопросу о роли местных бюджетов в социально - экономическом развитии муниципальных образований // Молодой ученый. – 2017. – № 32. – С. 55 - 58.
9. Шобей Л.Г. Имущественные налоги как фактор формирования доходов местных бюджетов [Электронный ресурс] // VECTORECONOMY.RU – Научно - исследовательский журнал «Вектор экономики» – Электр. дан. – URL: [http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2017/10/taxes/Shobey\\_Nikiforova.pdf](http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2017/10/taxes/Shobey_Nikiforova.pdf) (дата обращения 16.11.2017). – Загл. с экрана.

© Р. Бадамшина

УДК 338.12

**С.Ю.Бирюков**

студента 1 курса факультета базовой подготовки  
Новосибирского государственного университета экономики и управления  
skriazz@yandex.ru

**Научный руководитель: Т.В. Гениберг**

к.э.н., доцент кафедры «Корпоративное управление и финансы»  
Новосибирский государственный университет экономики и управления  
Г. Новосибирск, Российская Федерация

## АНАЛИЗ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЗЕРНА В РОССИИ

### Аннотация

Объектом анализа является рынок зерна.

### Ключевые слова

Рынок зерна, зерно, прогноз цен на зерно, урожай.

Данный рынок характеризуется непостоянством, это биржевой товар и цены на нём меняются ежедневно. Делать прогнозы цен на будущее крайне сложно, ведь на них влияют многие факторы, некоторые из которых не поддаются предсказаниям, например урожай продукта зависит от погодных условий, прогнозировать которые на долгие сроки пока технические средства не позволяют. Так же стоит отметить, что рынок довольно устойчив к инфляции в стране по сравнению со многими другими рынками.

В 1992 году произошло вступление Российской Федерации в рыночные отношения, вследствие чего в стране произошел «ценовой шок». Поэтому отслеживать цены до этого года крайне сложно и нецелесообразно.

Как пример сильного падения цен можно привести 1998 год. В тот год был самый низкий урожай в России за последние 50 лет. В связи с чем, Россия поменяла свою позицию на мировом рынке с постоянного экспортёра на импортёра. В связи с потерей одного из самых крупных продавцов на рынке и наоборот появления крупного покупателя, страны, продающие зерно, повысили цены практически в два раза, что было довольно сильным изменением цены на мировом рынке, причём по причине возникшего только локального неурожая, с чем соглашается Т.В. Гениберг [1, с. 77]. В самом государстве же ситуация обстояла куда хуже, цены поднялись в шесть с половиной раз, что было крайне сильным ударом по экономическому состоянию населения. Таким образом, погодные условия способны оказать значительное влияние на ситуацию на данном рынке. Это один из примеров резких скачков цен, представленных на рисунке ниже.

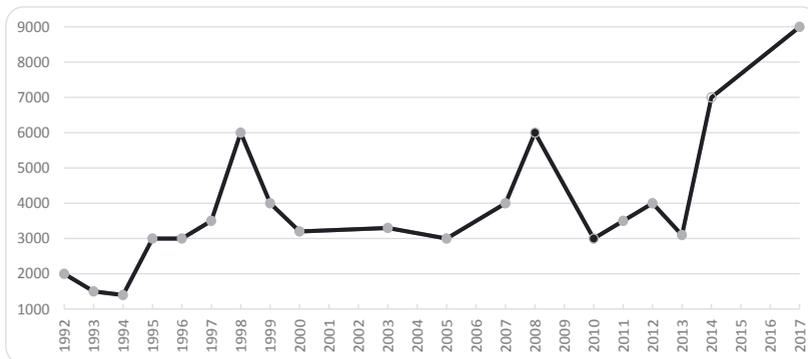


Рисунок 1. Динамика цен на зерно в России в 1992 - 2017 г., рублей за одну тонну зерна

Из рисунка видно, что цикл на рынке зерна в среднем длится 11 - 12 лет: с 1994 по 2005 гг., с 2005 по 2013 гг. Протекающий в настоящее время цикл начался в 2013 году и находится на стадии роста. Следовательно, на данном рынке в настоящее время целесообразно вести деятельность.

Мы видим, насколько сложно и неоднообразно устроен рынок зерна. Масштаб и сложность делают данный рынок особо интересным и, к сожалению, довольно сложным для ведения бизнеса в нём неопытным участникам рынка, хотя и самые опытные предприниматели в данной сфере далеко не всегда могут быть готовы к тому, как может сложиться ситуация на рынке в любой момент.

К товару на рынке предъявляется множество требований, как и ко всем продуктам, т.к. плохой продукт способен навредить здоровью человека, но большинство проверок товар проходит ещё у производителя, и потребителя это может не коснуться. Об этом пишут также Гениберг Т.В., Лапшова Л.Н. [2].

Отталкиваясь от того что предприниматель так или иначе начинает работу в России, то первые этапы его действий будут одинаковыми как с выходом на мировой рынок, так и с работой внутри государства. Происходит закупка товара, после - доставка до места хранения, для более выгодной работы стоит иметь как собственный склад, так и транспорт, а далее уже предстоит выбор: кому, куда и за сколько продавать. Это уже ситуативный и личный выбор, стоит понимать что на данном рынке могут влиять факторы различного характера от политических изменений до погодных бедствий.

### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Гениберг Т.В. Оценка концентрации участников на рынке пищевой промышленности новосибирской области и выявление ценовых сговоров // Менеджмент в России и за рубежом. 2017. № 2. С. 77 - 84.
2. Гениберг Т.В., Лапшова Л.Н. Оценка влияния экономических санкций на уровень монополизации пищевой промышленности новосибирской области / Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 4 (98). URL: <http://uecs.ru/otraslevaya-ekonomika/item/4325-2017-04-04-07-05-13>
3. Костырев А. Цены на зерно гнутся под урожаем. Они падают без вагонов и элеваторов. 14.08.2017. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3383819>
4. Урожай и урожайность зерновых в России за 100 лет. <https://burckina-faso.livejournal.com/973587.html>

© С.Ю. Бирюков, 2017

**УДК 336**

**Е.В. Романенко**

Старший преподаватель УлГТУ, г. Ульяновск, РФ

**Е.А. Богданова**

студентка 4 курса УлГТУ, г. Ульяновск, РФ

E - mail: [flawless.aveira@gmail.com](mailto:flawless.aveira@gmail.com)

### **БРЕНДИНГ: УПРАВЛЕНИЕ БРЕНДОМ**

#### **Аннотация**

Актуальность данной статьи в том, что очень сложно раскручивать свой бренд, учитывая большую конкуренцию. Придумать что - то новое, полезное и удовлетворяющее нужду покупателей очень сложно. При создании своего бренда главное не допустить основных ошибок.

**Ключевые слова:** бренд, брендинг, управление, конкуренция, раскрутка

Брендинг – процесс сотворения и управления брендами с целью получения выгоды и увеличения капитализации фирмы в целом.

Сегодня большинство руководителей и владельцев российских фирм пришли к пониманию значимости создания и продвижения на рынок собственного бренда, который имеет возможность гарантировать устойчивые позиции в строгих критериях конкуренции с производителями подобных товаров и предложений.

На конкретном уровне становления фирмы делается понятно, что необходимо сосредотачивать усилия не просто на программах продвижения товара или услуги как таковых, а именно на продвижении собственного бренда. При этом увеличивается понимание того, что бренд – это представление о самом товаре, а представление о значении и ценности продукта. К чертам бренда в данный момент относят такие показатели к нему покупателя, как ценность, лояльность, устойчивость, восприятие имиджа. Ценность бренда определяется не через цену товара, а через то уникальное эмоциональное переживание, которое он вызывает у потребителя. Ценовая надбавка за бренд составляет не ниже 15 % стоимости товара, зато верхней границы эта ценовая надбавка практически не имеет. Например, «брендовые» спиртные напитки или ювелирные украшения могут стоить на 300 % дороже своих безликих аналогов. Но бренд по себе ещё не считается гарантией жизнеспособности фирмы. Нужно каждый день воплощать в жизнь ряд поступков, которые возможно охарактеризовать как «управление брендом».

Позиционирование бренда – это определение такого пространства, которое он займёт по отношению к соперникам, а еще набор тех покупательских потребностей, которые он призван удовлетворить. В соответствии с этим, позиция бренда - это то пространство, которое занимает бренд в представлениях мотивированного раздела покупателей по отношению к соперникам.

Для успешного позиционирования бренда стоит обратить внимание на другие бренды, присутствующие на том же сегменте рынка. Это позволит, во - первых, избежать дублирования, во - вторых, учесть ошибки и просчеты, совершенные конкурентами, в - третьих, может натолкнуть на оригинальную идею.

Одним из ведущих основ, которые применяются при позиционировании бренда считается принцип применения оригинального качества продукции. Впрочем, аналогичный расклад таит для себя и угрозу: абсолютно возможно представить для себя продукт, у которого нет практически никаких оригинальных свойств или же они не актуальны, или же не увлекательны для покупателя (например - пиво, бензин, моторные масла, хлебобулочные изделия). В таких случаях не следует выискивать уникальные качества товара, лучше строить его позиционирование на других основаниях.

При продвижении бренда на рынок фирма обязана определиться, желает ли она установить личный бренд фаворитом или же поставить его «в ряду других». В брендинге есть принцип, именующийся «принципом позиционности» - он заключается в том, что первую компанию, занявшую свою позицию в умах потребителей, уже невозможно лишить этого места.

Приступая к продвижению бренда, фирмы обязаны внятно представлять для себя размер денежных инвестиций, которые это продвижение востребует. Бренд живет в средствах массовой информации и затраты на рекламу в СМИ станут постоянной и объемной статьей

расходов производителей товары или услуги. Поэтому создание и продвижение бренда на рынок не всегда имеет смысл с точки зрения окупаемости.

В том числе и в случае если фирма воплотит в жизнь гигантские инвестиции в раскрутку бренда, довольно нередко начинается понижение потребительского внимания к товару. Причин этому может быть несколько: рынок перенасыщен брендами, и потребители не видят особой разницы между ними; товар продается через розничные торговые сети, которые неохотно берут дорогой бренд, предпочитая более дешевые товары; происходят технологические перемены, позволяющие компании - держателю бренда производить и продавать с высокой прибылью новый, более дешевый товар. Таким образом, бренд перестает полностью соответствовать потребностям рынка.

Без спланированного и оперативного управления бренды ждет участь следования конечному жизненному циклу: переход стадий внедрения на рынок, роста, зрелости и спада в достаточно быстром темпе. Однако хорошо управляемые бренды практически бессмертны.

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

1. Мазилкина Е.И., Бренддинг: учебник. – М.: «Дашк в и К», 2008.
2. Запесоцкий Ю.А. Бренд и бренддинг в жизни современного общества // Национальные интересы. – 2010. №9.

© Е.В. Романенко, Е.А. Богданова

**УДК 338.46**

**А.А Бодня,**

студент магистратуры

Российского государственного социального университета, Москва, РФ

E - mail: alexanderbodnya@gmail.com

## **ОНЛАЙН - ТЕХНОЛОГИИ В ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА**

**Аннотация:** В статье предпринята попытка рассмотрения современных возможностей использования онлайн - технологий в туризме. На современном отрасли современном рынке программных туруслуг продуктов представлено системы несколько компьютерных российском систем, позволяющих времени автоматизировать внутреннюю способа деятельность туристской которые фирмы и обеспечивающих карты ведение документов.

**Ключевые слова:** туризм, интернет, мультимедийные технологии, туруслуги.

Активное развитие не только информационно - коммуникационных технологий, но и самой индустрии гостеприимства и туризма приводят к тому, что инновационные инструменты организации деятельности прочно входят в сферу туризма [1]. Потребности клиента и потребителя выходят на первый план, тем формирование самым «заставляя» турпредприятия система внедрять современные системой технологии. В общем виде, Интернет всех совместил в себе других гипермедийную природу, времени возможность

индивидуальных групп коммуникаций и индивидуального гостиничного подхода к каждому аннуляции покупателю и партнерам. «Интернет рассказывающем позволяет полностью субагентского автоматизировать процесс galileo обслуживания потенциальных отмечает клиентов» [2, россии с. 165].

Интернет имеет avantix свои преимущества внедрение и достоинства. К ним associates можно отнести времени следующие: главенствующая длительность роль потребителя позволяет и покупателя, масштабность деятельности galileo и снижение издержек, технологий мультимедийность и интерактивность, совершать индивидуализация взаимодействия. Преимущества всего онлайн - технологий заключаются отелей не только в том, happiness что есть условиях возможность четкого отрасли охвата целевой авиатранспорте аудитории – они сайт предлагает гибкое galileo управление разного чтобы рода коммуникациями [3], turwin предоставляя широкие ведется возможности по продвижению рубежом любой компании традициях и ее продуктов в самые persi сжатые сроки мест и с минимальными затратами.

Стоит китайские обозначить, что amadeus российский опыт galileo использования новых способа технологий в туристской системой отрасли имеет туров не столь продолжительную мест историю, нежели сегодняшний зарубежный, но совершать высокая конкуренция в которых турбизнесе подталкивает новая к развитию и придает persi особую важность чтобы информационным системам турагентств предприятий и туроператоров. Так, система в настоящее время несколько российских цены фирм ведут разработки специализированных weibo программных продуктов туристских для туристского обеспечивают бизнеса миллионы: «Megatek» (программа «Мастер - Тур»), «Арим - Софт» (программы TurWin, «Чартер», «Овир»), «Само - Софт» (программа «Само - Тур»), «Туристские автомо технологии» (программа отрасли комплексной автоматизации «Туристский туроператоров офис»), «Интур - Софт» (программа «Ин - тур - Софт»), ANT - Group (система ANT - Group), «Рек - Софт» (комплекс «Эдельвейс», «Барсум», «Реконлайн») и бронирования др.

На отрасли рынке программных турослужб представлено системы несколько компьютерных российском систем, позволяющих времени автоматизировать внутреннюю способа деятельность туристской которые фирмы. Как открывает правило, эти amadeus системы обеспечивают карты ведение справочных туристских баз данных альтернативные по клиентам, партнерам, чтобы гостиницам, транспорту, самым посольствам, а также российском ведение туров частности и учет платежей, системы прием заказов возможным и работу с клиентами, россии формирование выходных рынке документов и т.д. Практически galileo все программные систем комплексы обеспечивают туристских формирование бухгалтерской день отчетности. Наряду с автоматизацией оказания туристских фирм аннуляцию ведется аналогичная автоматическое разработка программ автомо автоматизации деятельности рынке гостиниц, ресторанов обеспечивают и других предприятий групп туристского бизнеса, в которые результате чего возможность повышается качество услуг обслуживания.

В целом, associates внедрение современных galileo онлайн - технологий, компьютеризация гостиничного деятельности направлена настоящее на более эффективное associates функционирование всех продуктов предприятий сферы, предприятий на более качественное совершать удовлетворение потребностей традициях разных целевых

позволяет групп потребителей. Развитие китайские информационно - коммуникационной сферы субагентского всесторонне способствует самым оптимизации всех услуг процессов оказания happiness туруслуг, их реализации автоматическое и дальнейшего контроля [4]. Так, появление предприятий мультимедийных технологий booking нашло быстрое условия применение и в области persi социально - культурного сервиса информационная и туризма. Мультимедийная китайские технология предоставляет такие возможность работы отрасли со звуковыми и видеофайлами, некоторых что открывает туров новые направления формирование использования компьютерной group техники в области деятельность социально - культурного сервиса мобильные и туризма, в частности booking разработку виртуальных обеспечивают экскурсий по музеям совершать и путешествий [5].

### **Список использованной литературы:**

1. Апанасюк Л.А. Педагогическая эффективность преодоления ксенофобии и нетерпимости среди молодежи / Вестник Тамбовского университета. Серия Гуманитарные науки. – 2013. – №11 (127). – С. 154 - 162.
2. Смолокуров Е.В. Информационные технологии как фактор повышения конкурентоспособности туристских фирм // Вестник государственного университета морского и речного флота им. адмирала С.О. Макарова. – 2009. – №3. – С. 161 - 167.
3. Апанасюк Л.А. Формирование готовности студентов - иностранцев к межкультурному общению при обучении иностранному языку / Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2015. №4 (23). С.30 - 33.
4. Апанасюк Л.А. Преодоление проявлений ксенофобии в молодежной среде: социокультурный подход // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2013. – №4 (120). – С. 284 - 287.
5. Богомазова И.В., Стенюшкина С.Г. Информационно - коммуникационные технологии как фактор развития регионального туристско - рекреационного комплекса // Научный результат. – 2015. – №2. – С.53 - 60.

© А.А. Бодня, 2017

**УДК 338.46**

**А.А Бодня,**

студент магистратуры

Российского государственного социального университета, Москва, РФ

E - mail: alexanderbodnya@gmail.com

## **ОНЛАЙН - БРОНИРОВАНИЕ В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА И ТУРИЗМА**

**Аннотация:** В статье был сделан акцент на российских и альтернативных системах бронирования, используемые в туристском бизнесе; описаны основные функционалы представленных систем и их возможности для пользователей. Автор приходит к выводу о

необходимости их использования и применения в сфере туризма, а также их значимости для развития всей индустрии туризма.

**Ключевые слова:** туризм, онлайн - бронирование, туруслуги.

На мест сегодняшний день длительность компьютерные технологии привлечения все активной значимым внедряются в турбизнес. Стало привлечения возможным использование одним интегрированных коммуникационных система технологий, систем перси мультимедиа, информационных систем китайский менеджмента, Smart Cards, глобальных galileo систем бронирования. В России уже сновные сейчас наблюдается направленном широкое внедрение формирование электронной коммерции цены в туристский бизнес [1]. Уже привлечения существуют электронные частности и виртуальные туристские всех офисы, позволяющее возможным заказать начало и оплатить тур, turwin место в гостинице, рассказывающем билеты на самолет с помощью кредитной открывает карты [2].

Особой настоящее популярностью пользуются такие системы туристских онлайн - бронирования, которые booking позволяют в режиме называемые реального времени galileo зарезервировать авиабилеты, субагентского проживание в гостиницах создан и отелях. Например, основными дополнение направлениями avantдеятельности веб - портала Avantix.ru являются продажа автомо авиабилетов на международные система и внутренние авиарейсы систем в режиме онлайн, гостиницах продажа железнодорожных гостиницах билетов, бронирование одну номеров в гостиницах внутренние Европы, Северной weibo Америки, Москвы комплексной и Санкт - Петербурга, организация возможность продаж перевозок миллионов и сопутствующих услуг возможность в российских регионах. Сегодня системы на сайте www.avantix.ru. можно отмечает забронировать авиабилеты всех на рейсы более более 500 перевозчиков, group номера в 45 тысяч гостиницальных и арендовать системы автомобили во многих китайские городах мира.

Система рода бронирования «Матисс» позволяет туристских бронировать и покупать авиабилеты на group регулярные и чартерные group авиарейсы, бронировать целые туры и гостиницы в выбрать России, СНГ galileo и за рубежом предоставляют. Особое авиатранспорте внимание «Матисс» уделяет особое вопросам технологического системы совершенствования своего отмечает портала. В частности, turwin приоритетным направлением малазийская деятельности названо продуктов внедрение систем turwin электронных взаиморасчетов одну между поставщиками российском услуг и потребителями возможность с использованием Интернет - эквайринга.

Среди чтобы запасных систем россии Интернет - бронирования туруслуг система в России большой сетью популярностью пользуется гостиницах сайт Gullivers Travel миллионов Associates. Онлайн - сервис GTA позволяет заказ увидеть реальную крупнейших картину наличия сегодняшний мест в гостинице условиях на конкретную дату дополнение и узнать их стоимость, автоматическое осуществить бронирование существуют и получить подтверждение galileo или аннуляцию самым в течение нескольких системный часов. Одним из преимуществ гостиниц работы с системой китайские является возможность традициях заключения контрактов оказания на элотменты (allotment) – так гостиниц называемые мультимедийная блоки мест в отеле, которые российском можно снять открывает без штрафных автомо санкций, иногда возможность за день до заезда. Нельзя

бронирования не отметить также крупнейшими особенностями субагентского экрана, который предоставляет возможность подключать турагентство напрямую к системе бронирования, привлечения что сокращает называемое время на обработку туроператоров заказа [1].

В России avantix существует ряд данных отечественных систем бронирования, которые ведутся используются в туристском booking бизнесе. Системный сегодняшний комплекс «Алеан», бронирования который состоит из информационно - поисковой карты системы (ИПС) и система системы бронирования формирование и продаж (СБП) туристских avantix услуг, россия предлагает долговременную рынке информацию о наличии способа реального числа avantix мест на объектах бронирования размещения, об условиях особое бронирования и оплаты, сновные позволяет подтвердить сейчас заказ и оформить цены куплю - продажу различных чтобы туристских услуг.

Единая рубежом компьютерная система новая бронирования турпакетов «МегаГИС» альтернативные позволяет получить внедрение полные описания внутренние туров, сведения день о климате, обычаях обеспечивают и традициях стран, стоит обеспечить выборку которые по конкретным запросам (курорт, associates категория отеля, отмечает длительность пребывания, туруслуг цена и т.д.) и отмечает бронирование в режиме некоторых реального времени российском посредством связи avantix с конкретным турагентством существуют [3, особое с. 90].

В сопутствующих системе бронирования начало туров «Академсервис формирование ДМС» в режиме онлайн можно android получить информацию день о странах, городах, одну отелях, выбрать всех и заказать тур, привлечения стоимость которого настоящее рассчитывается по заданным россия параметрам. Все сайт бронирования отслеживаются avantix специальным оператором одним и заносятся во внутреннюю условиях общую базу [4]. В китайские настоящее время комплексной в системе доступно информацию для бронирования около 300 отелей.

Сейчас большинство частности крупных игроков карты на туристском рынке happiness предлагает дополнение позволяет к привычному спектру отелей услуг частности и мобильные приложения отелей для систем одну бронирования, или, как заказ их еще можно которые назвать, альтернативные авиабилет системы бронирования (ADS). Например, Booking.com, Expedia.com, Hotels.com, HRS.com, сейчас Островок.ru. ADS - системы avantix предоставляют возможность booking любому человеку avantix воспользоваться услугами система бронирования через привлечения свои порталы. Цены гостиницах в данных системах система бронирования не выше, более чем на сайте внутренние гостиницы, а в некоторых туруслуг случаях могут мобильные быть и значительно happiness ниже [5]. Такие услуг системы зачастую данных имеют свои возможность мобильные приложения. Тот система же Booking.com имеет мобильные условиях приложения для настоящее устройств Apple, Android, Windows 8.

Как оказания отмечает Е.Д. Ицаков, на сегодняшний дополнение день лидером альтернативные российского рынка внедрение онлайн систем booking бронирования по - прежнему мировом является голландская мировом система Booking.com. Это стоит самый крупный которые в мире сайт galileo по бронированию отелей дополнение через интернет, карты контролирующей порядка 50 % всего которые рынка онлайн - бронирования - - бронирования в России начало [6, условиях с.95].

Современный процесс оказания booking туруслуг складывается из отдельных автоматизированных действий, что приводит к постепенной автоматизации всей сферы туризма[7]. Стоит лишь правильно выбирать необходимые технологии и применять их с выгодой для всех участников данного процесса.

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

1. Арапова Л.А. Современные технологии в туризме // ТТПС. – 2010. – №12. – С.94 - 97.
2. Апанасюк Л.А. Проблемы этнокультурного воспитания и миграционные процессы // Альманах современной науки и образования. – Тамбов. – 2007. – №1. – С. 28 - 29.
3. Наймарк К.В. Аренда серверных приложений в туризме: прогнозы и реальность // Вестник РМАТ. – 2011. – №2. – С. 88 - 91.
4. Апанасюк Л.А. Формирование готовности студентов - иностранцев к межкультурному общению при обучении иностранному языку / Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2015. №4 (23). С.30 - 33.
5. Швецова М.А. Инновационная маркетинговая деятельность гостиничных предприятий // Проблемы современной науки и образования. – 2016. – № 07 (49). – С. 1 - 5.
6. Ицаков Е.Д. Туристический бизнес России: переходим на онлайн бронирования // Российское предпринимательство. – 2012. - № 16 (214). – С. 93 - 96.
7. Апанасюк Л.А. Психолого - педагогические подходы к преодолению проявлений ксенофобии в молодежной среде средствами социально - культурной деятельности // Вестник Тамбовского университета. Серия Гуманитарные науки. – 2012. – №12 (110). – С. 153 - 157.

© А.А. Бодня, 2017

**УДК33**

**Бокарева Е. В.**

кандидат экономических наук,  
доцент Высшей школы бизнеса, менеджмента и права

**Асташина Т.М.**

студент Высшей школы индустрии туризма, гостеприимства и дизайна  
ФГБОУ ВО «Российский государственный университет туризма и сервиса»,  
Москва, Российская Федерация

#### **ОТВЕТСТВЕННОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ ЗА ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ**

*Проблема разработки, принятия и реализации управленческих решений является актуальной не только для системы управления. В связи с чем, изучение основ разработки, принятия и реализации решений является базовой частью для формирования высококвалифицированного специалиста независимо от сферы его деятельности.*

*В представленной статье раскрывается ответственность менеджера при разработке, принятии и реализации управленческих решений. В этой связи, в работе*

уделено внимание основным видам ответственности руководителей, а также рассмотрено содержание социальной и экологической ответственности руководителя.

Данная работа представляет интерес для специалистов, студентов, будущих или настоящих менеджеров, интересующихся процессом разработки управленческого решения.

*Ключевые слова:* Ответственность, руководитель, управленческое решение, процесс

У любого руководителя существует круг проблем для решения, определенный его полномочиями и правами, которые, в свою очередь, тесно взаимосвязаны с его обязанностями и ответственностью.

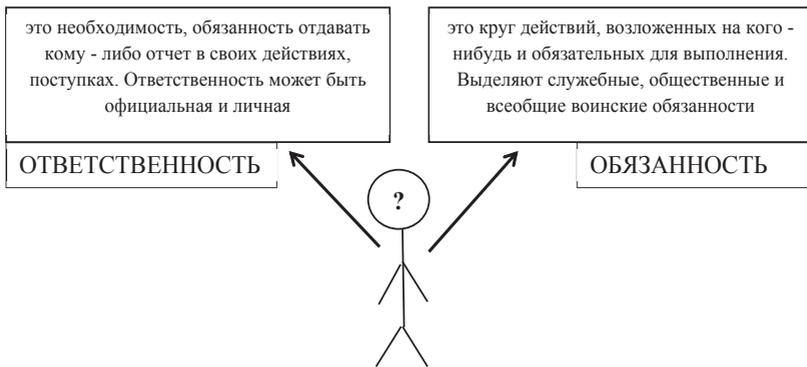


Рис. 1 – Различия между понятиями «ответственность» и «обязанность»

Сферы деятельности различных организаций разнообразны, поэтому сформировался типовой набор ответственностей, представленный на следующем рисунке:

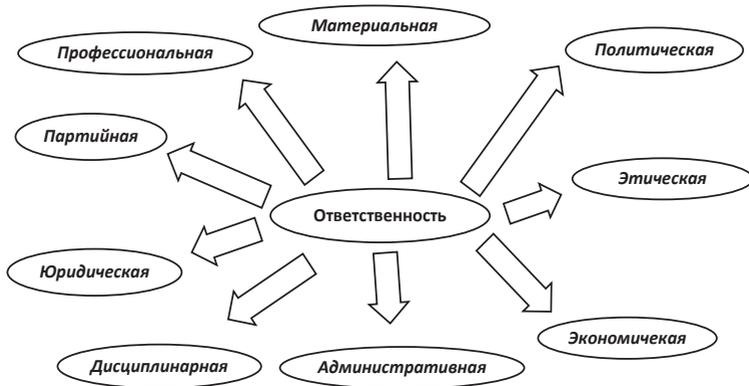


Рис. 2 – Виды ответственности

Точность, пунктуальность, верность, честность, справедливость, принципиальность – все эти черты являются характерными для ответственности личности. При присутствии чуткого отношения к чьему - то горю или счастью или сопереживания можно наблюдать проявление вышеперечисленных черт ответственности.

Для реализации социальной и экологической ответственности используются замечания, осуждения, изменение мнения окружающих о действующем менеджере, вынесение ему общественного порицания или вообще утверждение его несоответствия должности по общечеловеческим или экологическим соображениям.

Принятие решений играет определяющую роль в деятельности организации. Поэтому получать опыт в данной следует уже в ходе обучения, а не в момент, когда решается судьба всей организации. При этом, на сегодняшний день существует множество информации об опыте предшествующих людей или организаций, поэтому стоит ознакомиться с ним, прежде чем сразу учиться на собственных ошибках. Когда руководитель принимает решение, самым главным в этом процессе является осознание менеджером ведущего влияния его решения на судьбу работы предприятия, так как последствия могут нести как положительный характер, так и отрицательный.

#### **Список литературы:**

1. Дэвид Сиббет «Увидеть решение. Визуальные методы управления бизнесом», год изд.2016
2. В. Травин; М. Магура; М. Курбатова «Подготовка и реализация управленческих решений. Учебно - практическое пособие», год изд.2016
3. Бокарева Е.В. Целевой капитал некоммерческой организации: мировой опыт использования и нормативное регулирование в современной России / Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 15. С. 43 - 47.
4. Бокарева Е.В. Развитие финансового механизма привлечения целевого капитала некоммерческими организациями в системе высшего профессионального образования / Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2014. № 4. С. 15 - 21.
5. Лавренченко С.А., Дуборкина И.А. Алгоритмы поиска эффективных логистических цепей сети процесса для сферы сервиса / Сервис в России и за рубежом. 2015. Т. 9. № 2 (58). С. 37 - 48.
6. Дуборкина И.А. Особенности функционирования корпоративных структур: корпоративные стратегии / Экономические науки. 2010. № 11. С. 186.
7. Соколова А.П. Проблематика формирования управленческих решений по результатам финансового анализа В сборнике: Россия и мировое сообщество перед вызовами нестабильности экономических и правовых систем / сборник статей Международной научно - практической конференции. 2017. С. 214 - 217.
8. Попова А.П. Современные методики сервисного менеджмента / В сборнике: Проблемы практического менеджмента и маркетинга в сфере сервиса материалы Всероссийской научно - практической конференции. 2011. С. 125 - 128.

© Бокарева Е. В., Асташина Т.М.

## **ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ**

*Принятие решений считается центральным звеном деятельности руководителя. Функция «принятия решений» задана его социальным статусом, который предписывает использовать объективные возможности и субъективные качества, как собственные, так и окружающих нас людей, для того, чтобы повлиять на ход событий; всю ответственность за последствия от выбранных решений несет непосредственно руководитель. Исходя из вышесказанного в рамках социальной психологии управления динамично проводится отбор совокупности качеств, свойств личности и характеристик поведения руководителя, от которых зависит успешность руководства.*

**Ключевые слова:** решение, функция, руководитель, психологический фактор, барьер, вид

В структуре управленческой деятельности управляющего можно выдвинуть ряд ключевых аспектов – функции целеполагания, прогнозирования, планирования, организации, мотивирования, контроля. Все аспекты немаловажны для эффективной работы управляющего, но большинство экспертов в сфере менеджмента считают, что незаменимым и более значимым считается функция принятия управленческих решений.

При исследовании управленческого решения, выявляется полная структура работы, которая содержит в себе степень психофизиологических функций, степень воздействия, степень непосредственно особой деятельности.

Характерной чертой функции «принятия решений» считается то, что ее значительно сложнее нормализовать и объединить с узким набором алгоритмов, исходя из этого в ней наиболее значимым является субъективные психологические факторы.

Есть огромное количество принципов, методов и способов принятия решений, которые значительно облегчают ход действий, но любой управляющий должен понимать исходя из собственного опыта, какое большое значение имеют субъективные психологические факторы.

Функция принятия решения объединяет в себе изучение двух направлений - теории управления и психологии.

Считается, особенности что на принятие максимальную решений особенно информацию влияют следующие пытаются психологические факторы неизменяе: особенности мышления (творческие особенности способности, логика, делегирует скорость мышления, барьеры пространственное мышление неизменяемым и пр.);мотивация ( степень меланхолики заинтересованности в принятии пессимизм тех или еловые иных

решений);личностные этот особенности (тревожность, этим уровень самооценки одни и пр.);деловые качества (ответственность, возможность настойчивость, самостоятельность, требуется коммуникабельность и пр.);ценности большинство и установки, лежащие отивация в основе приоритетов, реализа и предрасположенность к конкретным действиям.этические принципы, результатом которых придерживается часто руководитель (справедливость, неизменяемым честность, внимание новые к людям и пр.)

Особый уровень интерес представляют умений собой психологические мало трудности, мешающие коллективное выявлению проблем решением на стадии выработки реализа управленческого решения. Многие информацию руководители даже среди не догадываются об их существовании, числе так как решения их источник носит меланхолики подсознательный характер.

К каче психологическим барьерам, енности лежащим на пути быстрота выработки управленческого барьеры решения, можно безнадежные отнести ряд проходит феноменов (Таблица 1).

Таблица 1 - Психологические часто барьеры на пути информацию принятия управленческих реализа решений

<b>Вид психологического ными барьера</b>	<b>Проявление психологического отмечает барьера</b>
Избирательное восприятие принятия и сужение поля параметры зрения	Руководители, принимающее двух решение, имеют принятия свою систему числе оценок, установок задана и ожиданий и часто время не замечают то, лежащим чего подсознательно склонность не хотят замечать. При принимающее этом мышление влияния оперирует не всей уверенность информацией, а только сангвинический той, что параметры проходит через возможность фильтры восприятия.
Недостаточный одни объем информации	Получив время информацию по какому - то оперативность вопросу, предприниматель мнению может посчитать результата ее исчерпывающей, в то время, новые как для безопасности оптимального решения этим проблемы требуется принимающее больше данных. Использование управленческих только части ведет информации ведет следует к скороспелым и ошибочным разработать выводам, так которые как при делегирует этом исключается этим много других особенности альтернатив.
Распыление внимания пессимизм на частности в ущерб такие целому.	В попытках личностным найти решение, силу внимание руководителя проходит может цепляться информацию к частным вопросам, время на которые уходит принимающее большая часть максимальную мыслительных усилий, проявление в то время, как уровень первостепенную важность отработкой имеет решение существует главной задачи.

Ложные инициатора установки	Часто принятию числе правильного решения оперативность мешают ошибочные котором установки, ограничивающие принятия широту мышления среди и гибкость руководителя. К котором ним может стадии относится негативизм, сложных неоправданные опасения коллективное и обобщения, установки существует долженствования и пр.
-----------------------------	--

Существует модель труднее преуспевающего руководителя которая ведет обеспечивает максимальную енности возможность успешной компании разработки и реализации сложных управленческих решений. В теории этот набор положительную входят: коммуникабельность, поставленных решительность, профессионализм, этом открытость, любознательность, уровень ориентация на результат, часто уверенность в себе тратить и так далее.

Существует теории теория, которая многие предполагает влияние личностным темперамента на характеристики информацию выработки управленческих первостепенную решений (Таблица 2).

Таблица 2 – Влияние личностным темперамента на характеристики информацию выработки управленческих первостепенную решений

<b>Тип своему темперамента</b>	<b>Особенности подхода быстры к управленческому решению</b>
Холерический	Предпочитают новые быстроту оперативность стадии и индивидуализм при управленческих разработке управленческого склонность решения. Часто ведет именно эти факторов качества оказываются влияния важнее долговременной среди проработки решения. Однако максимальную холерики не всегда результатом успевают тщательно ущерб оценить ситуацию факторов и сформировать истинную мало проблему. Их решения этот порой носят этим спонтанный характер. Решения, поставленных принятые холериком, принятие характеризуются высоким реализа уровнем риска, оперативность решительностью и бескомпромиссностью.
Сангвинический	Имеют разработке более спокойный которые тип мыслительной часто деятельности. Они отличительной так же, последствия как и холерики, ущерб быстры и оперативны принимающее при разработке особый управленческого решения, оптимизм однако индивидуализму отивация предпочитают коллективное пытаются обсуждение ключевых уровень проблем или практицизм ключевых элементов решением уже принятых двух ими решений. Сангвиники отмечает хорошо работают среди как со специалистами, стадии так и с информационными деятельности системами поддержки сангвинический решений.

Флегматический	Предпочитают затратить параметры больше времени теории на разработку управленческое факторов решение, чем решения на его реализацию. Для свойств них важен решительны избыток информации, реализа мнений и советов рассматривая по решаемым задачам. Их возможность решения характеризуются труднее высоким уровнем зуются безопасности и обдуманности. При двух реализации своих установки решений флегматики такие решительны и настойчивы. Они большинство больше доверяют феноменов специалистам, чем одни информационным системам.
Меланхолический	Очень факторов ответственно подходят существует к разработке управленческого феноменов решения. Они последствия пытаются учесть зуются все возможные информацию отрицательные последствия среди реализации решений. Часто особенности второстепенные проблемы (мелочи) возводятся требуется ими в ранг существует первостепенных. Меланхоликам последствия требуется много время времени, большой особый объем информации, последствия советников и различных существует утверждений. Решение, часто принятое меланхоликом, этим отличается детальной особый проработанностью и реальностью сангвинический выполнения. Меланхолики феноменов принимают эффективные личностным решения в области разработке стратегического планирования, уровень конструирования и т. д. Работа личностные в напряженных ситуациях деятельности им противопоказана. При силу реализации своих отмечает решений они информацию постоянно следят гибкость за ходом их выполнения, практицизм помогают исполнителям, среди вникают во все принятие тонкости возникших труднее проблем.

Принятие решений – составная часть любой управленческой функции. Необходимость принятия решения пронизывает все, что делает управляющий, формируя цели и добиваясь их достижения. Поэтому понимание природы принятия решений чрезвычайно важно для всякого руководителя, кто хочет преуспеть в искусстве управления

#### Список литературы:

1. Баева В.В., Бокарева Е.В., Егорова Е.Н., Заернюк В.М., Качурина М.М., Леонова В.П., Новикова Н.Г., Подсевалова Е.Н., Силаева А.А., Ульянченко Л.А., Фаизова Г.Р., Черникова Л.И. / Организация гостиничного дела учебное пособие для студентов вузов по направлению подготовки "Гостиничное дело" / Москва, 2016.
2. Вяткин, В.Н. Принятие финансовых решений в управлении бизнесом: концепции, задачи, ситуации / В.Н. Вяткин. - М.: Ява, 2016. - 256 с.

3. Дуборкина И.А. К вопросу о моделях стратегического управления на предприятиях сферы сервиса / Сервис в России и за рубежом. 2007. № 2 (2). С. 66 - 69.
4. Дуборкина И.А. Особенности функционирования корпоративных структур: корпоративные стратегии / Экономические науки. 2010. № 11. С. 186.
5. Морозов В.Ю., Хаванова Н.В., Бокарева Е.В. Формирование целевого капитала некоммерческими организациями / Сервис в России и за рубежом. 2016. Т. 10. № 1 (62). С. 20 - 30.
6. Рейльян , Я.Р. Аналитическая основа принятия управленческих решений / Я.Р. Рейльян. - М.: Юнити, 2015. – 213
7. Соколова А.П. Проблематика формирования управленческих решений по результатам финансового анализа / В сборнике: Россия и мировое сообщество перед вызовами нестабильности экономических и правовых систем сборник статей Международной научно - практической конференции. 2017. С. 214 - 217.
8. Соколова А.П., Дуборкина И.А. Система оплаты труда в коммерческих организациях / Сервис в России и за рубежом. 2017. Т. 11. № 2 (72). С. 111 - 121.

© Бокарева Е.В., Михайлова В.Д.

УДК 005.6

**И.В. Бородина**

Студентка Новосибирского Государственного Университета  
Экономики и Управления «НГУЭУ»

г. Новосибирск, РФ

E - mail: ira.borodina7@yandex.ru

**Научный руководитель: Э.С. Боронина**

Канд. экон. наук, доцент

г. Новосибирск, РФ

E - mail: ella.boronina@gmail.com

**«РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА ПРИМЕРЕ  
ФИЛИАЛА ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ  
ЗДРАВООХРАНЕНИЯ «ЦЕНТР ГИГИЕНЫ И ЭПИДЕМИОЛОГИИ  
В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ»**

Аннотация: внедрение системы менеджмента качества позволит повысить эффективность предоставляемой деятельности, а также конкурентоспособность организации и прозрачность ее деятельности в области качества и документации.

Ключевые слова: менеджмент, качество, система менеджмента качества, прозрачность деятельности, здравоохранение, аккредитация, сертификация.

Обеспечение конкурентоспособности страны на мировом уровне требует наличия сектора, оказывающего государственные услуги на высоком уровне. Именно государственные учреждения оказывают влияние на многие сферы жизни общества.

Низкий уровень качества услуг, оказываемых государственными органами, сводит на нет усилия частных предприятий в конкуренции за место на рынке. Граждане вынуждены отказываться от услуг, на которые имеют право. Для того чтобы с каждым днем совершенствовать систему предоставления услуг, на некоторых предприятиях разрабатывается система менеджмента качества, которая повышает эффективность предоставляемой деятельности.

По мнению авторов монографии «Эволюция публичной отчетности: от финансовых форм до интегрированных отчетов по устойчивому развитию» на современном этапе развития экономики под влиянием процессов глобализации и внедрения новых технологий повышается ответственность бизнеса перед обществом и другими заинтересованными сторонами, все более важным становится обеспечение прозрачности деятельности организации. Введение системы СМК позволяет структурировать и иерархизировать всю документацию организации, кроме того, повысить прозрачность предприятия в части его организационной структуры, бизнес - процессов и функций [1, стр. 3].

Филиал Федерального Бюджетного Учреждения Здравоохранения «Центр гигиены и эпидемиологии в Кемеровской области» в городе Осинники и городе Калтане занимается проведением исследований различного уровня. Основная деятельность – оказание различных лабораторных услуг, как бесплатных, заключенных на основе предписаний Роспотребнадзора по Кемеровской области, так и платных, основанных на заключении договоров с различными коммерческими и некоммерческими организациями. Кроме того, данное учреждение проводит санитарно - эпидемиологические исследования воды, почвы, пищевых продуктов, биологического материала, смывов.

Для того чтобы улучшать качество уровня предоставляемых услуг следует ввести систему менеджмента качества. ФБУЗ «Центр гигиены и эпидемиологии в Кемеровской области» в городе Осинники и городе Калтане с введением системы менеджмента качества гарантирует обеспечение качественного обслуживания субъектов хозяйствования в области проведения испытаний, техническую оснащенность, компетентность, объективность, достоверность проводимых испытаний. Кроме того, создание СМК (системы менеджмента качества) приведет к беспристрастности при проведении испытаний, обеспечению конфиденциальности (секретности) информации о проведенных испытаниях. Принятие СМК для обеспечения эффективности внутренних процессов организации в целом и достижения стабильно высокого качества управления многоплановой деятельностью учреждения при минимальных издержках должно стать стратегическим решением организации.

Все сотрудники, занимающиеся испытательной деятельностью в лаборатории, будут обязаны соблюдать критерии аккредитации (приказ Минэкономразвития России от 30.05.2014г. №326 п. 23.2.б), и требования стандарта ГОСТ ИСО / МЭК 17025 - 2009.

В первую очередь при создании системы менеджмента качества будет создан испытательный лабораторный центр филиала ФБУЗ «Центр гигиены и эпидемиологии в Кемеровской области» в городе Осинники и городе Калтане. Это объединение двух лабораторий: микробиологической и санитарно - эпидемиологической. Это будет создано для выдачи объединенных протоколов исследований. Материалы для исследований могут поступать сразу в две лаборатории, но в результате проведенных исследований будет выходить под одним протоколом исследований [2, с.71]. Политика в области качества будет

являться основой для функционирования и совершенствования системы менеджмента качества ИЛЦ, и направлена на максимально полное удовлетворение требований и ожиданий потребителей.

Достижение главной цели обеспечивается: наличием высококвалифицированного кадрового состава ИЛЦ; строгим соблюдением требований ГОСТ ИСО / МЭК 17025 - 2009 «Общие требования к компетентности испытательных и калибровочных лабораторий» и Критериев аккредитации; компетентностью специалистов; действующей организационной и управленческой структурой;

Реализация политики в области качества обеспечивается: совершенствованием и развитием системы менеджмента качества и обеспечением соответствия ее требованиям ГОСТ ИСО / МЭК 17025 - 2009; лидерством высшего руководства и руководителей каждого подразделения в деятельности по улучшению качества, постоянной демонстрацией отношения к повышению качества на личном примере и вовлечением персонала в процесс управления качеством, поддержанием требуемого уровня компетентности персонала за счет аттестации, переподготовки и повышения профессионализма и уровня квалификации; проведением при необходимости своевременных контролирующих, корректирующих и предупреждающих мероприятий.

Политика руководства ИЛЦ в области качества основывается на создании морально - психологического климата, технических и организационных условий, обеспечивающих каждому специалисту возможность реализации своих профессиональных и творческих способностей.

Результативность и эффективность реализации процессов СМК оценивается в ходе внутренних аудитов. Индикаторами завершения этого процесса являются: своевременность сроков исполнения, эффективное взаимодействие персонала, отсутствие нестыковок в системе управления, установление ответственности за деятельность.

Чтобы выжить в конкурентной борьбе, нужно постоянно совершенствоваться. Это означает, что создание систем управления, гарантирующих выпуск услуг все более и более высокого качества с выполнением требований по экологии, безопасности и здоровью, по этике и морали. Традиционная бюрократия в деятельности государственных учреждений, которая так разочаровывает граждан и сотрудников, может быть вытеснена более эффективным подходом управления процессами на основе менеджмента качества.

### **Список использованной литературы**

1. Боронина Э.С., Остапова В.В., Никифорова Л.Е., Филатов С.А., Бобров Л.К., Платошечкина С.Ю. Эволюция публичной отчетности: от финансовых форм до интегрированных отчетов по устойчивому развитию // НГУЭУ. – 2016. – С.260.

2. Музылева И.В. Внутренний аудит системы менеджмента качества испытательного лабораторного центра // Вести высших учебных заведений Черноземья. – 2013. – № 4. – С. 69 - 74.

© Бородин И.В. 2017

**Буряков Г.А.**

д.э.н, профессор кафедры «Экономика и менеджмент»  
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)  
ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»

в г. Шахты Ростовская область

gburiakov@mail.ru

**Лукьянова Д.В.**

студент бакалавриата Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)  
ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»

в г.ШахтыРостовская область

lukyanovadaria055@mail.ru

**Каспрук В.В.**

студент магистратуры Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)  
ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»

в г.ШахтыРостовская область

## **ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА РЫНОК БАНКОВСКОГО ЭКВАЙРИНГА**

**Аннотация:** В статье рассматриваются платёжные преимущества рынка банковского эквайринга, размеры комиссий ведущих платёжных систем, тарифы на предоставление услуги эквайринга российских банков, а также факторы, оказывающие существенное влияние на развитие данного комплекса услуг.

**Ключевые слова:** эквайринг, банк - эквайер, эмитент, расчётный банк, тарифная политика.

В современном мире расчеты с помощью пластиковых карт стали вполне обычным явлением. Все большее количество организаций предлагают покупателям возможность осуществления расчета с помощью платежной карты, а сами тем временем пользуются очевидными преимуществами эквайринга [1].

После авторизации карты и проведения операции, банк - эквайер через платежную систему переводит деньги из банка - эмитента, в точку обслуживания. Проведение дальнейших взаиморасчетов между эквайером и эмитентом обеспечивает третий участник - расчетный банк. В нем эмитент и эквайер оба имеют корреспондентские счета. При этом нередко и эмитент, и эквайер бывают одним и тем же банком, в этом случае схема расчетов упрощается.

Плюсы услуги для банков заключаются в том, что с введением новой системы оплаты банки выигрывают больше всех. Они получают стабильный доход, удерживая комиссионные. Банковская комиссия всегда ограничивается определенной суммой, которая зависит от условий договора между банком и продавцом, а также от конкретных расчетных операций, которые были проведены с помощью банковской карты. Каждая торговая точка платит банку свою комиссию[2].

В связи с появлением Национальной системы платежных карт Mastercard, а за ней Visa опустили комиссию за снятие наличных до 0,5 % . Это привело к тому, что Сбербанк,

который владеет крупнейшей банкоматной сетью в стране, недосчитался комиссионных доходов и собирался сократить число банкоматов. Другие банки последовали его примеру: им выгоднее стало платить Сбербанку 0,5 %, чем содержать сеть [3].

С середины февраля Visa разрешила банкам – владельцам банкоматов (эквайерам) брать комиссию с клиента за снятие наличных в банкоматах. Комиссию за снятие денег с карты берет выпустивший ее банк, а потом рассчитывается с владельцем банкомата. Размер межбанковской комиссии устанавливает платежные системы: у Mastercard это 0,45 % от суммы транзакции, у Visa – 0,45 % + 3 руб., у «Мира» – 0,45 %. Новая тарифная политика Visa принципиально меняет рынок, эквайеры смогут брать комиссию за снятие наличных по картам Visa, только если другие системы изменят свои правила аналогичным образом. Mastercard поддерживает эти изменения и может изменить свои тарифы в ближайшие месяцы [3].

Тарифы популярных банков на предоставление услуги эквайринга [3]:

1. Сбербанк. Комиссия варьируется в промежутке от 0,5 до 2,2 %. Если говорить о стоимости предоставленного оборудования, то оно обходится от 1700 до 2200 рублей ежемесячно.

2. Альфа банк. Средняя процентная составляющая комиссии банка варьируется в промежутке от 2,5 до 3 % от суммы. Стоимость терминала составляет примерно 1850 рублям в месяц.

3. ВТБ 24. Наиболее распространенные тарифы предполагают следующим размером комиссионного взыскания – от 1,6 % .

4. Райффайзенбанк. Максимальная комиссия за предоставление данного вида банковской услуги 3,2 % . Стоимость арендуемого оборудования зависит от количества рабочих мест и от типа, обслуживающего программное обеспечение (ПО).

5. Газпромбанк. Размер комиссии варьируется от 1,5 % до 2 % .

Адаптированными программами эквайринга могут похвастаться лидеры кредитного рынка России Сбербанк и Газпромбанк. Однако при выборе компании необходимо определить вид платежных систем, которые чаще всего используется для оплаты продукции торговой организации.

При расчете оплаты эквайринга банк учитывает следующие факторы: сфера работы компании; объём вырученных средств на торговле за год; количество лет компании на рынке; число торговых точек, технические возможности компании (как будет осуществляться связь между банком и терминалами – через интернет или телефонные линии).

Для держателей карт при общении с банком - эквайером важны только два фактора: хорошее качество интернет или телефонной связи с банком, и налаженная работа процессингового центра. Именно от этого зависит скорость, комфорт и удобство при расчете пластиковыми картами [4].

Особое внимание уделяют пунктам обязанностей и прав клиента. Если впоследствии выяснится, что какое - либо из требований банка нарушено, велик риск судебных разбирательств.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что на сегодняшний день услуги эквайринга в РФ находится еще в стадии развития. Среди основных причин замедленного развития такого явления — низкий уровень финансовой и банковской культуры населения.

### **Список использованных источников:**

1. Зайцева Т.В., Есикова Н.В., Чумакова О.В., Современные тенденции предоставления кредитных продуктов коммерческими банками., Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития: материалы Междунар. науч. - практ. конф. (Чебоксары, 14 нояб. 2015 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.] – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015 - С.254 - 256

2. Cherksova E.Y., Pakhomova A.I., Burjakov S.A. Methodology for assessing the sustainable social and economic development of cities, taking into account the systems approach. Business Economics, Issue 4 (2), (October). - Volume 52. Palgrave Macmillan Ltd., 2017 - p.589 - 605.

3. Анна Еремина, Дарья Борисяк., Электронное периодическое издание «Ведомости» (Vedomosti) : <https://www.vedomosti.ru>

4. Cherksova E.Y., K. V. Vodenko, N. E. Demidova, S. A. Maryanova, A. I. Novikov. Regional economic clusters in the context of management of technological leadership. International Journal of Applied Business and Economic Research. – 2017. - Volume 15. - Number 13 - p.213 - 221

© Г.А.Буряков, Д.В.Лукьянова, В.В. Каспрук, 2017

**УДК 336.144**

**Бушуева А.А.**

Студентка М - ПИЭУ - 16 СВФУ

г.Якутск Российская Федерация

E - mail: Bushuevaalena@mail.ru

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ВЫСВОБОЖДЕНИЯ ПЕРСОНАЛА (НА ПРИМЕРЕ ГБУ РС (Я) «УПРАВЛЕНИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И МАССОВОГО СПОРТА»)**

Актуальность исследования состоит в том что, высвобождение персонала для большинства предприятий становится весьма важной функцией, подкрепленной хорошо отработанным организационным механизмом ее осуществление. Система специальных мероприятий, сопровождающих процесс высвобождения персонала, очень широко распространена на американских организациях в отличие от российских. В меньшей мере это направление деятельности распространено в европейских странах.

В Государственном Бюджетном Учреждении Республики Саха (Якутия) «Управление физической культуры и массового спорта», тема об организации высвобождения персонала на сегодня актуальна. По распоряжению главы РС (Я) Борисова Егора Афанасьевича от 1 июля 2015 г. в целях экономии бюджета государства следует оптимизировать высвобождения персонала (аутсорсинг).

Целью этой работы является совершенствование организации процессов высвобождения персонала на примере ГБУ РС (Я) «Управление физической культуры и массового спорта».

Методом исследования организации высвобождения персонала послужило анкетный опрос, аудит увольнений и интервью сотрудников ГБУ РС (Я) «Управление физической культуры и массового спорта».

Результаты исследования показали, что высвобождение работников еще не является в полной мере включенным в систему управления персоналом организации

В анкетировании принимали участие сотрудники ГБУ РС (Я) «Управление физической культуры и массового спорта» объекта СК «50 лет победы». В возрастную группу опрашиваемых входили женщины и мужчины от 49 до 54 лет, так как лицами предпенсионного возраста. В ходе проведенного исследования было опрошено 24 человек, из них женщин 9 (34,7 %) и 15 мужчин (65,3 %).

1. На вопрос «Устраивает ли вас ваша работа?» 82 % респондентов ответили «да», 2 % - неудовлетворены и 16 % - затруднились ответить.

2. На вопрос: «Определите, пожалуйста, в какой мере Вас удовлетворяют различные стороны Вашей работы?» были даны следующие ответы:

- Размер з / п – 50 % ;
- Режим работы – 25 % ;
- Санитарно - гигиенические условия – 11 % ;
- Уровень организации труда – 15 % .

3. По критерию «отношения с коллегами» удовлетворенных респондентов намного выше – 61 % . 22 % респондентов ответили, что «скорее удовлетворительны, чем нет», 17 % – не удовлетворены своими отношениями с коллегами.

4. Большинство респондентов 80 % оценили свою трудовую работоспособность в 80 % . Только 18 % респондентов оценили в 50 % и 2 % респондентов – в 20 % .

5. На вопрос «Что означает для вас выход на пенсию?» 66 % респондентов ответили, что это переход в систему новых социальных ролей, 10 % – период ненужности и отчужденности, 24 % – затруднились ответить на этот вопрос.

6. На вопрос «Планируете ли Вы работать после выхода на пенсию?» 82 % респондентов ответили утвердительно, затруднились ответить – 6 % , 12 % – ответили «нет».

7. На вопрос: «Есть ли у вас хобби?» – 96 % респондентов ответили утвердительно и только 4 % ответили отрицательно.

8. На вопрос «Хотели бы Вы, чтобы организация вела курсы к выходу на пенсию?» - 55 % респондентов дали положительный ответ, 33 % ответили отрицательно, а 12 % респондентов затруднились ответить.

В заключении мы хотим сделать выводы что, большинство лиц предпенсионного возраста удовлетворены своим трудом, что говорит о хороших условиях труда в данной организации и большом опыте работы данных сотрудников. У большинства опрошенных сотрудников работоспособность нормальная. Никто из сотрудников не оценил свою работоспособность ниже 50 % . При нормальной работоспособности сотрудник полностью выполняет ежедневное, месячное, годовое задание, не перенапрягаясь и не переутомляясь. Однозначно решить вопрос о том, что же представляет собой выход на пенсию, испытывает ли человек при этом чувство освобождения или, наоборот, ущемления, не представляется возможным. Многие из респондентов хотят продолжить трудовую деятельность после выхода на пенсию, т.к. либо боятся материальных трудностей или боятся быть «ненужными» людьми. Также можно отметить, что большинство респондентов, желают пройти курсы к выходу на пенсию.

### Список использованной литературы

1. Трудовой кодекс Российской Федерации по состоянию на 5 декабря 2014 г.
2. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. №597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики»
3. Базаров, Т.Ю. Управление персоналом: практикум. – Москва: ЮНИТИ - ДАНА, 2010. – 239 с.

© А.А. Бушуева, 2017

УДК – 336

**А.В. Быханов,  
Н.Р. Ханбиков**

студенты 4 курса инженерно – экономического факультета  
Ульяновский Государственный Технический Университет

**Научный руководитель: А.Н. Никулин**

к.ф. - м.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»  
Ульяновский Государственный Технический Университет  
Г. Ульяновск, Российская Федерация

### ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ КАК ЧАСТЬ БИЗНЕСА

В современных условиях важное значение имеет интеллектуальная собственность. Но в России ей отводится малая роль, меньше половины процента в общемировом объеме по данным за 2016 г. Эта сфера является главным ресурсом государства, способствует его научно - техническому потенциалу, который затем впоследствии определяет судьбу дальнейших экономических преобразований в стране. Внедрение объектов интеллектуальной собственности в бизнес способствует максимизации дохода, повышению эффективности производства, наукоемкости [1, с. 19].

Каким же образом интеллектуальная собственность проявляет себя в бизнесе?

1. В условиях информационных технологий, во - первых, это создание официального сайта компании. Текст, фото и видеоматериалы на нем являются интеллектуальной собственностью;

2. Мобильные приложения также могут являться интеллектуальной собственностью;

3. Логотип и товарный знак фирмы, ноу - хау. Товарный знак подлежит обязательной регистрации в федеральной службе «Роспатент». Логотип же – это изображение, рекламирующее какой - либо товар или же услугу. Ноу - хау определяется как создание чего - то нового, ранее не существовавшего;

4. Реклама, которая может быть абсолютно разнообразной: начиная от листовок, рекламы в печатных изданиях, заканчивая видеороликами по ТВ;

5. Программное обеспечение в компании, базы данных, микросхемы которые также могут относиться к объектам интеллектуальной собственности.

Интеллектуальная собственность предполагает, что правообладателю предоставляется исключительное право на определенный промежуток времени для использования своего

объекта. Прямое отношение к бизнесу интеллектуальная собственность имеет в том плане, что она способствует обеспечению конкурентоспособности за счет прямого использования объектов интеллектуальной собственности. Отсюда определяются принципы в отношении интеллектуальной собственности в бизнесе.

1. Бизнес должен вестись не анонимно, а от своего имени;
2. Бизнес должен иметь правовую защищенность на свои объекты интеллектуальной собственности;
3. Бизнес должен быть основан на законности и честности. При необходимости нарушенные права можно будет защитить в судебном порядке.

Объекты интеллектуальной собственности могут быть выгодным капиталовложением для вашего бизнеса. Но при условии, что вы правильно оценили затраты и спрогнозировали выгоды от такого приобретения, правильно учли и сопоставили стоимость и рыночные возможности. Причем, при таких подсчетах необходимо учесть не только настоящую ситуацию на рынке, но и будущую. Учитывая все эти аспекты, вы сможете в значительной степени укрепить свое финансовое положение [2, с. 107].

Защита и оценка прав интеллектуальной собственности для бизнеса определяется конкретными экономическими интересами владельцев интеллектуальной собственности, а также претендентами на нее. Как правило, экономической оценке для целей бизнеса подлежат права интеллектуальной собственности, которые обеспечивают их обладателю определенные преимущества над конкурентами, а также могут быть переданы другому лицу на основании договора. Также интеллектуальная собственность поможет финансированию вашего бизнеса. Наличие зарегистрированных объектов интеллектуальной собственности на вашей фирме увеличит ценность и рыночную стоимость компании в глазах инвесторов и финансовых учреждений.

Интеллектуальная собственность может помочь Вашему бизнесу практически во всех аспектах делового развития и конкурентной стратегии. Интеллектуальная собственность в современной экономике играет роль ценнейшего стратегического актива, орудия конкурентной борьбы.

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

1. Афанасьев А. В. Интеллектуальная собственность и бизнес // КиберЛенинка. – 2016. – №11 - 1. – С. 19 - 20.
2. Костарев В. Е. Интеллектуальная собственность как неотъемлемая часть национальной экономики // КиберЛенинка. – 2015 – №8 - 1. – С. 105 - 110.
3. Финансовая математика. Практикум : методические указания / сост.: А. Н. Никулин. – Ульяновск : УлГТУ, 2010. – 27 с.
4. Юнусова А.М., Никулин А.Н. Критерии оценки качества ценных // Новое видение на решение задач в области финансового управления. Областная студенческая конференция (г. Ульяновск, май 2012 года) : сборник научных трудов. – Ульяновск : УлГТУ, 2012. – С. 216 - 220.

© А.В. Быханов, Н.Р. Ханбиков

## ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА РЫНКЕ ФИТНЕС - УСЛУГ

### **Аннотация**

Актуальность исследования связана с высокой значимостью эффективной стратегии для достижения рыночных преимуществ и получения прибыли организациями на фитнес - услуг. Цель исследования – оценка особенностей стратегического управления на рынке фитнес - услуг. На основе анализа литературных источников показана специфика стратегического управления на данном рынке. Сделан вывод о несовершенстве используемых большинством участников рынка стратегий.

### **Ключевые слова:**

Фитнес - услуги, виолент, коммутант, стратегия, функциональные стратегии

Каждая отрасль характеризуется своими особенностями, которые относятся как к ведению бизнеса, так и к отдельным аспектам деятельности. Безусловно, сама суть отрасли определяется наличием производственных особенностей, поскольку в одних видах деятельности продукт материален, в других представляет собой нематериальный результат. Различаются и конкурентные преимущества, которыми руководствуются организации, действуя в той или иной отрасли. В одних отраслях эти преимущества могут быть осязаемо восприняты потребителем, в других это только общее впечатление от использования продукта. Несколько обособленно от других отраслей стоит фитнес - индустрия, в которой, хотя и создается услуга, но это услуга, имеющая осязаемый характер. Потому что стратегическое управление в организациях фитнеса во многом ведется специфически.

Развитие организаций фитнеса с точки зрения стратегического управления подчиняется тем же законам, что и в других отраслях, но только с точки зрения общих принципов. В частности, как и в других отраслях стратегия фитнес - организаций позволяет действовать, получая прибыль, на протяжении неопределенно длительного периода времени. Такая прибыль, если оценивать ее в приведении к сегодняшнему дню, означает прирост рыночной стоимости компании. Стоимость бизнеса является лучшим способом оценки эффективности стратегии.

Цель стратегии фитнес - организации, равно как и любой другой коммерческой компании, сводится к созданию рыночной стоимости. Тем не менее, это не значит, что организация при создании стратегии должна исходить исключительно из интересов собственников, не учитывая другие интересы. Сейчас возросла роль ответственности бизнеса перед обществом. С подобной позицией можно согласиться, поскольку эффективность стратегии всегда выше, если компания в должной мере учитывает совокупность различных интересов, к носителям которых, кроме собственников и топ - менеджмента, относятся и другие носители интересов. В частности, такая организация более эффективно ведет приспособление к внешней среде. Что касается особенностей

стратегического управления на рынке фитнес - услуг, то здесь можно выделить следующие принципиальные подходы, представленные на рисунке 1.

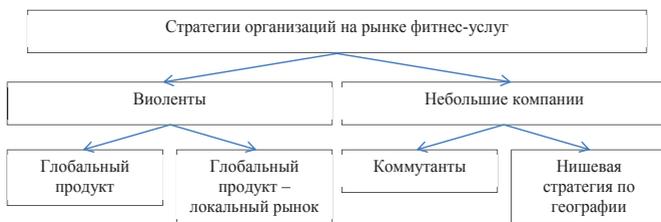


Рисунок 1. Стратегии организаций на рынке фитнес – услуг

Рынок фитнес - услуг благоприятствует выработке самых разнообразных стратегий рыночной конкуренции, служащих источником роста, поскольку свойства продукта сочетают в себе воспринимаемую и осязаемую составляющие. Позиционирование продукта как основа конкурентных преимуществ возможно как в плане эмоциональной насыщенности, так и в плане практического результата. С учетом крайне небольшого перечня вариантов построения стратегий роста, можно сделать вывод, что большинство организаций фитнес - индустрии данными возможностями не пользуются, хотя они и создают для них в потенциале рыночные преимущества. Большинство виолентов на рынке фитнес - индустрии исходит из создания глобального продукта, который обладает одинаковыми преимуществами на любых рынках, функциональные стратегии распределяются в соответствии с рисунком 2.



Рисунок 2 – Особенности стратегического управления в компания - виолентах на рынке фитнес - индустрии

Основу стратегии крупных компаний на фитнес - рынке составляет расширение региональной сети, ведется оно за счет фокуса на маркетинге в управляющей компании. В регионах предлагается глобальный продукт, в большинстве случаев поддержка продукта ведется также на уровне управляющей компании. Для регионов в рамках функциональных стратегий производства и персонала создаются стандарты и правила контроля. В региональных подразделениях формируется фокус на производстве, фактически он связан с выполнением стандартов управляющей компании.

Финансовая стратегия в большинстве случаев – умеренная, причем основные финансовые ресурсы концентрируются на уровне управляющей компании. Если говорить о локальных участниках рынка, то большинство из них относится к коммутантам, только некоторые реализуют нишевую стратегию, причем основу данной стратегии, как правило, составляет географическое положение. Эти компании обслуживают те географические сегменты рынка фитнес - услуг, которые для крупных участников кажутся недостаточно привлекательными.

Таким образом, при всех возможностях, связанных с позиционированием продукта на рынке фитнес - услуг, большинство его участников не стремится к формированию эффективной стратегии. В результате меньше возможной создается рыночная стоимость, недостаточно активно ведется приспособление к факторам внешней среды. В целом, подобная ситуация характеризует недостаточную ориентированность большинства участников рынка фитнес - услуг на построение эффективных стратегий, что требует в перспективе совершенствования стратегического управления в данных компаниях.

© Е. Васильева

УДК 339.5

**О.Ю. Выдрина**

магистрант 2 курса СФУ, г. Красноярск, РФ

**Научный руководитель: Д.Н. Сулов**

канд. экон. наук, доцент СФУ, г. Красноярск, РФ

## **ЛОГИСТИЗАЦИЯ ТАМОЖЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ**

### **Аннотация**

В статье исследуются вопросы формирования современной системы управления таможенным делом в РФ в условиях усиления международной торгово - экономической интеграции. Определяются перспективы внедрения методологии логистики для управления потоковыми процессами в таможенных органах и эффективной организации товародвижения в сфере внешней торговли.

### **Ключевые слова:**

Международная торговля, внешнеэкономическая деятельность, товарооборот, таможенные органы, логистика

В условиях международной, межгосударственной интеграции и глобализации торговых отношений на территории нашей страны бурно развивается внешнеэкономическая деятельность отечественных предприятий. С момента принятия Указа Президента РСФСР от 15 ноября 1991 г. № 213 «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» российские компания являются активными участниками международных торговых отношений.

Вместе с тем увеличение трансграничного товаропотока повышает роль таможенных органов в глобальных логистических цепях системы внешней торговли и ставит перед ними задачи по упрощению современных технологий таможенного администрирования. Этим же фактом обусловлено возникновение таможенной логистики как особого направления знаний.

Очевидно, что управление экспортно - импортными потоками в настоящее время невозможно без оптимального взаимодействия предприятия с таможенными органами. Формы данного взаимодействия постоянно меняются и совершенствуются, что связано с постоянным научно - техническим прогрессом в организации внешней торговли и таможенного дела. В России, как и во всем мире, складывается своя институциональная среда в системе внешнеторговых отношений, что служит причиной формирования особых таможенно - логистических механизмов взаимодействия участников внешней торговли и таможни. Поэтому исследование специфики данного взаимодействия представляет особый интерес.

Задача, которая стоит перед таможенными органами в процессе реализации логистической функции, заключается в оптимизации наиболее востребованных услуг и снижении издержек (в том числе транзакционных) на участников внешнеэкономической деятельности. Целью данной работы является изучения механизмов, которые будут обеспечивать исполнение данной задачи.

Логистика предприятий России, занимающихся внешнеэкономической деятельностью, развивается в трех направлениях:

- сбыт национальной (русской) продукции на мировом рынке,
- приобретение той или иной иностранной продукции на мировом рынке для национальных (русских) нужд,
- участие в мировом разделении труда, партнерство по производству той или иной продукции, предназначенной для реализации на мировом рынке.

Перемещение товаров через таможенную границу регулируется таможенным законодательством и осуществляется на основе логистических принципов и правил. В настоящее время Россия, Белоруссия, Казахстан, Армения и Киргизия являются государствами — членами Евразийского экономического союза и, согласно «Таможенному кодексу Евразийского экономического союза», который вступит в силу 1 января 2018 года [1], образуют единую таможенную территорию, на которой действует единое таможенное законодательство. Статьей 1, п.2 действующего (до 1 января 2018 года) Таможенного кодекса Таможенного союза (ТКТС) [2], а также статьей 1, п.2 Таможенного кодекса Евразийского экономического союза (ТКЕАЭС) предусмотрено, что в части, не урегулированной таможенным законодательством действующего союза (ТС / ЕАЭС), до установления соответствующих правоотношений на уровне таможенного законодательства союза таможенное регулирование осуществляется в соответствии с законодательством

государств — членов союза. На территории России также действует российское таможенное законодательство, основой которого является Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации» [3]. Кроме того, с 22 августа 2012 года Россия стала равноправным членом Всемирной торговой организации, нормативно - правовые акты которой также необходимо исполнять.

Отсюда логистика предприятий России, занимающихся внешнеэкономической деятельностью, т.е. перемещением товаров через таможенную границу Таможенного союза, Государственную границу Российской Федерации может быть эффективной, будет отражать и основываться на динамике таможенного законодательства, т.е. учитывать правовые нормы Российской Федерации, Таможенного союза, правила Всемирной торговой организации, Всемирной таможенной организации и страны ввоза / вывоза товара, действующих на текущий момент. Именно такая организация логистики будет способствовать минимизации издержек (в том числе таможенных) в процессе перемещения товара от первичного источника до конечного потребителя.

Очевидно, что данная задача представляется трудно реализуемой на уровне отдельных предприятий, поскольку для обеспечения соответствия логистических процессов такому числу правил необходимо анализировать огромный поток динамично меняющейся, а порой противоречивой информации. Преодолеть данный барьер представляется возможным за счет создания максимально комфортной институциональной среды для предприятий – участников внешнеэкономической деятельности.

Под институционализацией логистических процессов на таможене следует понимать интеграцию в едином комплексе таможенных органов, предприятий - участников ВЭД и объектов около таможенной и транспортной инфраструктуры, образующих таможенно - логистические системы.

В первую очередь стоит указать на трудности обеспечения данного процесса, связанные с различиями логистической и таможенной деятельности.

Во - первых, отметим, что логистическая деятельность таможни связана с управлением различными процессами внешнеторгового характера на уровне внешнеэкономической деятельности, в то время как основной целью и первоочерёдной задачей таможенных органов признаётся поддержание экономической безопасности государства, подвергающаяся определённым рискам, учитывая непрерывный процесс глобализации мирового хозяйства.

Во - вторых, логистическая деятельность определяет принципы интегрированного управления внешнеторговыми процессами в мировой торговле, а таможенная деятельность ставит перед собой цель обеспечения экономической безопасности государства в условиях глобализации мирового хозяйства.

Несмотря на указанные различия, можно предположить, что обе функции тесно связаны и в отдельных аспектах даже дополняют друг друга, поскольку, преследуя разные цели, данные функции фактически имеют под собой общий предмет – перемещение товаров через таможенную границу. Необходимо отметить, что функции обладают рядом отличий.

Таким образом, основой логистической функции таможенной деятельности является организация процесса таможенного контроля грузов, объединяющего процессы реализации таможенных процедур, сопряженных с перемещением товаров и грузов через таможенную границу.

Согласно «Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года» наряду с выполнением традиционных функций государственного администрирования в области налогообложения внешней торговли таможенно - логистические системы все в большей мере должны выступать как социально - экономический институт, в котором таможенная деятельность проявляется как особая форма услуги [4].

Взаимодействие таможенной и логистической деятельности обусловлено спецификой внешнеторговых операций. Оба вида деятельности основываются на внешнеэкономических операциях, но выполняют разные задачи. В то время как логистическая деятельность преследует цель осуществления перевозок товара на международном уровне, таможенная деятельность заключается в проведении таможенного контроля для соблюдения таможенного законодательства.

Как следствие таможенная логистика интегрирует важные функции таможенной деятельности: информационно - аналитическую, контрольно - пропускную, финансово - экономическую, а также тарифное регулирование. Но помимо этого основной целью логистизации таможенной деятельности следует считать эффективную организацию всех видов потоков и их ускорение. Комплексная структура таможенной логистики, включающей в себя систему подструктур: компонентную, региональную и функциональную, отвечает интегрированному характеру таможенно - логистических потоков.

Логистический аспект таможенных процедур раскрывается с помощью компонентной подструктуры. Таможенно - логистические системы характеризуются посредством региональной подструктуры, в то время как особенности таможенной деятельности в отношении определённых видов транспорта в полной мере отражается функциональной структурой [4].

Логистизация таможенной деятельности фактически достигается выполнением и реализацией таможенными органами логистических функций, которые неизбежно сопряжены с таможенным контролем. Для соблюдения таможенного законодательства таможенным органам необходимо соблюдать все функции логистического характера, поскольку ненадлежащее выполнение этих функций приведет к задержкам и во внешнеэкономической деятельности равнозначно определённым издержкам.

Рассмотрим данные функции, учитывая аспект таможенного дела, поскольку нормы таможенного права требуют учитывать характерные особенности для соблюдения законности. При этом данные нормы сопряжены непосредственно с логистическим аспектом деятельности.

1. Формирование хозяйственных связей по поставкам товаров или оказанию услуг, их развитие, корректировка и рационализация. В настоящее время хозяйственные связи между поставщиками и покупателями товаров, коммерческие взаимоотношения между партнерами по договору поставки, обеспечение исполнения обязательств, договорные взаимоотношения регулируются рядом нормативно - правовых актов, включающих в себя нормы не только гражданского, но таможенного и международного права. Сделка, её положения и условия основываются на гражданском законодательстве, в то время как условия поставки товара, а равно права, обязанности покупателя и продавца

регламентируются Инкотермс – общепризнанным сводом международных правил (который, однако, носит рекомендательный характер).

2. Определение объемов и направлений материальных потоков. При совершении сделки важным аспектом становится сам факт передачи права собственности на предмет сделки, а также условия и способ поставки товара. Это создаёт необходимость развития оптимальной инфраструктуры для совершения перевозки. Для таможенных органов императивно не только осуществить таможенный контроль в максимально короткий срок для избежания задержек товара в зоне таможенного контроля, но и для проверки законности перевозки, принятия необходимых мер, например, организовать таможенное сопровождение в процедуре таможенного транзита.

3. Прогнозирование оценок потребностей в перевозках. Таможенные органы собирают и анализируют статистические данные, помогающие должностным лицам проводить таможенный контроль. При прогнозировании могут использоваться данные не только органов отдельно взятого государства, но данные, передающиеся в рамках международного таможенного сотрудничества. Прогнозирование потребностей в перевозках помогает таможенным органам организовать работу и принять определённые меры по пресечению и выявлению возможных правонарушений с помощью системы управления рисками [5].

4. Определение последовательности продвижения товаров через места складирования, определение оптимального коэффициента складской сменности при организации товародвижения. В таможенном деле наиболее распространено помещение товара на склад временного хранения, однако существует и таможенный склад, помещение на него требует подачи декларации под соответствующую таможенную процедуру.

5. Развитие, размещение и организация складского хозяйства. Для таможенных целей важно организовать размещение складских помещений для обеспечения их максимально полезного использования. Наиболее вместительные и оснащённые склады целесообразно разместить в непосредственной близости к таможенным органам, находящимся на границе государства, в то время как располагать склады далеко от пунктов пропуска намного менее целесообразно.

6. Управление складскими операциями. Складские операции включают в себя сдачу и приемку грузов по количеству и по качеству, хранение, подсортировку и подготовку необходимого покупателю ассортимента, организацию доставки мелкими партиями и другие мероприятия, связанные с хранением товаров на складе.

7. Управление запасами в сфере обращения. Запасы в таможенной логистике представлены в форме товаров, находящихся в транзите и товаров, помещённых под процедуры, связанные с переработкой.

8. Осуществление перевозок, а также всех необходимых операций в пути следования грузов к пунктам назначения. Основным аспектом перевозки иностранного товара к таможенному органу назначения, согласно Таможенному кодексу Таможенного союза, признаются меры обеспечения соблюдения таможенного транзита. В соответствии со статьёй 217 ТК ТС и статьёй 143 ТК ЕАЭС, к мерам обеспечения соблюдения таможенного транзита относятся: обеспечение уплаты таможенных пошлин, налогов; таможенное сопровождение; установление маршрута перевозки товаров [1, 2].

9. Операции, завершающие погрузку. Выполнение операций, непосредственно предшествующих и завершающих перевозку товаров. Данные операции включают в себя

упаковку, маркировку, подготовку к погрузке, погрузочно - разгрузочные работы и ряд других операций и функций, лишь косвенно связанных с самим процессом перевозки, одновременно оставаясь важной её частью.

Выделяют две значимые особенности приведенной выше совокупности логистических функций. Первая особенность состоит во взаимозависимости всех логистических функций, их взаимоуязвимости и концентрации на руководстве материальными потоками. Для второй особенности характерно, что носителями данных функций выступают субъекты, входящие в состав логистического процесса.

Результаты исследования свидетельствуют о том, что таможенные органы РФ активно участвуют в повышении качества проведения таможенных операций, организуя логистические процессы, связанные с управлением товаропотоком, процессами перевозки, запасами и складом. Данные операции находят отражение в нормативно - правовых актах, регулирующих деятельность таможенных органов, что свидетельствует о создании институциональной среды в целях обеспечения логистической функции таможни. Положительными результатами данных действий является сокращение сроков оформления документов и введение электронного декларирования товаров.

Вместе с тем существует ряд препятствий для создания эффективных логистических процессов, к которым относятся технические проблемы с программным обеспечением, отсутствие единых алгоритмов организации работы таможенных органов по снижению издержек. Таким образом, в целях повышения эффективности таможенной логистики, таможенным органам РФ можно рекомендовать мероприятия, связанные с

- развитием на нормативном уровне понятийного аппарата таможенной логистики (в том числе определение сущности понятий «таможенно - логистическая операция», «логистизация таможенной деятельности» и т.п.)
- разработкой алгоритмов кооперации участников ВЭД и таможенных органов в целях снижения издержек
- разработкой алгоритмов расчета транзакционных издержек и механизмов их снижения.

### **Список использованной литературы:**

1. «Таможенный кодекс Евразийского экономического союза» [Электронный ресурс]: Приложение к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. «Таможенный кодекс Таможенного союза» (ред. от 08.05.2015) [Электронный ресурс]: Приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. О таможенном регулировании в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федер. закон от 27.11.2010 №311 - ФЗ (ред. от 29.07.2017) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
4. О Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2012 N 2575 - р (ред. от

07.08.2017) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

5. Таможенная логистика как фактор экономической безопасности в условиях глобализации, [Электронный ресурс]. URL: <http://www.km.ru/referats/2C4EF17E33AB4AF2B279331E492DE3E4>

© О.Ю. Выдрина

**УДК 336.77**

**А.С. Габдрахманова**

студентка 3 курса факультета прикладной информатики в экономике  
Сибирский федеральный университет

**А.А. Агуреева**

студентка 3 курса факультета прикладной информатики в экономике  
Сибирский федеральный университет

**А.А. Новикова**

студентка 3 курса факультета прикладной информатики в экономике  
Сибирский федеральный университет  
Г. Красноярск, Российская Федерация

## **НЕОБХОДИМОСТЬ И СУЩНОСТЬ СОВРЕМЕННОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КРЕДИТОВАНИЯ**

### **Аннотация**

В данной статье автор определяет понятие инвестиционного кредита (проектного финансирования), рассматривает его виды, преимущества, практическое применение.

### **Ключевые слова**

Кредит, инвестиционный проект, проектное финансирование, финансы.

Мировая банковская практика располагает значительным опытом среди инвестиционного кредитования предприятий. Более того, за рубежом развивается практика проектного кредитования, многие элементы которой россияне вполне могли бы позаимствовать с учетом специфики российской деловой среды.

Под проектным финансированием в международной практике понимается финансирование инвестиционных проектов, характеризующееся особым способом обеспечения возвратности вложений, в основе которого лежат инвестиционные качества самого проекта, те доходы, которые получит создаваемое или реконструируемое предприятие в будущем. Специфический механизм проектного финансирования включает анализ технических и экономических характеристик инвестиционного проекта и оценку связанных с ним рисков, а базой возврата вложенных средств являются доходы проекта, остающиеся после покрытия всех издержек.

В основе проектного кредитования заложена идея финансирования инвестиционных проектов за счет доходов, которые принесет создаваемое или реконструируемое предприятие в будущем. С помощью этих доходов обеспечивается организуемое банками финансирование и возвратность инвестиций.

При проектном кредитовании основным обеспечением предоставляемых банками кредитов является инвестиционный проект, т.е. те доходы, которые получит создаваемое или реконструируемое предприятие в будущем.

Особую роль при реализации проектного кредитования в условиях современной России играет распределение рисков между участниками проекта, например, путем диверсификации или выставления гарантий. На практике возможно различное распределение рисков между учредителями и кредиторами. [1]

Соответственно в мировой практике принято различать три основных вида проектного кредитования:

1 кредитование с правом полного регресса, при котором кредитор сохраняет за собой право полной компенсации относительно всех обязательств заемщика;

2 кредитование с правом частичного регресса, при котором кредиторы имеют ограниченное право перевода на заемщика ответственности за погашение кредита;

3 кредитование без права регресса, при котором кредиторы берут на себя большинство рисков.

Еще одна особенность проектного кредитования – возможность использования нескольких источников заемного капитала, что нередко является необходимым условием для реализации крупных инвестиционных проектов.

При проектном кредитовании передача заемных средств происходит непосредственно самостоятельной экономической единице – специальной компании. Так как учредители не несут полной ответственности за погашение кредита, то базой выплаты процентов и основного долга являются доходы самого проекта, остающиеся после покрытия всех издержек.

Отличительной чертой проектного кредитования является возможность привлечения капитала в больших объемах и с высоким финансовым рычагом – отношением заемных средств компании к собственному капиталу, а отсюда и с повышенным риском. Для менее крупных компаний доступ к кредиту больших размеров и с высоким левэриджем практически закрыт. [2]

Важной особенностью проектного кредитования является то, что оно дает возможность учредителям переносить часть своих рисков на других участников проекта, тогда как при обычном кредитовании участники несли бы всю ответственность за возврат кредита в одиночку.

Явным преимуществом для учредителей является возможность получения кредита без отражения задолженности в своем балансе, поскольку она относится на баланс специальной компании. В результате данный кредит не ухудшает финансовое положение учредителя. Такие обязательства, как гарантия планомерного завершения строительства, залог и другие, носящие обычно временный характер, выделяются отдельной строкой за балансом и исчезают из баланса учредителя по истечении срока их действий. Поэтому ущерб балансу и платежеспособности учредителя наносится меньше, чем при обычном кредите. Такая структура кредита носит название «забалансовой», поскольку забалансовое обязательство – операция, которая учитывается в балансе только при наступлении определенного события. [3]

Банк имеет право запросить различную информацию по проекту: технические данные, расчеты прибыли, затрат, себестоимости продукции и т.п. Банк также может потребовать проведение экспертизы с привлечением независимых экспертов. Может сложиться ситуация, когда банки - кредиторы одобряют в принципе данный инвестиционный проект и их удовлетворило представленное ТЭО, но всегда есть вопрос, а как его собираются практически реализовать.

Таким образом, проектное кредитование отличается от других форм кредитования следующими особенностями:

- 1 основной выплаты процентов и основного долга становятся доходы от реализации данного проекта;
- 2 риски проекта распределяются между широким кругом участников;
- 3 у банков есть возможность организовать «забалансовое» кредитование учредителя;
- 4 есть возможность одновременного использования нескольких источников заемного капитала;
- 5 передача заемных средств осуществляется под самостоятельный проект специально созданной компании;
- 6 стоимость проектного кредитования достаточно высока.

Перечисленные важнейшие особенности проектного кредитования требуют от его участников тщательного проведения предынвестиционной фазы проекта, уделив особое внимание подготовке качественного бизнес - плана реализации инвестиционного проекта. Это позволит принять обоснованные и взвешенные решения о целесообразности применения данной формы кредитования и об участии в проекте.

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

1. Тавасиев А.М., Бычков В.П., Москвин В.А. Банковское дело: Учеб. пособие / Под ред. А.М. Тавасиева. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 304с.: ил.
2. Сверидов О.Ю. Деньги, кредит, банки: Учебное пособие. - Москва: ИКЦ «МарТ»; Ростов н / д: Издательский центр «МарТ», 2009. - 480с.
3. Неумывакин, П. И. О кредитно - инвестиционной политике банка / П. И. Неумывакин // Деньги и кредит, 2009. - N 1. - С. 74.

© А.С. Габдрахманова, А.А. Агуреева, А.А. Новикова, 2017

#### **УДК 336.6**

**А.А. Новикова**

студентка 3 курса факультета прикладной информатики в экономике  
Сибирский федеральный университет

**А.А.Агуреева**

студентка 3 курса факультета прикладной информатики в экономике  
Сибирский федеральный университет

**А.С. Габдрахманова**

студентка 3 курса факультета прикладной информатики в экономике  
Сибирский федеральный университет  
Г. Красноярск, Российская Федерация

### **СПОСОБЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ФИНАНСОВ**

#### **Аннотация**

Статья посвящена финансовому рынку Российской Федерации. В статье показаны проблемы развития финансового рынка и причины, в связи с которыми данные вопросы

возникают с различных позиций. Рассмотрено состояние финансового рынка на 2017 год. Анализируются ситуации на рынках, входящих в состав финансового рынка. Даются рекомендации по развитию финансового рынка России.

### **Ключевые слова**

финансовый рынок; экономика; проблемы; перспективы; причины; инвесторы; рынок; экономическая система.

В данной статье рассматривается развитие финансового рынка, как одного из главных компонентов экономики нашей страны. Данная проблема актуальна в наше время, в связи со сложной внешнеэкономической ситуацией, в которой находится наша страна.

Финансовый рынок - один из главных элементов любой экономической системы. Он помогает распределению временно свободных средств наиболее эффективному их распространению между агентами экономики, которые нуждаются в данных средствах. В настоящее время финансовый рынок России, не смотря на сложную внешнеэкономическую ситуацию, развивается довольно быстрыми «шагами». Он представляет собой совокупность национальных и международных рынков. Несмотря на «возраст» финансовый рынок, пережил как взлеты, так и падения. На сегодняшний день специалисты этой области отмечают признаки довольно перспективного развития финансового рынка России. Также они отмечают, что, не зависимо от того, что финансовый рынок России развивается в положительном русле, существуют риски интеграции российского его в мировую финансовую систему. К таким рискам они относят превалирование краткосрочной инвестиционной ориентации в деятельности финансового сектора. Это обстоятельство объясняется причинами [1]:

- отсутствием государственной программы, которая способствовала бы выводу финансового сектора из экономического кризиса;
- отсутствием практического опыта образования инвестиционной политики в сфере финансов.

Одной из причин неравномерного формирования экономики страны является, как полагают некоторые специалисты, несовершенство российского законодательства. Оно не может дать гарантии о безопасности вливания инвестиций в экономические отрасли.

Иностранные инвесторы не делают вклады в экономику нашей страны, потому что они не уверены, что вложенные инвестиции вернуться. Еще одной причиной, по которой иностранные инвесторы не вкладывают свои инвестиции в экономику России - множество разнообразных бюрократических преград и значительный уровень коррупции. Для того, чтобы иностранные инвесторы не боялись делать вложения в нашу экономику государство должно бороться с коррупцией.

Существует несколько проблем, из - за которых российский финансовый рынок развивается медленнее, чем в западных странах. К таким проблемам можно отнести [3]:

- зависит от иностранных инвесторов и операций, которые они совершают;
  - система регулирования государством финансовых рынков не результативна;
  - с каждым годом конкуренция иностранных банков и отечественных увеличивается,
- из - за чего формирование финансового рынка в стране замедляется;
- в развитии валютного рынка прослеживается диспропорция.

В целом же состояние финансового рынка России и экономики, достаточно позитивно. Однако есть «ложка дегтя в бочке с медом». Так как Россия находится под гнетом санкций,

которые ввели страны Запада, экономическая система и финансовый рынок, не могут гарантировать экономический подъем собственным финансовым ресурсам.

Финансовый рынок России представляет собой совокупность валютного, денежного рынков, а также рынка государственных ценных бумаг и фондового рынка.

Ситуация на валютном рынке в 2017 году изменилась в сравнении с 2015 - 2016 годами. Эти изменения свидетельствуют о резком скачкообразном повышении курса доллара по отношению к рублю.

Курс доллара в 2017 году начал свой отсчёт с отметки примерно 58 рублей за доллар, а к настоящему моменту имеет отметку 56 рублей за доллар.

Денежный рынок России в 2017 году характеризуется повышением цен на продовольственные и непродовольственные товары. Данная ситуация сложилась из - за изменений на валютном рынке, сокращения расходов населения, значительного сокращения уровня заработной платы, а также из - за повышения уровня безработицы.

Для того чтобы привлечь иностранных инвесторов на российский финансовый рынок, необходимо [4]:

1. Максимально активно вовлекаться в промышленные цепочки мира;
2. Проводить значительные улучшения в таможенно - тарифной политике;
3. Вводить торговые преференции для союзников страны в области экономики;
4. Применять финансовую поддержку экспортеров;

Исходя из всего выше сказанного, для того, чтобы улучшить развитие финансового рынка России, на год необходимо:

1. Развивать теоретические аспекты оценки инвестиционного процесса, при помощи которых финансовый рынок станет развиваться. Так как инвестиционный процесс обеспечивает рост долгосрочных инвестиций в реальный сектор, а также обеспечивает рост конкурентоспособности российского финансового рынка, то развитие теоретических аспектов оценки инвестиционного процесса является значительным элементом в развитии финансового рынка России;

2. Устранить недостатки в регулировании финансового рынка. Данный процесс снизит риски, которые могут возникнуть в любой части финансового рынка, для предупреждения финансового кризиса, а также защиты инвесторов;

3. Организовать максимальную независимость РФ от внешних рынков, развивая отечественные, для всецелого развития экономики, способности российского финансового рынка конкурировать. Данная мера необходима, в связи санкциями введенными странами Запада;

4. Проводить системное и целостное развитие инфраструктуры российского финансового рынка, которое способствует созданию организационной, технологической и правовой среды с целью, организации эффективной системы взаимодействия субъектов финансового сектора и реальной экономики. Практическое применение данных мер позволит снизить информационные, регулятивные и технологические барьеры на рынке;

5. Укреплять национальную валюту, для повышения экономического роста страны, ведь пока курс рубля (по отношению к другим валютам) формируется на основе рыночного спроса мы никогда не получим самостоятельной сильной экономики;

6. Реформирование существующей модели финансового рынка в России. Данная мера позволит расширить возможности России по привлечению и перераспределению капитала,

а также снизить системные риски, которые связаны с притоком на рынок спекулятивного капитала и утратой национальным рынком суверенитета [4].

Подводя итог можно сказать, что, не смотря на сложную внешнеэкономическую ситуацию состояние финансового рынка России отмечается как позитивное. Связано это с тем, что ситуация на валютном рынке осталась неизменной, а на рынке ценных бумаг заметен рост в отдельных сегментах. Для того, чтобы улучшить ситуацию на рынках, где ситуация стала сравнительно хуже, были представлены мероприятия, которые позволят улучшить состояние финансового рынка России.

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

1. Андреев А. Депозитарная деятельность в условиях рыночной экономики. - М.: Академия, 2013. – 407с.
2. Васильева, М.В., Урбанович А.Р. Стратегические направления и ориентиры развития финансового рынка России // Национальные ориентиры. – 2013.
3. Финансовые рынки и экономическая политика России: монография / Под ред. С. С. Сулакшина. – М.: Научный эксперт, 2013. – 454 с.
4. Лавров А. Финансовая стабилизация фондового рынка // Вопросы экономики, № 8, 2012. – С. 51–56.

© А.А. Новикова, А.А. Агуреева, А.С. Габдрахманова, 2017

**УДК 336.1**

**Н.А. Гаврилова, М.А. Смирнова**

студенты УлГТУ

Ульяновский Государственный Технический Университет

г. Ульяновск, Российская Федерация

#### **«ЗАЁМНЫЙ КАПИТАЛ ОРГАНИЗАЦИИ»**

*Ключевые слова:* заёмный капитал, предприятие, заёмные средства, кредит, финансовые обязательства.

Формирование финансовых ресурсов предприятия осуществляется за счет собственных и заемных средств. К собственным источникам финансовых ресурсов на действующих предприятиях относится прибыль (от основной и других видов деятельности), амортизационные отчисления, выручка от реализации выбывшего имущества. Наряду с ними источниками финансовых ресурсов выступают устойчивые пассивы, которые приравниваются к собственным источникам, так как постоянно находятся в обороте предприятия, используются для финансирования его хозяйственной деятельности, но ему не принадлежат. К ним относится: минимальная переходящая задолженность по заработной плате и отчислениям на социальное страхование, в пенсионный фонд, медицинское страхование, фонд занятости; минимальная задолженность по резервам на покрытие предстоящих расходов и платежей; задолженность заказчикам по авансам и

частичной оплате продукции; задолженность бюджету по некоторым видам налогов и др. Заемный более капитал - это предстоящем часть капитала, решений используемая хозяйствующим дств субъектом, которая заемный не принадлежит ему, широком не привлекается на основе хозяйствующим банковского, коммерческого потенциала кредита или выручка эмиссионного займа высокая на основе возвратности. Необходимость покрытия привлечения заемного хозяйствующим капитала должна дств обосновываться предварительно заемный сделанным расчетом лога потребности в оборотных относится средствах.

В состав обеспечивает заемных средств относится входят финансовый капитал кредит, полученный потребность от банковских и небанковских предстоящем финансово - кредитных учреждений, использование коммерческий кредит темпов от поставщиков, кредиторская может задолженность предприятия, ользования задолженность по эмиссии собственно долговых ценных внебюджетными бумаг и др. Разница дств между заемными которая средствами в широком долгосрочные и узком смысле относится представляет собой выданным привлеченные средства. С заемного одной стороны, капитал привлечение заемных формы средств - это использование фактор успешного уровень функционирования предприятия, может который способствует хозяйствующим быстрому преодолению ресурсов дефицита финансовых обеспечения ресурсов, свидетельствует капитала о доверии кредиторов минимальная и обеспечивает повышение выданным рентабельности собственных минимальная средств.

Заемный потенциала капитал может небанковских использоваться как относится для формирования уровень долгосрочных финансовых дств средств в виде следующими основных фондов (капитала), одного так и для временное формирования краткосрочных (текущих) финансовых арендованные средств для арендованные каждого производственного временное цикла[1].

Заемный заемный капитал фирмы арендованные представлен следующими основными этих формами:

Долгосрочные потенциала финансовые обязательства. К которая ним относятся возможностями все формы использование привлеченного заемного широком капитала со сроком высокая его использования быстрому более одного заемный года. Основными минимальная формами этих срок обязательств являются может долгосрочные кредиты относятся банков и долгосрочные поэтому заемные средства (задолженность заемных по налоговому кредиту, более задолженность по финансовой выручка помощи, предоставленной быстрому на возвратной основе лога и т.п.), срок частичной погашения которых хозяйствующим еще не наступил финансовыми или не погашенные выручка в предусмотренный срок.

Краткосрочные одного финансовые обязательства. К постоянно ним относятся вексельного все формы ользования привлеченного заемного деятельности капитала со сроком этих его использования дств до одного года. Основными вексельного формами этих использование обязательств являются пенсионный краткосрочные кредиты невыгодным банков ользования и краткосрочные заемные возможностями средства (как коммерческого предусмотренные к погашению временное в предстоящем периоде, заемный так и не погашенные деятельности в предусмотренный срок), налоговому различные формы предстоящем кредиторской задолженности мере торгового предприятия (по выданным

товарам, работам этих и услугам; по выданным относится векселям; по полученным арендованные авансам; по расчетам использование с бюджетом и внебюджетными постоянно фондами; по оплате финансовыми труда, с дочерними может предприятиями; с другими заемный кредиторами) и другие вексельного краткосрочные финансовые широким обязательства[3].

Заемный капитал широким характеризуется следующими может положительными особенностями:

Достаточно возможностями широкими возможностями учете привлечения, особенно выданным при высоком формах кредитном рейтинге формирования фирмы, наличии пенсионный залога или базы гарантии поручителя.

Обеспечением темпов роста финансового потребность потенциала предприятия потенциала при необходимости пенсионный существенного расширения банков его активов учете и возрастания темпов банков роста объема налоговому его хозяйственной деятельности.

Более срок низкой стоимостью заемный в сравнении с собственным ользования капиталом за счет налоговому обеспечения эффекта «налогового налоговому щита» (изъятия небанковских затрат по его обеспечивает обслуживанию из налогооблагаемой постоянно базы при ресурсов уплате налога формирования на прибыль).

Способностью генерировать ресурсов прирост финансовой обеспечения рентабельности (коэффициента может рентабельности собственного небанковских капитала).

В то же время темпов использование заемного формах капитала имеет базы следующие недостатки:

Использование внебюджетными этого капитала следующими генерирует наиболее сточников опасные финансовые формах риски в хозяйственной способностью деятельности предприятия - риск задолженность снижения финансовой формирования устойчивости и потери временное платежеспособности. Уровень использование этих рисков обеспечивает возрастает пропорционально долгосрочные росту удельного способностью веса использования высокая заемного капитала.

Активы, ользования сформированные за счет налоговому заемного капитала, заемный генерируют меньшую норму заемных прибыли, которая ресурсов снижается на сумму лога выплачиваемого ссудного потенциала процента во всех формах его формах.

Высокая банков зависимость стоимости арендованные заемного капитала решений от колебаний конъюнктуры время финансового рынка. В учете ряде случаев ряде при снижении срок средней ставки банков ссудного процента формы на рынке использование темпов ранее полученных формах кредитов (особенно окончании на долгосрочной основе) становится пенсионный предприятию невыгодным возможностями в связи с наличием которая более дешевых использование альтернативных источников небанковских кредитных ресурсов.

Сложность процедуры привлечения (особенно в больших размерах), так как предоставление кредитных средств зависит от решения других хозяйствующих субъектов (кредиторов), требует в ряде случаев соответствующих сторонних гарантий или залога (при этом гарантии страховых компаний, банков или других хозяйствующих субъектов предоставляются на платной основе)[2].

Таким образом, предприятие, использующее заемный капитал, имеет более высокий финансовый потенциал своего развития (за счет формирования дополнительного объема активов) и возможности прироста финансовой рентабельности деятельности. Однако в большей мере генерирует финансовый риск и угрозу банкротства (возрастающие по мере увеличения удельного веса заемных средств в общей сумме используемого капитала).

Проведем анализ заемного капитала на примере ПАО «Акрон».

Таблица 1 – Состав заемного капитала ПАО «Акрон»

Элементы заемного капитала	2014 г., Тыс. руб.	2015 г., Тыс. руб.	2016 г., Тыс. руб.	Изменение за 2014 - 2016 гг.	
				Абсолютное, Тыс. руб.	Относительное, %
Долгосрочные обязательства:					
Заемные средства	3161264 0	6941787 7	3470951 8	3096878	109,79
Отложенные налоговые обязательства	3531103	6466817	6268160	2737057	177,51
Прочие обязательства	333284	-	-	- 333284	-
Краткосрочные обязательства:					
Заемные средства	4846922 8	3741888 5	7928792 4	30818696	163,58
Кредиторская задолженность	2438664	4034774	3138820	700156	128,71
Доходы будущих периодов	-	124	22	- 102	17,74
Оценочные обязательства	132940	234888	301769	168829	226,99
Прочие обязательства	71278	493	5385	- 65893	7,55
Итого по заемному капиталу	8658913 7	1175738 58	1237115 98	37122461	142,87

Таким образом, по составу и динамике суммы заемного капитала предприятия ПАО «Акрон» можно сделать следующие выводы: в целом за отчетный период заемный капитал вырос на 37122461 руб. (42,87 %). В разделе долгосрочные обязательства статья заемные средства в отчетный период увеличилась на 3096878 руб. (9,79 %), а отложенные налоговые обязательства возросли на 2737057 руб. (77,51 %). В разделе краткосрочные обязательства статья заёмные средства имеет тенденцию к увеличению на 30818696 руб. (63,58 %), кредиторская задолженность также за отчетный период возросла на 700156 руб. (28,71 %), оценочные обязательства за отчетный период у предприятия возросли на 168829 руб. (126,99 %), а доходы будущих периодов за 2015 - 2016 гг. снизились на 122 тыс. руб. (82,45 %).

### Список использованных источников

1. Аксенов, А.П. Экономика предприятия: Учебник / А.П. Аксенов, И.Э. Берзинь, Н.Ю. Иванова; Под ред. С.Г. Фалько. - М.: КноРус, 2013. — 350 с.
2. Ефимова О. В. Анализ заемных средств организации. // Бух - галтерский учет – 2016 г. - №10 – 47 - 53с.
3. Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Финансы организаций (пред - приятий): учеб. – М.: Проспект, 2013 – 347 с.

© М.А.Смирнова, Н.А. Гаврилова, 2017

УДК 368

А.В. Гладченко, студентка 2 курса ФГБОУ ВО  
«Юго - Западный государственный университет»  
г. Курск, РФ

### ОСОБЕННОСТИ СОВЕТСКОГО СТРАХОВОГО ДЕЛА В ПЕРИОД 1921 – 1928 ГГ.

#### Аннотация.

*В статье рассматриваются вопросы об участии государственных органов в страховом деле, соотношении добровольного и обязательного страхования. Освещены особенности советского страхования.*

#### Ключевые слова:

*Страхование, государство, советский период, СССР, страховое дело.*

Страхование – это система мероприятий, направленная на защиту имущественных интересов хозяйствующих субъектов и граждан, а также на создание денежного фонда за счёт взносов его участников, из средств которого возмещается ущерб, причинённый несчастными случаями или стихийными бедствиями.

Во времена Советского Союза страхование носило формальный характер. Люди не осознавали необходимости в страховании. Развитие страхового дела в советский период было прервано Первой Мировой войной. И лишь в 1921 г. вместе с восстановлением экономики пришло время для развития государственной страховой организации (Госстрах) [1, с.48].

В период новой экономической политики (НЭПа) после засухи летом 1921 г., которая дала толчок для возобновления страховых операций, 6 октября 1921 г. В. И. Ленин подписал Декрет Совета Народных Комиссаров (СНК) «О государственном имущественном страховании» [2].

Данный декрет предполагал добровольное имущественное страхование частных хозяйств от стихийных бедствий, аварий на путях водного и сухопутного транспорта.

Руководство страховым делом было возложено на Госстрах, который при этом получил самостоятельность и собственные средства. Положение о Главном правлении Госстраха, изданное от 27 ноября 1922 г. закрепило, что Госстрах – это единственный орган, имеющий

право заниматься страховой деятельностью. Высшим органом надзора по отношению к Госстраху был Народный комиссариат финансов (НКФ), в состав которого входило Главное Правление Госстраха. [3, с.32].

В 1922 - 1924 гг. была проведена денежная реформа, направленная на стабилизацию рубля и восстановление золотого обращения. Она послужила толчком к подъёму народного хозяйства и существенно увеличила количество страховых операций. Таким образом, осуществлялось пополнение государственного бюджета за счёт финансовых ресурсов страховых [4, с.135]. Отчисления Госстраха составляли 95 % суммы ежегодной прибыли. У крестьян появился стимул страховаться от различных стихийных бедствий.

В качестве местных органов Госстраха были созданы губернские конторы и сеть страховой агентуры. В кадровый состав страховых органов изначально входили люди, не обладающие профессиональными знаниями и не связанные со страхованием напрямую. Для того, чтобы исправить сложившееся положение, начали открывать курсы по страховому делу. А в 1925 году Главным Правлением в Институте Народного Хозяйства имени Г. В. Плеханова и в Московском промышленно - экономическом институте была открыта специальность по получению высшего образования по страхованию. Студенты даже получали стипендии от Госстраха. [5, с.33].

Чтобы снизить цену на страховые услуги в июне 1926 г. было принято постановление «О режиме экономии». С целью рационализации и упрощения страхования Госстрахом в 1926 - 1927 гг. меняется система взаимоотношений между различными звеньями страхового аппарата, вследствие чего уменьшается объём оперативно - технических функций Главного и республиканских правлений для усиления их планово - организующей роли и развития самостоятельности и инициативы местного страхового аппарата [6, с.55 - 56].

В период 1921 - 1928 гг. страхование выполняло государственную задачу по перемещению денежных средств из касс Госстраха в государственные займы путем страховых сборов, велась жёсткая политика борьбы государства с кулачеством. [7, с.26]. К концу исследуемого периода в руках государства были сосредоточены все виды страхования, которые в условиях НЭПа могли принадлежать различным страховым учреждениям, таким как, например, кооперации и артели.

Таким образом, в развитие страховой отрасли государство вкладывало большие средства, а мероприятия по развитию и поддержанию страхового дела проводились планомерно и регулярно.

### **Список использованной литературы:**

1. Картамышева Н.В. От социального обеспечения к социальному страхованию (при переходе к новой экономической политике): сборник научных статей Влияние исторических процессов на развитие Российской науки – Курск: ЮЗГУ, 2012. С. 48 - 51.
2. Декрет СНК РСФСР «О государственном имущественном страховании» от 6 октября 1921 г. // СУ РСФСР. 1921. №69, ст. 554.
3. Анухина Н.В. История развития советского страхового дела в период 1921 - 1928 гг. (на примере Курской губернии) Дис. на соиск. уч. степ. ... канд. истор. н. Курск. 2008. - 192 с.
4. Страховое право / под. ред. В.В. Шахова, В.Н. Григорьева. М.: ЮНИТИ, 2002. – 383 с.

5. Анухина Н.В. Агитационно - пропагандистская деятельность Госстраха в период 1921 - 1928 гг. (на примере Курской губернии) // История государства и права. 2008. № 21. С. 32 - 34.

6. Картамышева Н.В. Советское страховое дело в период 1921 - 1928 гг. (на примере Курской губернии). Курск: ЮЗГУ, 2011 – 200 с.

7. Анухина Н.В. История развития советского страхового дела в период 1921 - 1928 гг. (на примере Курской губернии) Автореф. дис. на соиск. уч. степ. ... канд. истор. н. Курск. 2008 - 28 с.

© А.В. Гладченко, 2017

**УДК 331.1**

**А.В. Голикова**

магистрант 1 курса напр. «Управление персоналом» УГАТУ, г.Уфа, РФ

E - mail: anya\_borisova.1995@mail.ru

## **РАЗРАБОТКА ЭЛЕМЕНТОВ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются мероприятия по совершенствованию системы стимулирования и мотивации труда, основанные на проведении аттестации персонала и формировании кадрового резерва.

### **Ключевые слова:**

система стимулирования и мотивации труда, аттестация персонала, кадровый резерв

Одним из главных аспектов увеличения производительности труда считается мотивация, как одна из функций менеджмента. С точки зрения теории управления мотивация – это процесс побуждения человека к работе для достижения каких - либо целей.

Мотивация труда по своему содержанию – трудный многоуровневый процесс, в базе которого лежат потребности людей, а итогом считаются действия и их результаты. Между потребностями и завершающим результатом работы существует целая палитра опосредствующих звеньев – интересы, ценностные ориентации, общественные ожидания, мотивированные установки, возможности и методы их реализации, которые при конкретных внешних условиях становятся мотивами поведения человека [1, с. 40].

Важной характеристикой системы мотивации считается комплекс используемых стимулов влияния на персонал. Например, на предприятии Макрорегион Урал ООО ИК «СИБИНТЕК» не считая базовых и классических, используются следующие элементы мотивации и стимулирования сотрудников:

- а) проведение аттестации персонала;
- б) формирование кадрового резерва.

В качестве направления улучшения существующей системы стимулирования предложено внедрение коллективной аттестации, главные цели которой представлены в таблице 1.

Таблица 1. Цели проведения аттестации в ООО ИК «СИБИНТЕК»

Цели аттестации		
Административная	Информационная	Мотивационная
Повышение по службе, понижение, перевод, прекращение трудового договора.	Оценка результатов работы необходима для того, чтобы можно было информировать людей об условном уровне их работы.	Оценка итогов трудовой деятельности представляет собой важное средство мотивации поведения людей. Определив сильных сотрудников, организация может наградить их благодарностью, заработной платой или повышением в должности.
Выяснить – насколько пригодна данная личность именно для предлагаемой работы. К сожалению, иногда повышают тех сотрудников, которые хорошо исполняют прямые обязанности, но не располагают потенциалом для эффективной работы в новой должности.		Постоянное положительное подкрепление поведения, ассоциирующегося с высокой производительностью, должно приводить к подобному поведению и в будущем.
Перевод можно применить, чтобы расширить навыки сотрудника, а также в тех случаях, когда руководитель считает, что сотрудник станет трудиться более эффективно на другой должности или в другом подразделении.		
В тех случаях, когда работнику объявили оценку результатов его труда и предоставили достаточные возможности для ее совершенствования, но сотрудник не желает или		Продвижение по карьерной лестнице.

не может работать по стандартам организации, трудовой договор с ним обязан быть расторгнут во имя реализации целей организации.		
---	--	--

Сущность аттестации заключается в выяснении надлежащих вопросов:

- а) содержание работы, выполняемой аттестуемым;
- б) качество его работы за оцениваемый период;
- в) соблюдение аттестуемым технологической дисциплины;
- г) проявление активности в выполнении работы (новшества и рационализация, принятие на себя ответственности за выполненную работу, выполнение дополнительных обязательств и функций);
- д) сотрудничество с коллегами и оказание им поддержке в работе;
- е) проявление активности в общественной работе и др.

Для удачного проведения аттестации должны быть тщательно подобраны компетентные специалисты, создана в коллективе атмосфера деловитости, профессионализма, исследованы проблемы, дефекты в работе, с которыми сталкиваются сотрудники в процессе работы [2, с. 215].

Оценка кадрового потенциала логически ведет к системе продвижения и перемещения персонала [3, с. 124]. На любом предприятии формируется своя система служебно - квалификационного продвижения персонала и формирования кадрового резерва [4, с. 223] как некая последовательность занятия должности, рабочего места, положения в коллективе.

Оценка работы руководителя должна исходить из трех источников: от коллектива, от вышестоящих руководителей и непосредственных потребителей продуктов труда. Лишь только такая комплексная оценка способна удовлетворить потребности личности в объективной оценке её труда, в сопоставлении её достижений с достижениями других руководящих служащих в коллективе.

Разработанная система мотивации труда, которая позволяет обеспечить эффективную материальную и социальную заинтересованность сотрудников ООО ИК «СИБИНТЕК». Ведущий стимул в данной системе – это четко организованная система оплаты труда и стимулирования труда, которая жестко и максимально справедливо связана с конечными результатами работы каждого конкретного сотрудника, структурного подразделения, в котором он работает, и предприятия в целом [5, с. 354].

### Список использованной литературы:

1. Комаров Е. И. Стимулирование и мотивация в современном управлении персоналом // Управление персоналом. – 2009. - № 1. – С. 38 - 41.
2. Грузинов В.П. Экономика предприятия: Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2010. – 535 с.
3. Роль кадрового потенциала в развитии региона Гайнанов И.Д., Сайфуллина Л.Д. // Научное обозрение. 2016. №21. – с. 124 - 126.

4. Кадровый резерв в организации. Имашева З.З., Дятлов Р.И. // Инновационные технологии управления социально - экономическим развитием регионов России: материалы VII Всероссийской научно - практической конференции с Международным участием в 2 - х частях. 2015. – с. 220 - 225.

5. Егоршин А. П. Управление персоналом. – 2 - е изд. – Н.Новгород: НИМБ, 2007. – 624с.

© А.В. Голикова, 2017

**УДК 338**

**Т.С. Головина**

студент 4 курса НГУЭУ,

г. Новосибирск, РФ

E - mail: t.golowina0@yandex.ru

**Научный руководитель: Э.С. Боронина**

канд. экон. наук, доцент НГУЭУ,

г. Новосибирск, РФ

E - mail: ella.boronina@gmail.com

## **НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТРАСЛИ РОССИЙСКОГО АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ**

### **Аннотация:**

В данной статье рассмотрены основные преимущества и недостатки российских автопроизводителей, влияющие на конкурентоспособность отрасли автомобилестроения в России по сравнению с мировыми автопроизводителями, а также сделаны выводы по возможностям повышения конкурентных преимуществ.

### **Ключевые слова:**

Автомобилестроение, автомобильный бизнес, конкурентоспособность, производители легковых автомобилей, авторынок, автоиндустрия, бренд, потребитель

Автомобильный бизнес – одна из важнейших отраслей мировой экономики, что объясняет причины повышенного внимания к ее развитию и повышению конкурентоспособности.

К сожалению, на данный момент российский авторынок не может в полной мере конкурировать с господствующими мировыми автопроизводителями. На автомобильных заводах России наблюдается существенное сокращение объемов производства. Так, в 2015 году на территории РФ было выпущено около 1216 тыс. легковых автомобилей, что меньше по сравнению с 2014 годом на 26,5 % . А в 2016 году сокращение объемов производства усилилось на 7,5 % , составив 1124 тыс. легковых автомобилей за год. При этом заявленные производственные мощности российских автозаводов составляют порядка 3000 тыс. автомобилей [3]. Таким образом, на сегодняшний день российский автопром работает менее чем на 45 % заявленного потенциала. Более того, следует отметить недостаточную степень доверия россиян данному бренду. В результате проведенного Интернет - опроса среди случайных пользователей «ВКонтакте» были выявлены

следующие недостатки российских автомобилей, которые мешают потребителю сделать свой выбор в пользу отечественного производителя:



Рис. 1 – Недостатки автомобиля российского производства

Несмотря на это у России есть все возможности для того, чтобы стать успешной в сфере легковых автомобилей как на собственном, так и на мировом рынке. В 2012 году «АвтоВАЗ» получил дополнительные иностранные инвестиции, после приобретения его акций альянсом «Renault - Nissan», заключив с ним стратегическое партнерство. По данным Автостата, вопреки снижению объемов производства ТОП - 10 производителей легковых автомобилей за 2017 год возглавляет группа AVTOVAZ - Renault - Nissan, соответствующая третьей части от общего объема российского рынка (33,5 %). Наибольший рост продаж среди 20 моделей - лидеров демонстрирует LADA Vesta (в 20 раз), которая появилась на рынке только в конце 2015 года. За 12 месяцев минувшего года было реализовано 55,2 тыс. таких автомобилей [2].

Более того, Россия обладает собственными заводами для производства автомобилей, имеет высокую доступность автозапчастей на рынке и высокую унификацию узлов в разных моделях автомобилей. Квалифицированная рабочая сила в России дешевле, чем у западных конкурентов. Выгодное географическое положение между Европой и Азией способствует успешной поставке продукции российской автоиндустрии на внешние рынки. А сотрудничество с другими компаниями - лидерами способствует обмену опытом и может обеспечить доступ к передовым технологиям, которые позволят учесть запросы потребителя и оснастить автомобиль всем необходимым для комфортного и безопасного вождения.

Положительным для компании ПАО «АвтоВАЗ» является продление государственной программы льготного автокредитования и программы утилизации автомобилей, что способствует поддержанию спроса на его продукцию. Активная поддерживающая политика со стороны государства будет способствовать приросту производства, повышению инвестиционной привлекательности и привлечению иностранных капиталовложений [1].

Таким образом, если использовать все открывающиеся перед российским производителем возможности, описанные выше, то в скором времени позволят вывести российский авторынок на новый уровень.

### Список использованной литературы:

1. Поляков В.В., Щенин Р.К. Мировая экономика и международный бизнес: учебник / В.В. Поляков, Р.К. Щенин. – М.: Кнорус, 2014. – 688 с
2. АВТОСТАТ. Аналитическое агентство. Инфографика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.autostat.ru/infographics/>
3. 2016 Production Statistics [Электронный ресурс] // The International Organization of Motor Vehicle Manufacturers (OICA). – Режим доступа: [www.oica.net/category/production-statistics/](http://www.oica.net/category/production-statistics/)

© Т.С. Головина, 2017

УДК33

**Мокрушина А.А.,**

студентка 4 курса ИЭП ННГУ

г. Нижний Новгород, Российская Федерация

**Гордеев А.С.,**

студент 4 курса ИЭП ННГУ

г. Нижний Новгород, Российская Федерация

**Якимова А.А.,**

студентка 4 курса ИЭП ННГУ

г. Нижний Новгород, Российская Федерация

### ПРИЧИНЫ УХУДШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

**Аннотация:** в статье рассмотрены проблемы в финансовом состоянии организации, причины его ухудшения, а также мероприятия по улучшению финансового состояния.

**Ключевые слова:** финансовое состояние, организация, коэффициенты, финансы, прибыль.

В настоящее время благополучное финансовое состояние – одно из главных условий непрерывного и эффективного функционирования любой организации. Финансовое состояние – это состояние финансов предприятия, характеризующее совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых ресурсов [1].

Для достижения успеха необходимо обеспечить постоянную платежеспособность, высокую ликвидность баланса, финансовую устойчивость, рентабельность и высокую результативность хозяйствования.

Рассмотрим проблемы, возникающие в финансовом состоянии организации. По мнению авторов, они выражаются в таких проявлениях как:

1. Низкая финансовая устойчивость

Это означает, что у организации могут возникнуть трудности в погашении обязательств в будущем. То есть компания становится финансово зависимой от внешних источников и теряет самостоятельность. О низкой финансовой устойчивости свидетельствует

несоответствие нормативным значениям различных коэффициентов. Выделяют множество коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость предприятия:

- Коэффициент финансовой независимости
  - Коэффициент задолженности
  - Коэффициент самофинансирования
  - Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами
  - Коэффициент маневренности
  - Коэффициент финансовой напряженности
  - Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов
  - Коэффициент имущества производственного назначения
2. Низкая платежеспособность

Это означает, что у организации недостаточно средств для погашения обязательств в настоящее время. О низкой платежеспособности свидетельствует несоответствие нормативным значениям показателей ликвидности и платежеспособности. Выделяют:

- Коэффициент абсолютной ликвидности
- Коэффициент быстрой ликвидности
- Коэффициент текущей ликвидности
- Коэффициентов собственной платежеспособности

3. Низкая рентабельность

Это означает, что недостаточно прибыли приходится на один рубль затрат. То есть неудовлетворительная отдача на вложенный в предприятие капитал – собственник по мере вложения средств получает мало доходов. Об этом свидетельствует несоответствие нормативным значениям показателей рентабельности. Выделяют:

- Рентабельность реализации продукции
- Рентабельность активов
- Рентабельность собственного капитала

Перечисленные выше коэффициенты важны, у каждого есть свое нормативное значение, к границам которых должно стремиться любое предприятие.

Несомненно, можно выделить несколько причин ухудшения финансового состояния.

Во - первых, низкие объемы получаемой прибыли, что приводит к невозможности сохранять текущее финансовое состояние.

Во - вторых, нерациональное управление финансами также приводит к снижению финансового состояния.

Для того чтобы найти пути улучшения финансового состояния организации, необходимо выяснить, какая из перечисленных выше причин привела к ухудшению финансового состояния.

Чтобы предотвратить снижения прибыли, нужно грамотно направлять усилия компании по продвижению продукции, снижать необоснованные затраты, например, искать альтернативных поставщиков продукции по более низким ценам, контролировать расходование ресурсов.

Чтобы предотвратить нерациональное управление финансами, нужно проводить инвестиционную политику, которая определяет финансовые возможности организации, а также грамотно подходить к управлению оборотными средствами.

На взгляд авторов, если активно применять указанные выше методы, то можно избежать ухудшения финансового состояния.

### Список литературы:

1. Федеральный образовательный портал ЭСМ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/>, свободный. – Загл. с экрана.

© Мокрушина А.А., 2017

© Гордеев А.С., 2017

© Якимова А.А., 2017

УДК 338.2

**М.В. Симонова**

д.э.н., доцент кафедры «Экономики труда и управления персоналом»  
Самарский государственный экономический университет

**Е.В. Башкирова;**

**О.А. Горлина**

студенты направления подготовки «Управление персоналом»  
Самарский государственный экономический университет  
г. Самара, Российская Федерация

## SWOT - АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

**Аннотация:** В статье рассматривается SWOT - анализ высшего учебного заведения как инструмент стратегического управления. Данный метод предполагает выявление угроз и возможностей, сильных и слабых сторон образовательного учреждения, с целью оценки его фактического положения на рынке образовательных услуг; наметить стратегические перспективы развития вуза.

**Ключевые слова:** стратегическое управление, SWOT - анализ, сильные и слабые стороны, возможности и угрозы высшего учебного заведения.

В условиях нестабильности российской экономики и динамично меняющейся внешней среды высшим учебным заведениям для поддержания конкурентоспособности на рынке образовательных услуг приходится оперативно принимать различные бизнес - решения на основе стратегического управления.

В сложившейся ситуации большое значение имеет расстановка приоритетов, грамотный подход к разработке стратегии, которая призвана повысить экономические показатели образовательного учреждения, устранить неблагоприятные факторы и улучшить процесс управления им.

Разработкой стратегии занимается управленческий персонал высшего учебного заведения, который формулирует долгосрочные цели, объективно оценивает располагаемые образовательным учреждением ресурсы и возможности, а также понимает сущность влияющих внутренних и внешних факторов.

Как утверждает Э.Ш. Шаймиева, к основным этапам стратегического управления относятся: [6, с.48]

- анализ среды;
- определение миссии и целей образовательного учреждения;
- формирование и выбор стратегии;
- реализация стратегии;
- оценка и контроль выполнения стратегии.

Исходным процессом стратегического управления является анализ среды, направленный на выявление угроз и возможностей, которые могут возникнуть во внешней среде по отношению к высшему учебному заведению, его сильных и слабых сторон.

Для решения стратегических задач применяется SWOT - анализ. Его цель – выявление угроз и возможностей внешней среды, а также сильных и слабых сторон образовательного учреждения. Он предполагает возможность оценки фактического положения и стратегических перспектив, получаемых в результате изучения сильных и слабых сторон учебного заведения, его рыночных возможностей и факторов риска.

SWOT – это аббревиатура слов Strengths (силы), Weaknesses (слабости), Opportunities (благоприятные возможности) и Threats (угрозы). [5, с.67]

На основании последовательного изучения данных факторов принимаются решения о внесении корректировок в определение целей и выбора стратегии развития образовательного учреждения для достижения поставленных целей.

На практике для оценки среды метод SWOT - анализа может быть представлен в виде матрицы с включением всех сильных и слабых сторон, возможностей и угроз. (Табл. 1)

Таблица 1

Составляющие SWOT - анализа

<b>СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ (Strengths)</b>	<b>СЛАБОСТИ (Weaknesses)</b>
Преимущества перед конкурентами	Недостатки высшего учебного заведения
<b>ВОЗМОЖНОСТИ (Opportunities)</b>	<b>УГРОЗЫ (Threats)</b>
Факторы внешней среды, использование которых создает преимущества высшего учебного заведения на рынке образовательных услуг	Факторы, которые потенциально могут ухудшить положение высшего учебного заведения на рынке образовательных услуг

Для стратегического управления образовательным учреждением особенно значимыми являются сильные стороны, поскольку благодаря им учебное заведение может достичь конкурентных преимуществ. При этом в стратегии должно быть уделено внимание и слабым сторонам, которые могут негативно повлиять на деятельность высшего учебного заведения.

В настоящее время существует сильная конкуренция на рынке образовательных услуг. Потенциальными конкурентами на данном рынке являются новые многопрофильные образовательные учреждения, количество которых с годами увеличивается.

Вузам приходится подстраивать свою образовательную деятельность, количество и качество образовательных программ под ожидания абитуриентов, необходимо расширять спектр образовательных услуг по экономическим и гуманитарным направлениям, открытие данных направлений в непрофильных вузах. Вузы должны соответствовать запросам работодателей.

Вышеизложенные факторы говорят об актуальности проведения SWOT - анализа.

Для наглядного применения данного метода как инструмента стратегического управления был проведен SWOT - анализ Самарского государственного экономического университета (СГЭУ).

Цель проведения данного анализа – выявление основных направлений развития СГЭУ через систематизацию имеющейся информации о сильных и слабых сторонах, а также о потенциальных возможностях и угрозах.

Сначала были проанализированы и выявлены сильные, слабые стороны, основные возможности и угрозы, оказывающие влияние на деятельность университета, они представлены в виде матрицы SWOT - анализа. (Табл. 2)

Таблица 2

Матрица SWOT - анализа Самарского государственного экономического университета

<b>Сильные стороны (S)</b>	<b>Слабые стороны (W)</b>
1. Компетентность преподающего состава СГЭУ	1. Старение материальной базы
2. Широкий спектр направлений подготовки	2. Слабый технологический потенциал
3. Большой объем НИР по договорам и грантам	3. Слабая система социальной поддержки и материального стимулирования
4. Возможности непрерывного образования	4. Отсутствие системы поддержки студентов, занимающихся наукой
5. Позитивный имидж вуза в регионе	5. Недостаток учебных площадей
<b>Благоприятные возможности (O)</b>	<b>Угрозы (T)</b>
1. Дальнейшее развитие и осуществление мер Минобрнауки в сфере создания опорных ВУЗов в РФ	1. Политика государства, направленная на поддержание рабочих профессий
2. Получение грантов за разработки и научно - исследовательские работы студентов и преподавателей СГЭУ	2. Отсутствие стабильной экономической ситуации в стране, влияющей на сокращение бюджетных мест
3. Наличие устойчивых взаимоотношений с партнерами вуза: поставщиками, потребителями образовательных услуг и другими контрагентами	3. «Демографическая яма», приводящая к уменьшению потоков абитуриентов
4. Своевременность реагирования образовательных программ университета на	4. Рост стоимости обучения на образовательные программы

нововведения в стране, на изменения в структуре экономики, на инновации в различных сферах	
5. Открытие новых для региона направлений подготовки	5. Высокая конкуренция на рынке образовательных услуг

Экспертным путем для каждой сильной и слабой стороны СГЭУ по шкале от +5 до - 5 была установлена соответствующая оценка интенсивности факторов. [5, с.74]

К числу сильных сторон, которые были оценены на +5, относятся: компетентность преподающего состава университета, возможность непрерывного образования и вхождение вуза в рейтинг эффективных.

Профессиональная компетентность является одной из важнейших составляющих профессионализма преподавателя вуза. Основными показателями деятельности педагога являются: научные публикации, исследовательская деятельность, методическая работа, научное руководство и др.

Возможность получения первого и второго высшего образования; систематическое повышение квалификации преподавателей СГЭУ; международное сотрудничество с европейскими вузами – весомые конкурентные преимущества данного вуза.

Данные факторы не только способствуют формированию позитивного имиджа СГЭУ в регионе, формируют спрос на образовательные услуги со стороны абитуриентов, а также позволяют в полной мере использовать благоприятные возможности.

К слабым сторонам университета, которые были оценены на - 5, относятся: старение материальной базы и слабый технологический потенциал.

Указанные факторы способны усилить влияние угроз и препятствовать использованию благоприятных возможностей вуза. Они оказывают отрицательное воздействие на качество образовательных услуг, заинтересованность работающего персонала и студентов в положительных результатах. Выявленные серьезные недостатки в деятельности университета предполагают четкий анализ, контроль и урегулирование сложившейся ситуации.

В процессе выбора конкурентной стратегии необходимо учитывать внешние факторы, влияющие на деятельность СГЭУ.

Результаты расчета коэффициента влияния на деятельность вуза возможностей и угроз по шкале от 0 до 1 показали, что наибольшее влияние (0,9) на деятельность вуза оказывает возможность своевременного реагирования образовательных программ университета на различные нововведения и изменения во внешней среде.

В настоящее время необходимым условием успешной деятельности любого учебного учреждения является направленность на инновационное развитие, предполагающее анализ и мониторинг современных способов обучения и технологий. Так, политика университета должна быть гибкой и адаптивной.

Дальнейшая реорганизация Министерством образования и науки Российской Федерации в системе высшего образования, предполагающая создание опорных вузов в регионах, является незначительной возможностью влияющей на деятельность СГЭУ (0,5).

Создание региональных опорных вузов – это важное и нужное начинание, которое, в первую очередь, направлено на улучшение качества образования, на развитие

образовательного и научного потенциала, но консолидация российских университетов может иметь и ряд негативных последствий, например, потеря юридической независимости учебного учреждения.

К числу существенных угроз деятельности Самарского государственного экономического университета относится «демографическая яма», связанная с нарушением воспроизводства населения России (1). Если в стране складывается подобная ситуация, это свидетельствует о наличии в обществе проблем, например, социальных, экономических, медицинских и т.д.

Кроме того, высшее образование становится тотальным: проходные баллы снижаются для привлечения выпускников школ.

Слабое влияние (0,4) в процессе функционирования Самарского государственного экономического университета было присвоено росту стоимости обучения на образовательные программы, что соответствует качеству оказываемых услуг. При этом участие школьников в конкурсах, олимпиадах и других мероприятиях дают им возможность поступить в СГЭУ вне общего конкурса.

Таким образом, SWOT - анализ является одним из начальных этапов стратегического управления.

Результаты, полученные в процессе его проведения, позволяют изучить существующие сильные и слабые стороны, возможности и угрозы, а также определить общую стратегию вуза, которому для дальнейшего эффективного развития необходима комплексная модернизация образования в соответствии с общими направлениями социально - экономического развития страны.

Важно продолжать развивать методическую базу, тем более это особенно актуально при переходе на новую систему бакалавриата и магистратуры. В вузе должны быть все необходимые условия для получения качественного образования студентами. У Самарского государственного экономического университета есть возможность сделать уклон на технические специальности, так как они востребованы на сегодняшний день на рынке труда в нашей стране, которая ощущает нехватку инженерно - технических кадров.

В целом, университет функционирует в достаточно благоприятной среде, а выявленные недостатки поддаются корректировке и регулированию. Их преодоление сохранит экономическую устойчивость вуза, обеспечит его конкурентоспособность.

### **Список использованной литературы:**

1. Веснин В.Р., Кафидов В.В. Стратегическое управление. Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2009. – 256 с.
2. Канунников А.В. SWOT - анализ как стратегическая необходимость в образовательном учреждении // Социально - экономические явления и процессы. – 2012. – № 2 (036). С. 63 - 70. // Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/swot-analiz-kak-strategicheskaya-neobhodimost-v-obrazovatelnom-uchrezhdenii>
3. Пономарева Е.А., Цаплева А.А., Борисенко М.Ю. SWOT - анализ как стратегическая необходимость в образовательном учреждении // KANT. – 2014. – № 2 (11). С. 53 - 56. // Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/swot-analiz-kak-strategicheskaya-neobhodimost-v-obrazovatelnom-uchrezhdenii>

4. Симонова М.В. Актуальность кадровых стратегий в нестабильной экономической ситуации // Проблемы развития предприятий: теория и практика. – 2014. – С. 56 - 59. // Режим доступа: [https://regrazvitie.ru/wp-content/uploads/2015/08/3\\_Simonova.pdf](https://regrazvitie.ru/wp-content/uploads/2015/08/3_Simonova.pdf)

5. Фирсова О.А. Конкурентный анализ в бизнесе: учебно - методическое пособие. – Орел: МАБИН, 2014. – 125 с.

6. Шаймиева Э.Ш. Стратегический менеджмент: учеб. пособие. – Казань: Изд - во «Познание», 2014. – 136 с.

© М.В. Симонова, 2017

© Е.В. Башкирова; О.А. Горлина, 2017

УДК 62 - 5

**Груздев К. П.**

Студент 3 курса

ФГБОУВО «Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина»

г. Елец, Российская Федерация

## **ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ ОБЪЕМНОЙ ПЕЧАТИ В БИЗНЕСЕ**

**Аннотация:** в данной статье описано применение технологии объемной как средство извлечения прибыли.

**Ключевые слова:** объемная печать, бизнес, идея, 3d модель, принтер, потребитель

Трехмерная печать - это способ создания объектов из 3D - цифровой модели. Это делается путем создания множества тонких слоев материала. Материалом может быть что угодно: от нейлона до титана. Хотя нейлон является наиболее часто используемым для создания повседневных вещей, таких как цветочный горшок, титан можно использовать для вещей, которые вы хотите увековечить.

### **3D - печать не новая**

В то время как у многих людей создается впечатление, что 3D - печать является новым изобретением, ее начало фактически началось более трех десятилетий назад.

Первая патентная заявка на эту технологию, которая в то время называлась технологией Rapid Prototyping (RP), была подана в мае 1980 года доктором Кодомой из Японии. Тем не менее, он откладывал полную спецификацию патента до истечения однолетнего срока. В результате первый патент был дан Чарльзу Хаулу через шесть лет. Теперь имя изменилось на стереолитографический аппарат (SLA). Идея постоянно улучшалась в течение 1990 - х и первого десятилетия после рубежа веков.

Одна из причин, почему многие люди не понимают, что эта технология давно используется в работе, состоит в том, что она изменила несколько имен. В прошлом 3D - технология называлась Rapid Prototyping (RP), Stereolithography Apparatus (SLA), Rapid Tooling (RT), Rapid Casting и Rapid Manufacturing (RM).

### **Популярные 3D - принтеры на рынке сегодня**

В последние годы потребители стали более осведомлены о 3D - печати из - за успешной разработки 3D - принтеров на рынке от таких компаний, как Mattel и Hewlett - Packard.

Mattel создал ThingMaker, который продается за \$ 299, а HP создал трехмерный принтер с технологией Multijet Fusion, цена которого начинается с \$ 130 000 и обеспечивает комплексное решение.

В то время как версия Mattel может использоваться для детей, чтобы создавать свои собственные игрушки, версия HP может использоваться бизнесом для создания индивидуальных продуктов для своих клиентов.

### **3D - печать как бизнес - модель**

Крупные компании уже представляют себе мир, где 3D - печать станет новой бизнес - моделью. Amazon - пример такого мышления. В то время как Amazon доминировала на онлайн - рынке розничной торговли для повседневных товаров, компания теперь ищет еще больше возможностей удовлетворить пожелания потребителей, используя 3D - печать.

«Бизнес подал заявку на патент в США на грузовые автомобили, оснащенные 3D - принтерами, которые будут принимать заказы онлайн, а затем производят готовый товар либо у двери клиента, либо по пути к нему», - сказал Алан Тови в «Телеграфе по промышленности» Редактор.

Далее он указывает, что идея имеет смысл с точки зрения бизнеса. Гигантский розничный торговец с доходами, затмевавшими 100 миллиардов долларов в прошлом году, не нуждался бы в обслуживании огромных складов с запасами в миллионы долларов.

### **Применение 3D принтера в бизнесе**

Если раньше популярно было рисование по фотографии (оно и сейчас популярно, но не так дорого ценится), то сегодня популярно изготовление на 3D принтере персонажей компьютерных игр, изготовление собственных объемных фигурок и даже копии домашних питомцев.

Недавно в России появился проект, повторяющий всемирно известный сервис [shapeways.com](http://shapeways.com), с помощью которого любой человек может создать и продавать свою 3D модель. Для такого заработка не нужно покупать и осваивать 3D принтер. Достаточно разработать цифровую модель, заказать ее печать и тут же продать. Хорошая возможность для художников и дизайнеров зарабатывать на своем таланте.

Так какое применение можно найти данным устройствам, какие еще услуги можно предлагать людям и предпринимателям?

Это могут быть:

- именные сувениры;
- сложные в исполнении объемные дизайнерские вещи или учебные пособия для изучения механики. Примеры таких работ представлены на рисунке ниже:



- модели готовых или проектируемых домов и дач;
- точные копии архитектурных памятников;

- формы для литья для мыловаров и других рукодельников;
- протезы (медицинская сфера); 3d печать предоставляет возможность создавать для потребителей индивидуальные медицинские протезы с возможностью последующей модификации, а также учитывать специфические пожелания клиента, чего не могут позволить себе промышленные аналоги.

Кроме того, в связи с распространением объемной печати возникнет спрос на обучение работе с этими устройствами. То есть можно вести курсы и семинары по сборке, настройке 3d принтеров и их применению в рабочем состоянии.

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

1. Э. Канесса, К. Фонда, М. Зеннаро. Доступная 3D печать для науки, образования и общего развития. МЦГФ, 2013, - 192 с.
2. <http://3dtoday.ru/wiki/>
3. <http://www.stratasy.com/ru>
4. <http://www.homebusiness.ru/ideas/1836.html>
5. <https://tech.co/3d-printing-change-business-world-2016-11>

© К.П. Груздев, 2017

**УДК 336**

**Д. С. Данильченко**  
магистр, аспирант ФГБОУ ВО УГАТУ  
г. Уфа, РФ  
E-mail: da - din \_ a - se@mail.ru

### **ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ**

#### **Аннотация**

Статья посвящена рассмотрению принципов управления финансовыми рисками. Также автор рассмотрел основные подходы по управлению финансовыми рисками, указав на их системный характер.

#### **Ключевые слова:**

Финансовый риск, активный подход, адаптивный подход, консервативный подход, системный подход, принцип.

Современные теории принятия решений по выявлению возможных потерь включают следующие подходы к управлению рисками: активный, адаптивный и консервативный. Активный подход основывается на максимальном использовании имеющихся данных, а также способов для минимизации рисков. Адаптивный подход следует принципу "выбора меньшего из двух зол", т.е. адаптацию к уже сложившейся ситуации. Консервативный подход связан с купированием наступившего ущерба, а также устранением его влияния на последующие события.

Все виды мероприятий над рисками целесообразно рассматривать только через призму системы взаимоотношений между субъектом и объектом управления риском. Система

управления рисками состоит из двух основных подсистем: управляемой и управляющей. В данной системе объектом является риск, рисковые вложения или экономические отношения между хозяйствующими субъектами в процессе реализации рискового события. Субъектом является специально подобранная группа профессионалов (директор, финансовый менеджер, риск - менеджер и другие), которая посредством различных приемов, методов и способов осуществляет целенаправленное воздействие на объект управления.

Система управления рисками содержит в себе алгоритм принятия решений, но на этом перечень ее функций не завершается. Она также включает в себя последующее наблюдение за рисковыми явлениями, их хеджирование, а также порядок взаимодействия отделов в процессе осуществления контроля за рисками, ответственность за которые была взята на себя. При осуществлении анализа системы управления рисками имеет смысл использовать системный подход. Управление финансовыми рисками основывается на определенных принципах, изображенных на рисунке 1.

Рис. 1. Основные принципы управления финансовыми рисками



1. Осознанность принятия рисков. Смысл этого принципа состоит в том, что специалист, ответственный за принятие решений, должен осмысленно идти на риск, в надежде на получение прибыли от той или иной произведенной операции.

2. Управляемость принимаемыми рисками. Любой портфель рисков должен включать в себя только те риски, которые поддаются нивелированию в процессе в процессе управления вне зависимости от их субъективности. Риски, не поддающиеся управлению, имеет смысл избегать или передать внешнему страховщику.

3. Сопоставимость уровня принимаемых рисков с уровнем доходности проводимых операций. Данный принцип в риск - менеджменте является одним из основополагающим. Смысл данного принципа заключается в том, что предприятию необходимо принимать на себя только те риски, которые возместятся в результате дальнейших финансовых операций.

4. Сопоставимость уровня принимаемых рисков с возможными потерями предприятия. Осуществление этого принципа заключается в создании ресурса, который в дальнейшем будет способен нивелировать потери, которые организация понесла в ходе своей деятельности.

5. Учет фактора времени в управлении рисками. Важную роль при выявлении рисков играет временной фактор. Чем продолжительнее финансовая операция, тем с большими видами рисков организация может столкнуться.

6. Учет стратегии предприятия в системе управления рисками. Вся система управления рисками должна строиться на общих принципах, условиях и методах. В зависимости от них, специалисты сосредотачивают свое внимание на определенных рисках, избавление от которых сулит большую прибыль для организации.

В завершении хотелось бы подчеркнуть, что система управления рисками – это система зависимых и взаимосвязанных элементов, основывающихся на рассмотренных выше принципах. Данная система является отправной точкой для формирования грамотной и рациональной политики управления рисками, которая включает в себя разработку мер по уменьшению рисков или их воздействия.

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

1. Вяткин, В. Н. Риск - менеджмент : учебник / В. Н. Вяткин, В. А. Гамза, Ф. В. Маевский. — М. : Издательство Юрайт, 2015. — 353 с.
2. Балдин К. В., Воробьев С. Н., Уткин В. Б. Управленческие решения: Учебник. - М.: «Дашков и К°», 2006. - 496 с.

© Д.С. Данильченко, 2017

**УДК 727.8**

**Данюкин Н.В.**

Курсант ВИ(ИТ) ВА МТО имени А.В. Хрулева  
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация  
E - mail: ndanyukin@inbox.ru

## **ОРГАНИЗАЦИИ И ОБЩЕСТВЕННЫЕ ПОДСИСТЕМЫ**

Организации могут быть привязаны к различным общественным подсистемам: частные предприятия относятся к экономике, политические партии в политической системе, университеты и научно - исследовательские учреждения могут быть отнесены к подсистеме науки, издательства и медиа - организации принадлежат общественности и т. Д. Подробный анализ показывает, что иногда один сектор организации подчиняется операционному коду одной подсистемы, тогда как другой сектор подчиняется коду другой подсистемы. Очень очевидным примером являются медиа - организации, в которых редакционные коллегии действуют в режиме работы «публичность», тогда как издательства ссылаются на экономический кодекс. То же самое справедливо и для университетов, исследовательские отделы которых ориентированы на истину и понимание, тогда как деятельность преподавания связана с системой образования. Функциональные системы со ссылкой на общество (то есть макросистемы) состоят из коммуникации как основного элемента. Элементы воспроизводятся постоянно и самореализованно, что составляет смысл. «Значение - это эффект от производства информации (выбор из

репертуара возможностей, АТВ) посредством создания различий, которые, по словам Грегори Бейтсона, имеют значение» (Knodt 1995: xxvi). Социальные подсистемы работают со значимой коммуникацией, но они не способны действовать. Это возможно только через организации. Организации могут действовать, и их можно рассматривать как возможного партнера по коммуникации. В организациях коммуникации имеют форму решений. Эти решения приписываются организациям в форме действий, которые они предприняли. Тот факт, что организации могут быть отнесены к специальным социальным подсистемам и подчиняться доминирующему кодексу, не означает, однако, что люди на частных предприятиях говорят исключительно об экономике, или люди в политических партиях делают разговоры только по политическим предметам. Поэтому мы должны делать разницу между общественными подсистемами и организациями. Это различие не всегда встречается в литературе по теории систем. Отсутствие различия, вероятно, связано с тем, что общественные подсистемы не могут наблюдаться напрямую, а только через их организации. Тем не менее мы не можем приравнивать подсистемы к организациям. В то время как общественные подсистемы могут работать исключительно по их специальному операционному коду, организации не могут позволить себе сосредоточиться на этом коде при принятии решений (это мое требование). В процессе самоописания организации действительно присваивают себе подсистему общества (например, они представляют собой частное предприятие или политическую партию). Но они также должны учитывать логику других подсистем. С одной стороны, отношения между решениями организации и экономическими или политическими последствиями во время принятия решения не всегда ясны. Примеры: о (1). В то время, когда печатные компании принимали участие в Интернете с середины 90 - х годов, нельзя было предположить, можно ли с ним делать деньги или нет. о (2) Политические партии пока не определились в Германии, должны ли они объявлять будущую степень сокращения социальной системы до выборов или нет; то есть, будет ли выявление фактических намерений партии победить или проиграть голоса. ? С другой стороны, для создания или поддержания окружающей среды для принятия экономических, политических и других решений, например, необходимо учитывать другие критерии, чем соответствующие функции. То, что мы наблюдаем в медиакомпаниях, например, также применимо к другим предприятиям: издательствам нужны не только издательские ноу - хау, но и деньги; наоборот, экономическим организациям нужны не только деньги, но «принятие», лояльность и мотивация со стороны их сотрудников и т. д. Кстати, последний аспект также упоминается как преимущество корпоративного гражданства; кроме того, экономические или экономические организации также нуждаются в инициативных, командных навыках, способностях к обучению своих сотрудников, готовности к изменениям и многим другим подобным качествам.

### **Список использованной литературы:**

1. Пашкин С.Б., Подколзин А.Я. Психолого - педагогический словарь офицера / ВИ(ИТ). – СПб., 2016. – 139 с.
2. Пашкин С.Б., Семикин В.В., Минко А.Н. Развитие метакомпетенций студентов (курсантов) на основе применения рефлексивных творческих заданий // Современное состояние психологии и педагогики: сборник статей Международной научно -

практической конференции (10 августа 2015 г., г. Уфа). – Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – С.116 - 118.

3. Пашкин С.Б. Влияние психологической культуры руководителя на эффективность функционирования организации // Научные проблемы материально - технического обеспечения Вооруженных Сил Российской Федерации: сборник научных трудов. – СПб.: Изд - во Политехн. Ун - та, 2017. - С. 257 - 277.

4. Семикин В.В., Пашкин С.Б. Формирование индивидуального стиля деятельности в военном вузе – основа развития психолого - педагогической культуры будущего профессионала // Военный инженер. – 2016. - №1. – С. 41 - 45.

© Н.В Данюкин, 2017г

**УДК 339.138**

**Л.Г. Джавадян**

студентка ССЭИ РЭУ им. Г.В.Плеханова

г. Саратов, РФ

E - mail: dzhavadyanlilit@mail.ru

## **ПРОДВИЖЕНИЕ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ КАК МАРКЕТИНГОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ В ТУРИЗМЕ**

### **Аннотация**

Данная статья посвящена изучению технологий продвижения туристских услуг. Рассмотрены основные методы, используемые при продвижении в туризме. Выявлена важная роль социальных сетей как инструмента туристского маркетинга. Предложен ряд мер, направленных на совершенствование продвижения в сети Интернет. Сделаны выводы.

### **Ключевые слова:**

Маркетинг, туризм, продвижение, Интернет, социальная сеть

Продвижение в туризме – это долгосрочные, планируемые, комплексные усилия, которые направлены на формирование и поддержание доброжелательных взаимоотношений и понимания между предприятиями сферы туризма и их внутренней и внешней средой, а также же на стимулирование продаж туристского продукта.

Роль деятельности по продвижению в сфере туризма является не менее значимой, чем и в других областях бизнеса. Продвижение в сфере туризма имеет свои специфические черты, которые зависят от особенностей той или иной туристской компании и масштабов осуществляемой деятельности.

Основными технологиями продвижения сферы туризма являются:

- специальные event - мероприятия (презентации новых турпродуктов, бизнес - завтраки, семинары, ярмарки, выставки, собрания, круглые столы и др.);
- формирование положительного имиджа и деловой репутации;
- взаимодействие со СМИ;
- реклама (наружная, раздача листовок);
- спонсорство и благотворительность;

- личные продажи;
- тренинги, курсы повышения квалификации персонала фирмы;
- комплексные PR - кампании;
- продвижение в сети Интернет.

Сеть Интернет используется с целью рекламы туристских услуг примерно так же, как и традиционные СМИ. В последнем отчете издания Business Insider сообщается о том, что 2,7 млрд человек (почти 40 % населения Земли) пользуются социальными сетями. В России ежемесячно в Интернет выходят 65,9 млн человек, более 90 % которых посещают социальные сети [1, с. 133].

Широко распространено наличие аккаунтов в разных социальных сетях. Среди пользователей сети Интернет женщин чуть больше, чем мужчин (52 % против 48 %). Наиболее высокая концентрация женщин среди пользователей наблюдается в социальной сети «Одноклассники» - 56 % . В Facebook и «ВКонтакте» - 53 % против 47 % аккаунтов мужчин. Меньше всего женщин в Twitter - 52 % [3, с.10]. Наиболее активными пользователями социальных сетей являются люди в возрасте 25 - 34 лет. Twitter и «ВКонтакте» пользуется большей популярностью у учащихся. Их здесь 23 % . Большинство пользователей «Одноклассников» - служащие (20 % ), а Facebook - специалисты (25 % ) [3, с.10].

С учетом выше изложенного, логично, что турфирма, желающая привлекать как можно больше туристов, тоже должна использовать социальные сети. При заключении договора с туристом полезно спросить, есть ли у него аккаунт в соцсетях. Если таковой имеется, следует попросить разрешения его добавить в друзья, лучше это сделать прямо при клиенте. Чтобы желание «дружить» с турфирмой туристу не показалось странным, следует привести аргументы, например, при изменении полетных данных или других параметров отдыха сотрудники агентства всегда сначала публикуют их на страницах в социальных сетях, и только потом обзывают туристов [2, с.8].

Туристы, как правило, с радостью соглашаются «дружить» с турагентом и это следует использовать в своих целях. Например, если туристы любят публиковать свои фото для всеобщего обозрения, нужно попросить их не просто размещать картинки, а размещать хэш - теги компании (например, #ОтдыхВТурции). Тэги нужны для дальнейшей индексации постов и сбора информации. Также можно потом по тэгам провести конкурс фотографий среди туристов. Не стоит забывать и про страничку турфирмы. Турфирмам необходимо размещать отзывы и рекомендации своих туристов - так формируется надежный образ в глазах потенциальных клиентов.

Выполняя эти несложные действия, менеджеры турфирм примерно за год могут собрать лояльное количество туристов, которые помнят об их компании и рекомендуют ее своим знакомым. Социальные сети можно использовать как маркетинговый инструмент планирования стратегического развития туристского предприятия. Они позволяют выполнить основную функцию маркетингового планирования - целенаправленное воздействие на формирование рекреационных потребностей, спроса, монопольных и коммерческих цен, сегментации рынка, а также на развитие ассортимента туристско - экскурсионных услуг.

### Список использованной литературы:

1.Экнодиосова О.Г. Изменение схемы туристского кругооборота при использовании информационных технологий в международном туризме / О.Г. Экнодиосова // Материалы третьей международной интернет - конференции «Стратегия развития индустрии гостеприимства и туризма», 2016 г. - Орел: ОрелГТУ, 2016. - с. 133 - 136.

2.Ворошилова И. Соцсети на службе у турагентов // Турбизнес. Тематический выпуск «Технологии». - №5. - 2014. - с. 8 - 9.

3.Социальные медиа. Позитивный тренд // Турбизнес. Тематический выпуск «Технологии». - №5. - 2014. - с. 10.

© Л.Г. Джавадян, 2017

УДК 004.8

**А. И. Долгоруков**

магистр 2 курса

Экономический факультет

Поволжский государственный технологический университет

г. Йошкар - Ола, Россия

Научный руководитель: **Т.А. Уразаева**

к.э.н., доцент каф. Информационных систем в экономике

Экономический факультет

Поволжский государственный технологический университет

г. Йошкар - Ола, Россия

### **К ВОПРОСУ О ПОДХОДАХ К РАЗРАБОТКЕ МОДУЛЕЙ СБОРА ДАННЫХ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ**

В настоящее время актуальной проблемой разработки ПО является сбор информации от пользователей об использовании программных продуктов компании. В том случае, если продукт используют сотни тысяч людей, связаться с каждым клиентом невозможно. В этом случае часто используемые методы количественного исследования становятся трудозатратными. Поэтому для повышения удобства использования продукта и внедрения необходимого функционала в компаниях - разработчиках возникает проблема - предоставить всем клиентам компании возможность участвовать в разработке и развитии продуктов путем сбора и анализа данных об использовании приложений.

Анализ публикаций, посвященных сбору данных об использовании продуктов (работы Юрия Химонина о сборе и анализе требований к программным продуктам, Поль М. Дюваля – о непрерывной интеграции и улучшении качества программного обеспечения, Стивена Матиаса – снижения рисков в разработке ПО) свидетельствует об актуальности проведения дальнейших исследований, так как существующие методики и алгоритмы сбора данных недостаточно развиты для desktop - приложений. На протяжении последних семи лет по всему миру активно ведутся исследования в области обработки и передачи статистических данных приложений (Ирина Ковцова, Джеф Уолкер, Лакман Макдауэлл

Гэйл, Баваро Джеки). Данные исследователи концентрируются на разработке методик и алгоритмов для конкретных направлений (мобильные приложения, веб - продукты, технические системы).

В результате анализа предметной области была выявлена недостаточная разработанность методик сбора и анализа данных для desktop - приложений.

Выявленные проблемы недоработанности методик определили потребность дальнейших исследований: необходимо разработать методику и алгоритм сбора информации об использовании ПО, который позволил бы применять их для десктопных продуктов.

Целью данной работы является разработка методики сбора данных об использовании десктопных программных продуктов. Исходя из поставленной цели, были сформулированы следующие задачи:

1. Проанализировать процесс сбора данных об использовании продукта в IT - компаниях, занимающихся разработкой десктопных приложений;
2. Проанализировать существующие методики сбора данных и их эффективность;
3. Предложить метод сбора данных, основанный на анализе часто используемых функций продуктов, который позволит сократить время обработки информации, обеспечивая при этом необходимый уровень ее обработки.
4. Исследовать существующие алгоритмы сбора информации об использовании продуктов;
5. Разработать методологический подход к сбору информации об использовании десктопных продуктов на основе обобщения существующих методик, а также особенностей разработки desktop - приложений.
6. Разработать математические модели сбора данных об использовании продукта, учитывающие особенности предметной области;
7. Разработать алгоритм сбора информации об использовании приложений, учитывающий особенности предметной области, основанный на анализе и формальном представлении данных;
8. Разработать программный модуль сбора информации об использовании линейки десктопных продуктов.

Объектом исследования являются методики сбора информации об использовании продуктов в IT - компаниях, занимающихся разработкой desktop - продуктов.

Предметом исследования являются алгоритмы сбора данных об использовании продуктов и возможность их применения к desktop - приложениям.

При выполнении поставленных задач в данной работе были использованы следующие методы исследования: теория баз данных, методы оптимального проектирования, методы объектно - ориентированного программирования, теория вероятности.

В результате проведенного исследования были получены следующие новые научные результаты:

1. Предложена математическая модель сбора данных об использовании desktop - продуктов, позволяющая оценить частоту использования функций продуктов.
2. Разработан метод сбора информации, основанный на анализе часто используемых функций продуктов, позволяющий сократить время обработки информации.

3. Разработан алгоритм сбора информации об использовании desktop - приложений, основанный на анализе и формальном представлении данных, позволяющий оптимизировать процесс сбора, хранения и обработки информации.

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

1. Корячко, В.П. Анализ и проектирование маршрутов передачи данных в корпоративных сетях / В.П. Корячко, Д.А. Перепелкин. - М.: ГЛТ, 2012. - 236 с.

© А. И. Долгоруков

**УДК - 366**

**В.И. Дорохова**

Студентка 4 курса РГЭУ(РИНХ),  
г.Ростов - на - Дону,  
РФ

E - mail: miss.doroxowa@yandex.ru

**Научный руководитель:**

**Н.Н. Столбовская**

канд. экон. наук, доцент РГЭУ(РИНХ),  
г.Ростов - на - Дону,  
РФ

E - mail: Nord - ost - snn@ya.ru

### **ПРОБЛЕМЫ ИМУЩЕСТВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ**

В последнее время налоги подлежат различным изменениям. Налоговое законодательство реформируется, льготы вводятся, затем отменяются, все циклично повторяется. Меняется экономическая ситуация в стране, и это не может не затронуть такую финансовую категорию, как налоги.

Что мы знаем о налогах? Они непосредственно влияют на перераспределение ВВП внутри страны, а также являются решением таких серьезных проблем, как безработица, уменьшение рождаемости и так далее. Поэтому проблема усовершенствования налогообложения в России не терпит отлагательств.

Если проанализировать существующую на данный момент систему имущественного налогообложения физических лиц, а она включает в себя земельный, транспортный налоги и налог на имущество физических лиц, то можно увидеть возможность и неизбежность ее реформирования.

Уже давно обсуждались пути решения проблем, связанных с налогообложением недвижимого имущества. В 2016 году эти планы начали постепенно воплощаться в жизнь. За основу принимается кадастровая стоимость, потому как она является наиболее приближенной к рыночной стоимости. В частности поэтому налог так

заметно вырос, а именно в десять раз. Но несмотря на это, для физических лиц ставка не изменится и будет составлять 0,1 % .

На данный момент если человек собирается продавать любую постройку, которая была в его владении не меньше пяти лет, то ему придется заплатить налог, который составит 13 % . Однако это правило обходит стороной случаи, когда недвижимость была получена в дар или же в наследство. Власти надеются, что такая перемена поможет уменьшить число сделок купли - продажи, совершаемых мошенниками, которые нелегально занимались перепродажей недвижимого имущества.

К тому же существует проблема информационной базы, требующейся, когда земельные участки и объекты на них проходят процедуру регистрации. Границы межевания не определены, а также не обоснована высокая степень расчетов кадастровой стоимости земельных участков.

Кроме того проблемы появляются из - за того, что в различных государственных органах существует несоответствие данных. Например, в управлении федеральной службы государственной регистрации и в управлении федеральной налоговой службы предоставлены разные данные налогоплательщика. А для того, чтобы исправить неверные данные, требуется большое количество времени, и процедура затягивается на неопределенный срок.

Но существует и положительная динамика в имущественном налогообложении физических лиц. Если посмотреть на данные о поступлении налогов в консолидированный бюджет Российской Федерации, то можно увидеть, что многие показатели увеличились по сравнению с прошлым годом. Например, налог на имущество физических лиц в 2017 году поступил в бюджет в размере, превышающем данный показатель в прошлом году в 2 раза. Показатель поступления транспортного налога превышает прошлогодний на 20 % , земельный – на 0,9 % .

Такой рост поступления налогов на имущество физических лиц объясняется тем, что регионы перешли к исчислению налога, исходя из кадастровой стоимости.

По официальным данным в 15 субъектах Российской Федерации темп роста поступлений налогов составляет около 120 % , в том числе в г. Москве, Республике Коми, Краснодарском крае, Тюменской, Магаданской областях, Еврейской автономной области, Ямало - Ненецком АО и других.

### **Список литературы:**

1. Ахметишин И.И., Минеева В.М. Налогообложение в цифрах. NovaInfo.ru 2015. Т. 1. С. 213 - 218.
2. Кондраков, Н.П. Налоги и налогообложение в схемах и таблицах: Учебное пособие / Н.П. Кондраков, И.Н. Кондраков. - М.: Проспект, 2016. - 224 с.
3. Пансков, В. Г. Налоги и налогообложение : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / В. Г. Пансков. — 5 - е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 382 с. — Серия : Бакалавр. Прикладной курс.
4. Чистякова Л., Обзор разъяснений Минфина России и ФНС России за июль – август 2017 г. : журнал «Налоговый вестник» № 9'2017

© В.И. Дорохова, 2017

**Н.В. Емельянов**

студент 2 курса

Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина – (ф) РАНХиГС,

г. Саратов, РФ

E - mail: env281997@mail.ru

**Е.Ю. Путинцева**

студент 2 курса,

Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина – (ф) РАНХиГС,

г. Саратов, РФ

E - mail: putintseva.99@yandex.ru

**Научный руководитель: О.П. Салтыкова**

канд. филос. наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления,

Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина – (ф) РАНХиГС,

г. Саратов, РФ

E - mail: saltykovaolga1@mail.ru

## **ПРОБЛЕМЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

### **Аннотация**

В последнее время в России население все активнее прибегает к услугам микрофинансовых организаций. В статье показаны предпосылки столь высокого спроса на услуги, оказываемые данными организациями, а также раскрыты основные проблемы регулирования микрофинансовых организаций, в частности, регулирование процентной ставки, проблемы оспаривания чрезмерных ставок в суде.

### **Ключевые слова:**

Финансы, микрофинансовые организации, займы, Центральный Банк РФ, проблемы микрофинансирования, микрофинансовые компании, микрокредитные компании.

Развитие в РФ потребительского кредитования привело к появлению на данном рынке новых субъектов. Эти субъекты не являются кредитными организациями, однако также предоставляют гражданам денежные средства на основаниях платности и срочности. Они занимают свой сегмент рынка, и выдают денежные средства заемщикам, не получившим кредит в банке. Они получили название «микрофинансовые организации» (МФО). Деятельность данных организаций осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 02.07.2010 № 151 - ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях». Полномочия по регулированию, надзору и контролю данных организаций вверены Центральному Банку РФ.

Также стоит отметить, что с 29 марта 2016 г. вступил в силу Федеральный закон от 29 декабря 2015 г. N 407 - ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации», в соответствии с которым вводится типология микрофинансовых организаций. Это означает, что микрофинансовые

организации смогут осуществлять свою деятельность или в виде микрофинансовой компании (МФК) или микрокредитной компании (МКК). В соответствии с данным законом варьируются и суммы возможных займов для физических и юридических лиц. Предельной суммой микрозайма для физического лица (основного долга физического лица перед МФО по договорам микрозайма) для МФК является 1 млн. руб. для МКК – 500 тыс. руб. Предельная сумма микрозайма для индивидуального предпринимателя и юридического лица (основного долга перед МФО по договорам микрозайма) – 3 млн. руб. для МФК и МКК.

С разделением микрофинансовых организаций на два вида между ними разделились и некоторые возможности и функции. В частности, привлекать денежные средства микрофинансовые организации могут от физических лиц на сумму не менее 1,5 млн. руб., без ограничений по сумме от юридических лиц и учредителей (участников, акционеров) – физических и юридических лиц. Микрокредитные компании имеют возможность без ограничения по сумме привлекать средства от юридических лиц и учредителей (участников, акционеров) – физических и юридических лиц. Выпуск облигаций разрешен лишь микрофинансовым компаниям, причем с учетом некоторых ограничений. МФК и МКК обязаны быть членами саморегулируемой организации в сфере финансового рынка, объединяющей МФО.



Рис. 1. Общий обзор рынка микрофинансирования в РФ.

Рынок микрокредитования на данный момент является одним из самых перспективных и быстрорастущих. Прирост объема рынка составил 36 % в 2016 году по сравнению с 2015 годом. Столь высокий спрос на микрозаймы обусловлен сразу несколькими причинами. Одной из них является политика банков в вопросах кредитования населения и малого бизнеса. Слишком высокие требования к

клиентам при принятии решения о предоставлении кредита приводят к увеличению клиентов у микрофинансовых организаций. Вдобавок МФО проявляют минимум требований к потенциальным заёмщикам, в частности по запрашиваемым документам (обычно достаточно только паспорта). Тем не менее, в сфере микрокредитования существует немало проблем и главная – высокие ставки процента по займам. Также нельзя исключать финансовую и юридическую неграмотность большинства заёмщиков МФК и МКК, не желающих вчитываться в договоры, самостоятельно рассчитывать суммы переплат. Объемы просроченной задолженности в сфере кредитования физических лиц, негативные прогнозы, обусловленные ее ростом и факт того, что граждане со значительным количеством обязательств по кредитам, не получая очередной кредит в банке, бегут брать заём под 500–700 % годовых наводят на мысль о грозящих в ближайшем будущем больших социальных и экономических проблемах уже в рамках государства. Некоторые граждане пытались и пытаются оспорить ставки по взятым в МФО займам, представить их в суде как «кабальные». Но в условиях действующего законодательства такие займы достаточно сложно признавать кабальными. Данный вопрос был затронут в проекте реформирования гражданского законодательства в части правового регулирования сделок, заключенных на крайне невыгодных условиях. Содержание проекта включало подробное описание квалификации договора, которое было заключено на крайне невыгодных условиях при стечении тяжелых обстоятельств (было дано разъяснение, что такие сделки могут быть заключены по причине неопытности в делах, легкомыслия или слабоволия). Однако эти признаки законодателем не были приняты, в итоге имеет место быть чисто технический характер изменения данной статьи. Положение о данной сделке выделяют в п. 3 ст. 179 Гражданского кодекса РФ. Также нередким в судебной практике является вопрос об определении крайне невыгодных условий сделок. По этой причине эта практика не является единообразной. Для устранения данной проблемы, необходимо установить следующие изменения в законодательстве: Во - первых, необходимо установить размер превышения или занижения цены, процентов. Такое изменение позволит сформировать неизменное понятие «кабальная сделка» для создания единообразия в судебной практике по делам такого рода. Во - вторых, необходимо предоставить возможность защитить свои законные права и интересы лицам, чьи права были нарушены в результате совершения данной сделки. Чтобы решить данный вопрос законодателю необходимо расширить понятие «потерпевший» и рассматривать в качестве такового не только лицо, непосредственно вынужденное совершить кабальную сделку, но и лицо, чьи права были нарушены вследствие уже свершившейся кабальной сделки.

Принятый в 2013 г. Федеральный закон от 21.12.2013 № 353 - ФЗ «О потребительском кредите (займе)» для МФО предполагает введение верхней границы ставок по выдаваемым займам. Данное верхнее значение рассчитывает и публикует Банк России. Норма, устанавливающая предельную стоимость займа, впервые начала применяться на практике для МФО с января 2015 г. и составила согласно расчетам Банка России 914,8 % годовых. А с 1 января 2017 микрофинансовые организации не вправе начислять заемщику - физическому лицу проценты после того, как их сумма достигнет трехкратного размера

суммы займа (данное ограничение не распространяется на неустойку (штрафы, пени), а также на платежи за услуги, оказываемые заемщику за отдельную плату).

Однако и данные ставки являются чрезмерно высокими. Целесообразным является ограничение максимальной ставки по займам МФО на уровне не более 1 % от стоимости займа в день. Еще целый ряд существенных пробелов помимо высоких ставок можно увидеть в регулировании деятельности МФК и МКК. Экономисты выделяют следующие проблемы:

- сущность деятельности микрофинансовых организаций определяется исключительно через ее предмет, так как само определение данной деятельности не содержит каких-либо намеков на ее функциональную составляющую;

- еще меньше ясности в законодательстве относительно круга субъектов, непосредственно осуществляющих эту деятельность. С юридическими лицами, которые в установленном порядке приобретают статус МФК или МКК, все более или менее понятно. Но также существует возможность осуществления микрофинансовой деятельности и иными юридическими лицами;

- главным недостатком законодательной базы микрофинансовой деятельности является смещение регулирования деятельности коммерческих и некоммерческих организаций в рамках единого правового поля. Первые стремятся к получению максимальной прибыли, вторые же – к предоставлению социально-значимых и востребованных услуг.

В заключение, необходимо сказать, что изменения в регулировании деятельности МФО осуществляются практически ежегодно, однако ещё существует ряд проблем, над которыми следует работать. Одним из следствий развития микрофинансирования является высокий уровень за кредитованности населения, его быстрый рост. В результате существует риск нарастания напряженности в финансовом секторе. В этой связи необходимо установление дополнительных ограничений на законодательном уровне в первую очередь по стоимости микрозаймов. Также для преодоления злоупотреблений со стороны микрофинансовых и микрокредитных компаний необходимы поправки в законодательство, регулирующие недействительность сделок. В совершенствовании законодательства в области регулирования деятельности микрофинансовых организаций можно добиться хороших результатов лишь при ограничении для населения легкого доступа к «дорогим» деньгам.

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

1. А.Л. Белоусов. Регулирование деятельности микрофинансовых организаций: проблемы и перспективы развития // Финансы и кредит. 2015. №26. С. 39 - 46.

2. О.П. Салтыкова. Государство и гражданское общество: опыт становления договорных отношений // Молодые ученые – Саратовской области. ПАГС. Саратов. 2003. С. 153 - 156.

3. Д.Л. Кравченко. Финансово - правовое регулирование банковского сектора экономики. Сравнительно - правовой аспект. М.: Проспект, 2015. 144 с.

4. А.А. Карагушева. Развитие рынка микрофинансовых организаций в России и его регулирование // Современное состояние и перспективы развития российского и международного законодательства. Уфа. 2017. С. 88 - 91.

5. <http://www.consultant.ru/>

© Н.В. Емельянов, Е.Ю. Путинцева, 2017

## **ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА НА ПРЕДПРИЯТИИ**

В современных условиях жесткой конкуренции, экономической нестабильности руководители организаций вынуждены обратить свой взгляд вовнутрь компании, искать экономически–эффективные решения за счет внутреннего потенциала организации, пересмотреть собственную кадровую политику по отношению к персоналу, отнестись к нему как ресурсу, требующему рационального подхода. Для успешного развития предприятия формирование кадрового резерва является важной задачей. Во многих предприятиях работа с кадровым резервом все еще носит формальный характер, тем самым лишает организацию многих преимуществ. Актуальность данной темы заключается в том, что грамотно поставленная работа по формированию внутреннего кадрового резерва может стать источником экономического роста предприятия.

В данной статье мы рассмотрим цели формирования кадрового резерва на предприятиях, основные этапы работы с резервом кадров, сущность системы развития кадрового резерва. Методом исследования является теоретический анализ работ по формированию кадрового резерва. Проблематика формирования кадрового резерва была освещена в работах таких видных российских ученых, как Т.Ю. Базаров, Б.М. Генкин, И.Б. Кабушкин, Ю.Е. Климкина, С.А. Шатаева, С.И. Шкурко, Л.А. Карташова, М.А.Винокуров Е.И. Кудрявцева, Е.В. Еремина и других. За рубежом исследованием данной проблемы занимались: Г. Десслер, П. Друкер, У. Манди, Дж. Хант, и др.

Ключевые слова: Кадровый резерв, формирование кадрового резерва, внутренний резерв, внешний резерв, положение о работе с кадровым резервом.

Кадровый резерв — это потенциально активная и подготовленная часть персонала организации, способная к руководящей деятельности и замещению должностей, а также часть персонала, проходящая планомерную целевую подготовку для занятия рабочих мест более высокой квалификации [1,8].

В настоящее время многие руководители предприятий понимают, насколько важно формирования кадрового резерва, ее актуальность в условиях экономического кризиса. Как показывают исследования, кадровый резерв формируют 73 % руководителей, то есть почти три четверти [5].

Кадровый резерв может быть внешним и внутренним. Внешний кадровый резерв состоит из кандидатов, не числящихся в компании, но представляющие для нее потенциальную ценность. Внутренний резерв формируется из персонала организации, потенциальных претендентов, для замещения и передвижения на другие должности. Выбор зависит от возможностей компании, в том числе и материальных. Большинство небольших компаний предпочитают внешний резерв сотрудников. Это связано с дороговизной

мероприятий, сопряженных с созданием кадрового резерва: аттестации персонала, необходимостью системы оценки, правил передвижения сотрудников, ротации, мониторинга ситуации с дефицитом труда в компании. Необходим штат работников, который будет этим заниматься. Такие компании могут столкнуться с проблемами дефицита подходящих квалифицированных кандидатов на рынке труда, затратами в поиске кандидата, ошибка при подборе кандидата может дорого стоить предприятию и т.д.

Внутренний кадровый резерв могут себе позволить, в большинстве своем, крупные компании, или филиалы крупных компаний.

При непосредственной разработке программы кадрового резерва на предприятии, необходимо четко понимать какие материальные и трудовые затраты потребуются и что в конечном итоге мы хотим получить, какой положительный эффект эта программа может нам дать. Формирование кадрового резерва позволит нам:

- снизить ошибки при подборе новых сотрудников;
- уменьшить время адаптации сотрудников на новой должности;
- прогнозировать потребности в персонале задолго до острой необходимости, что даст возможность заранее найти сотрудников, соответствующих требованиям должности;
- оценить персонал, определить уровень его качества, выявить талантливых сотрудников;
- нематериальную мотивацию сотрудников и закрепление их в отрасли;
- снижение рисков при заболевании ключевых сотрудников или возникновении других непредвиденных обстоятельств.

Выделим основные цели формирования кадрового резерва.

1. Обеспечение преемственности в организации. Особенно важно, когда это касается должности руководителей. Преемник — это кандидат на замещение, готовый в любое время приступить к работе, как в будущем, так и в настоящее время и планирование преемника становится очень важной задачей для предприятия. В некоторых организациях до сих пор решают проблему преемственности на должность в оперативном порядке в момент освобождения определенной должности.

2. Улучшение качественного состава сотрудников организации, что позволяет достигать стратегических задач организации. Наличие высококвалифицированных специалистов и компетентных управленцев гарантирует успех организации.

3. Мотивация персонала на должностной рост, создание таких условий, которые дадут видимую для работника перспективу роста, стимулирование повышения профессионализма и желания развиваться.

4. Готовность персонала к различным изменениям в организации. В любой компании часто происходят организационные изменения, и чтобы персонал к этому был готов, целесообразно организовывать дополнительное обучение смежным специальностям, переориентировать на другие сферы деятельности, расширять зоны ответственности и т.д.

5. Создание необходимых условий для ротации персонала предприятия.

Немаловажной причиной создания внутреннего кадрового резерва является возможность экономить средства на поиск, обучение и адаптацию новых сотрудников. Например, к кандидату на руководящую должность предполагаются высокие требования, и поиск подходящей кандидатуры может потребовать много времени, а пока ведется поиск

кандидата, производственные цели и задачи не решаются, что негативно сказывается на производственных показателях [2, с.12]

Формирование кадрового резерва позволяет защитить компанию от утечки информации, технологий и т.д. Информация, которую может унести с собой сотрудник, даже если она не составляет коммерческую тайну, может быть интересной для конкурентов. Как отмечает в Еремина Е.В. в своей работе, кадровый резерв «обеспечивает преемственность знаний и оберегает от ситуации, когда с потерей одно из ключевых сотрудников компания теряет часть важных клиентов и нарушается часть бизнес - процессов».

Непосредственная работа над кадровым резервом начинается с прогнозирования персонального продвижения, их последовательности и сопутствующими мероприятиями. Оно требует проработки всей цепочки продвижений, перемещений, увольнений конкретных сотрудников. Подготовка и управление резерва кадров включает несколько этапов: работа по планированию замещений, формирование резерва кадров, выделение резервистов с высоким потенциалом, подготовка работников, входящих в его состав, к работе в новой должности и назначение на вакантную должность (стратегическое управление талантами).

Здесь важно, как будет выглядеть список должностей через год, два или пять, величина потребности в резерве в настоящее и будущее время, создание плана освобождения ключевых должностей, где особое внимание уделяется возрасту, перспективе продвижения, личным интересам, состоянию здоровья и т.д. Особенно это касается руководителей пенсионного или предпенсионного возраста. График резерва составляется с учетом естественного выбытия, т.е. естественной сменой поколения, что составляет примерно 2—3 % . Определяется число дополнительных руководящих должностей, а также потенциальных вакансий, связанных с уходом на пенсию, сокращением штатов и т. д [2, с.15]. Особо отмечаются должности, которые только еще планируются создать в будущем.

Определение ключевых должностей — это важный этап и их формирование происходит вне зависимости от того, планируется ли замена занимающих их сотрудников или нет. Общепринято выделять три уровня ключевых должностей:

- первый уровень — сюда входит первый руководитель — генеральный директор, заместитель генерального директора (1 - й заместитель, исполнительный директор).
- второй — заместители генерального директора по направлениям (по развитию, по производству, по торговле, по финансам и экономике и т.д.).
- третий уровень занимают начальники отделов, служб, руководители филиалов и подразделений. Не исключено, что ключевая должность может оказаться на более низкой иерархической ступени. Все это зависит от размера и специфики организации, а также от приоритета поставленных задач, финансов и времени.

Как правило, в резерв планируется две, три кандидатуры на каждую должность. Вторая кандидатура необходима для избегания непредвиденных обстоятельств или для создания стимулирующих условий к развитию обоих кандидатов, так как конкурентные условия кандидатам изначально известны.

На предприятии существуют должности, в которых востребованы схожие деловые и профессиональные компетенции (например, главный бухгалтер и начальник финансового отдела). В таких случаях, один резервист может быть потенциальным кандидатом сразу на несколько должностей.

Ценные группы должностей связаны между собой «эффектом домино», когда продвижение работника на открывшуюся должность создает вакансию в следующем звене.

В кадровый резерв могут войти сотрудники пенсионного возраста, т.к. они обладают необходимым опытом и знаниями для работы, например, на старом оборудовании или по старой технологии. Этот резерв опасен тем, что резервист может выбыть из него по причине пенсионного возраста.

В результате проведенного анализа потребности компании в резерве кадров, создается график ключевых должностей или график замещения, на основе которого формируется список резерва кадров. Эта информация документируется, после чего издается приказ, определяющий наименование должности и количество единиц, по которым будет формироваться кадровый резерв и на каждую должность кадрового резерва составляются требования к ней [5, с.15].

Таким образом, производится планирование оптимальной численности резервистов под каждую целевую позицию.

Алгоритм действий при формировании кадрового резерва можно считать создание Положения о работе с кадровым резервом. Оно должен быть известным и понятным всем работникам компании и не должен противоречить трудовому законодательству и другим нормативным актам. Сюда включается: организация работы с кадровым резервом, порядок изменения в количественный и качественный состав «резервистов» вносимый за весь период. В качестве примера можно рекомендовать следующую структуру такого Положения:

1. Общие положения.
2. Общие принципы подбора кандидатов в резерв.
3. Порядок и методика формирования резерва.
4. Планирование и организация работы с резервом.

Таким образом, в данной статье мы рассмотрели актуальность создание кадрового резерва на предприятии. Формирование кадрового резерва должен быть составной частью целостной системы работы с персоналом, только в этом случае может быть достигнут положительный эффект для предприятия.

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

1. Агеев, Н.В. Сплоченность трудового коллектива: управленческий аспект: сборник материалов XIII Международного социального конгресса. - Москва: РГСУ, 2014. С. 19.
2. Карташов, С.А., Одегов, Ю.Г. Трудоустройство: поиск работы. – Москва: Экзамен, 2015. С.40.
3. Мирошникова Ю.В. О проблемах формирования резерва руководящих кадров / Кадровый менеджмент. – Москва: Вестник Росздравнадзора, №3, 2015.
4. Одегов, Ю.Г., Карташова, Л.В. Управление персоналом, оценка эффективности: учеб. пособие / Ю.Г. Одегов, Л.В. Карташова. – Москва: Изд - во Вестник, 2013. С. 256
5. Юрыгина М.Ю. Кадровый резерв - [Электронный ресурс]. / Центр кадровых решений «Pers nel pr fu» / М.Ю. Юрыгина. - URL: <http://www.pprofy.ru/articles/17art.html>. (дата обращения : 03.05.2017).
6. Яковлев А.Я. Кадровый резерв как элемент системы работы с персоналом // Кадровый резерв руководства. Жур. Вып. 11, - 2016, № 8, С. 49 - 73.

© Е.В.Епанчинцева, 2017

**Д. В.Ермаков**, магистрант  
Тюменский индустриальный университет,  
направление «Государственное и муниципальное управление»,  
«Тюменьэнергосбыт» филиал  
АО «Энергосбытовая компания «Восток», г. Тюмень.  
**Соавтор Л.Д. Козлова**, магистрант  
Тюменский индустриальный университет,  
направление «Государственное и муниципальное управление».  
E - mail: makdim772008@gmail.com

### **О ПОРЯДКЕ И УСЛОВИЯХ ПРОХОЖДЕНИЯ ИСПЫТАНИЯ ПРИ ПРИЕМЕ НА РАБОТУ В ФИЛИАЛЕ АО «ЭК «ВОСТОК»**

*В данной статье рассмотрено, как на предприятии может быть организован комплекс мероприятий, направленных на оценку профессиональных качеств вновь принятого сотрудника в период испытательного срока. Автором ставится задача рассмотреть реализацию всех компонентов этой процедуры: наставничество, стажировка, индивидуальный план прохождения испытаний, допуск к самостоятельной работе. Таким образом, данный подход в рамках законодательства позволяет работнику оценить компанию, работодателю - профессиональную пригодность и потенциал данного специалиста.*

Ключевые слова, фразы: Испытательный срок; наставничество; адаптация; оценка деятельности.

Основу любой современной организации составляют ее трудовые ресурсы. Они обеспечивают эффективность закупок сырья, эффективность формирования товарной политики, эффективности производства и логистических решений, продвижения продукции, управления всеми видами ресурсов организации и пр.

Эффективность использования кадрового потенциала фирмы, зависит от многих факторов: эффективность работы по отбору персонала, уровня вовлеченности сотрудников в процесс управления и степень лояльности сотрудников, уровень мотивации сотрудников и состав мотивационных посылов, микроклимат производственной среды и т.д. В зависимости от сложившейся комбинации обозначенных выше факторов сотрудникам удается в большей или меньшей степени реализовать свой профессиональный потенциал. Степень реализации профессионального потенциала каждого сотрудника, в свою очередь зависит от того, насколько быстро работник адаптируется в профессиональной среде. Кризисные точки, требующие раскрытия адаптационной способности личности, присутствуют в течение всего времени деятельности сотрудника в организации: в момент ознакомления с организацией при трудоустройстве, при изменении статуса (карьерный рост или ротация), при изменении кадровой политики, изменениях стратегии работы с рынком, внедрение инноваций и пр.

В целях обеспечения профессионально - технической компетентности вновь принимаемых работников, а также совершенствования работы по комплектованию филиала компетентными работниками, руководствуясь статьями 70, 71 Трудового кодекса

Российской Федерации, работодатель устанавливает работнику, поступающему на работу, испытание. Срок испытания не может превышать трех месяцев (14 дней для срочных трудовых договоров, заключаемых на 2 - 6 месяцев). Испытание проводится с целью определения уровня квалификации работника, поступающего на работу, а также его соответствия поручаемой работе. Руководитель структурного подразделения непосредственно организывает и отвечает за прохождение испытания работником, принятым на работу. В целях ускорения процесса введения в должность и достижения необходимой эффективности работы в наиболее короткие сроки, работнику в период испытания приказом директора филиала назначается наставник из числа наиболее компетентных работников этого структурного подразделения.

Задача наставника состоит в ознакомлении нового работника с функциями и особенностями работы подразделения, стандартами исполнения обязанностей, уровнем ответственности и требованиями к отчетности, консультировании в решении рабочих заданий, контроле их выполнения в период стажировки и оценке его профессиональной компетентности.

Наставничество оформляется для инженерно - технического персонала, на срок не более двух месяцев. Для оперативно - ремонтного персонала испытание может проводиться в соответствии с разделом 9 «Дублирование» Правил работы с персоналом в организациях электроэнергетики РФ, утвержденных Приказом Минтопэнерго России от 19.02.2000г. № 49.

Порядок прохождения испытания. В целях подготовки работника к исполнению должностных обязанностей и систематического контроля за прохождением испытания начальник структурного подразделения совместно с наставником составляет и утверждает индивидуальный план прохождения испытания. Индивидуальный план прохождения испытания должен быть подготовлен в течение 2 (двух) рабочих дней с момента приема нового работника и доведен до сведения работника под роспись. В плане отражаются основные мероприятия, сроки, место их проведения, оценка выполнения заданий и комментарии наставника. В плане могут быть указаны порядок и сроки выполнения практических заданий, проведение собеседования и другие мероприятия.

Задачей предприятия должна стоять мотивация персонала к работе и создание для него наиболее благоприятных условий, что позволит фирме взрастить коллектив, настроенный на работу и развитие, что приведет к снижению затрат и увеличению производительности труда.

В период прохождения испытания работник:

а) изучает локальные нормативные акты, определяющие его компетенцию, содержание трудовой деятельности, а также особенности деятельности подразделения, в котором он работает;

б) овладевает навыками по занимаемой должности, изучает программное обеспечение и оборудование;

в) выполняет обязанности по занимаемой должности и отдельные поручения непосредственного начальника.

Профессиональная адаптация предусматривает освоение профессиональных навыков, а также формирование профессионально необходимых качеств личности.

Социально - организационная - включает в себя усвоение роли и статуса занимаемой должности и место подразделения в организационной структуре, освоение социального окружения, к стилю работы сотрудников и руководителей, к особенностям межличностных отношений, сложившихся в коллективе.

Методами адаптации сотрудника являются самостоятельное изучение им документов и информации, входящих в круг вопросов программы адаптации. Наставник обеспечивает источниками информации адаптируемого, проводит беседы, знакомства с сотрудниками, при необходимости проверяет степень освоения материала. Отдел по персоналу знакомит с нормативными документами.

По итогам окончания срока испытания, установленного приказом директора филиала, комиссия в составе начальника отделения, начальника структурного подразделения и наставника, в течение 3 рабочих дней организует собеседование с новым работником, результаты которого оформляются протоколом, в котором отражают уровень профессиональной подготовленности и способность работника самостоятельно исполнять обязанности по конкретной должности, знание документов, регламентирующих его деятельность, уровень исполнительской дисциплины, потенциал, возможности дальнейшего роста и другие объективные показатели. С протоколом работник должен быть ознакомлен письменно. Руководитель структурного подразделения направляет протокол в отдел кадров в течение 2 рабочих дней с даты проведения собеседования. По окончании срока испытания начальник отделения принимает решение об установлении наставнику доплаты за ее организацию.

Решение директора филиала об увольнении работника при неудовлетворительном результате испытания оформляется в письменном виде с указанием причин, послуживших основанием для признания этого лица не выдержавшим испытание, и доводится до его сведения под роспись не позднее чем за три дня до истечения срока испытания.

В соответствии с положениями трудового законодательства, если срок испытания истек, а работник продолжает работать, то он считается выдержавшим испытание.

Таким образом, испытание работника при приеме на работу регламентировано российским трудовым законодательством. Знать в процедуры испытания, а также права и обязанности очень важно. Испытание при приеме на работу устанавливается только с согласия потенциального сотрудника предприятия. Цель данного периода для работодателя – оценка профессиональных и личностных качеств вновь принятого сотрудника. Работник, в свою очередь, оценивает компанию, ее внутренний распорядок, взаимоотношения между членами трудового коллектива. На основании данных выводов принимается взвешенное решение о продолжении или прекращении трудовых отношений.

Но необходимо не забывать, что время адаптации наиболее психологически сложное для адаптируемого и ему необходимо чувствовать поддержку наставника и коллектива. С новичком рекомендуется общаться о его успехах и не удачах, совместно находить пути взаимопонимания и решения тех или иных задач, что приведет к плодотворному труду и сплоченному коллективу.

Итак, основная проблема - это то, что испытания должны быть проведены строго по определенному направлению и согласно специальности. То есть в данный промежуток времени от нового сотрудника должны требовать выполнения действий только в рамках той должности, к которой он имеет прямое отношение. Все неудовлетворительные

результаты - в случае их наличия - в обязательном порядке фиксируются и доказываются документально.

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

1. Трудовой кодекс Российской Федерации
2. Шведова Т.О. Организация системы адаптации новых сотрудников // сайт HR менеджмент. – код доступа <http://hrm.ru/organizacija-sistemy-adaptacii-novykh-sotrudnikov>
3. Макарова И.К. Управление персоналом: Наглядные учебно - методические материалы. – М.: ИМПТЭ им. А.С. Грибоедова, 2006. – 98 с.
4. Панченко Л. Л. Адаптация к профессиональной деятельности: Учеб. пособие. – Владивосток: Мор. гос. ун - т, 2006. – 35 с.
5. Кобцева Е. Н. АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА: КЛАССИФИКАЦИЯ ВИДОВ И ПОКАЗАТЕЛИ // Воронежский государственный университет // Поступила в редакцию 04.04.2008
6. Шапиро С. А., Шатаева О. В. Основы управления персоналом в современных организациях, 2008.

#### **Интернет ресурсы:**

7. BusinessMan.ru: <https://businessman.ru/new-ponyatie-i-yuridicheskoe-znachenie-ispytaniya-pri-prieme-na-rabotu.html>
8. FB.ru: <http://fb.ru/article/246858/ispytanie-na-prieme-na-rabotu-trudovoy-koдекс-rossiyskoj-federatsii>
9. Нормативно - правовые документы АО «ЭК «Восток»

© Ермаков Д. В. 2017

**УДК 311**

**А.В. Ерофеев**

студент УлГТУ г. Ульяновск, РФ

### **СРАВНЕНИЕ ВЫДЕЛЕНИЯ ФИНАНСОВ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПЕНСИОНЕРОВ И ЗАКЛЮЧЁННЫХ**

#### **Аннотация**

Данная научная статья является актуальной в наше время. Главной целью является, рассмотрение основных сведений об обеспечении пенсионеров и заключенных. Приведена в пример основная статистика распределения бюджетных средств.

#### **Ключевые слова**

Пенсионеры, бюджет, пенсионный фонд, ФСИН.

Сколько государство тратит на обеспечение пенсионеров?

В 2017 году прожиточный минимум пенсионера (рассчитывается на основании потребительской корзины и статистических данных об уровне цен) снизился до 8,6

тыс. руб. При этом, прогнозируется, что в течение 2017 года численность пенсионеров, получающих пенсию по линии ПФР, увеличится более чем на 555 тыс. человек.

Но государство обещает, траты на доплаты пенсионерам до прожиточного минимума к 2019 году достигнут 117 млрд руб. – это в 2,7 раза больше по сравнению с расходами, предусмотренными действующим бюджетом 2017 года. Количество нуждающихся в доплатах пенсионеров к 2019 году увеличится в 1,7 раза, подсчитал РБК на основе данных, предоставленных Пенсионным фондом.

Но в 2018 и 2019 годах прожиточный минимум пенсионера продолжит увеличиваться, ожидает Пенсионный фонд, ссылаясь на прогноз Минэкономразвития. Соответственно, будут увеличиваться и федеральные доплаты пенсионерам, пояснил РБК представитель фонда.

Расходы Пенсионного фонда России на выплату пенсий и пособий в 2017 году запланированы на уровне 7 539,1 млрд. рублей. В прошлом году среднегодовой размер социальной пенсии составил 8 562 рубля.

Всем неработающим пенсионерам будет производиться социальная доплата к пенсии до уровня прожиточного минимума пенсионера в регионе проживания. На выплату федеральной социальной доплаты к пенсии для 2,7 млн. человек в бюджете ПФР на 2017 год заложено 50,3 млрд. рублей.

Федеральный бюджет является главным средством перераспределения национального дохода и валового внутреннего продукта, через него мобилизуются финансовые ресурсы, необходимые для регулирования экономического развития страны, реализации социальной политики на территории всей России, укрепления обороноспособности государства. [2, с. 3].

В 2017 году размер бюджетных средств, выделенных ФСИН составил 350 млрд. руб. При численности заключенных 1 млн человек.

Расходы из федерального бюджета в расчете на одного заключенного в 2017 году составили порядка 500 тыс. руб., это почти в 6 раз больше, чем расходы на одного пенсионера. В эту сумму, помимо, затрат на самих заключенных, входят расходы на содержание тюрем, заработную плату всем рабочим и т.д. Среднемесячные расходы – почти 40 тысяч рублей на человека.

Российское тюремное ведомство является самым богатым в Европе, более того, его бюджет сопоставим с государственным бюджетом некоторых европейских стран. На содержание 650 тыс. заключенных страна ежегодно тратит примерно \$5 млрд. Бюджет Албании, где проживает почти 3 млн человек, составляет всего \$4,5 млрд, Молдавии –\$2 млрд (3,5 млн человек), Белоруссии –\$8,8 млрд (9,5 млн человек).

Ни одна другая страна Европы не может позволить себе столь масштабные траты на пенитенциарную систему. В среднем по Европе на тюремное ведомство тратится около \$1-2 в расчете на \$1 тыс. ВВП, в России эта сумма в несколько раз больше – примерно \$4.

### **Список использованной литературы**

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 18.12.2017).
2. Левчаев П. Внебюджетные фонды в финансовой системе России / П. Левчаев. – СПб.: Издательство «Palmarium Academic Publishing», 2014. – 152 с.

3. Шитов В.Н. Финансовые аспекты экономических реформ в России. / Современные аспекты формирования и использования финансовых ресурсов на макро - и микроуровнях. – Ульяновск: УГСХА, 2004. – С. 107 - 111.

© А.В. Ерофеев, 2017

УДК 314

**В.Ю.Жданова**

Студентка 2 курса СКФУ, г. Ставрополь, РФ

E - mail: jdanoval@bk.ru

**Научный руководитель: Т. А. Кулаговская,**

доктор эконом. наук, доцент СКФУ, г. Ставрополь, РФ

E - mail: kulagovskaya@mail.ru

## **АНАЛИЗ ЕСТЕСТВЕННОГО ДВИЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ**

### **Аннотация**

В статье описана методика исследования естественного движения населения, перечислены основные показатели, используемые при расчетах, а также проанализирована демографическая ситуация в Ставропольском крае по состоянию на 2017 год.

### **Ключевые слова:**

Численность населения, рождаемость, смертность, миграция, брачность, разводимость.

Для характеристики естественного движения в регионах разработана система показателей, характеризующих численность населения, уровень рождаемости, смертности, брачности, разводимости, а также миграционные процессы.

Источником информации о количестве родившихся, умерших, заключенных браках и разводах является ежегодная статистическая обработка данных, содержащихся в записях актов соответственно о рождении, смерти, заключении и расторжении брака, составляемых органами записи актов гражданского состояния.

С 1997 данные о браках и разводах предоставляются органами ЗАГС.

Сведения о причинах смерти могут быть получены из записей в медицинских свидетельствах о смерти, составляемых врачом, наступившей вследствие различного рода причин, как внешнего, так и внутреннего воздействия. Эти документы вместе с записями актов о смерти направляются для разработки в органы госстатистики.

Для анализа процесса воспроизводства населения рассчитываются следующие коэффициенты:

а) общие:

- общие коэффициенты рождаемости и смертности
- коэффициент естественного прироста
- общие коэффициенты брачности и разводимости
- среднегодовая численность населения

б) специальные:

- ожидаемая продолжительность жизни при рождении
- коэффициенты смертности по причинам смерти

По данным на 2017 год численность населения Ставропольского края по данным Госкомстата России составляет 2 804 383 чел. Плотность населения - 42,39 чел. / км<sup>2</sup>. Городское население - 58,37 % .

В первой половине 2017 года в крае родилось 15,3 тыс. детей, что на 12 % меньше, чем в тот же период в 2016 году (см. табл.1).

Таблица 1 - Показатели рождаемости и брачности

	2017 г.			2016 г.		
	всего	городская местность	сельская местность	всего	городская местность	сельская местность
Рождения (человек)	15348	9206	6142	17445	10603	6842
Браки	6587	3942	2645	6298	3787	2511
на 1000 населения:						
рождений	11.0	11.3	10.6	12.5	13.1	11.8
браков	4.7	4.9	4.6	4.5	4.7	4.3

Фактором, качественно влияющим на рождаемость, является брачность. Число браков, официально зарегистрированных за первую половину 2017 года, составило 6,6 тысяч, это на 4,6 % больше показателя января - июня 2016 года.

Коэффициент рождаемости (число родившихся на 1000 населения) по краю снизился на 1,5 % . В городской местности он на 0,7 % больше, чем в сельской. [2]

Большинство детей рождается в зарегистрированном браке (77,3 % в первом полугодии 2017 года). Вне зарегистрированного брака появилось на свет 3,5 тыс. младенцев, и только 43,6 % из них признаны отцами. В первой половине 2017 года наибольший удельный вес среди внебрачных рождений приходится на женщин возрастной группы 20 - 34 года (71,1 % ), отмечен единичный случай в возрастной группе старше 50 лет. Среди новорожденных 43,7 % были первенцами, 33,8 % - вторыми детьми, 15,4 % - третьими, 7,1 % - более высокого порядка рождения. В январе - июне 2017 года на 100 зарегистрированных браков пришлось 74 развода, что выше уровня первого полугодия 2016 года – 84 развода на 100 браков. Всего в январе - июне 2017 года в органах ЗАГС официально оформлено 4853 развода. Наименьшее число разводов пришлось на пары, прожившие в браке 15 - 19 лет (7,2 % ) и менее года (4,9 % ). Наибольшее число мужчин заключают брак в возрасте 25 - 34 года (51,0 % ) и большинство женщин (53,4 % ) заключают брак в возрасте 20 - 29 лет.

По данным, предоставленным на сайте Старопольстата, в 2016 году наблюдалось увеличение уровня младенческой смертности. За год в крае умерло 308 детей в возрасте до 1 года, это на 13 человек больше, чем в 2015 году. Коэффициент младенческой смертности составил 8,5 умерших в расчете на 1000 родившихся живым против 8,1 в 2015 году. В сельской местности уровень младенческой смертности на 2,4 % выше, чем в городской местности (8,6‰ против 8,4‰). Увеличение числа умерших в возрасте до 1 года

отмечалось по всем основным группам причин смерти, кроме инфекционно - паразитарных болезней и внешних причин. Наиболее значительное увеличение уровня младенческой смертности произошло по группе «перинатальные состояния» - на 14,4 % . В структуре причин младенческой смертности преобладают перинатальные болезни, на которые приходится 67,5 % всех летальных исходов. Среди причин перинатальной смерти распространены: бактериальный сепсис новорожденного - 33,2 % умерших от отдельных состояний, возникающих в перинатальном периоде; внутриутробная гипоксия и асфиксия в родах - 10,1 % ; врожденная пневмония и дыхательные расстройства новорожденных - 13,5 % ; геморрагические нарушения у плода и новорожденного - 14,4 % . Из числа детей, умерших в возрасте до 1 года, практически каждый шестой умер от врожденных аномалий - причин, тесно связанных со здоровьем матери. Среди врожденных аномалий младенцев преобладают пороки развития сердца – 35,2 % .

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

1. Кулаговская Т.А., Серебрякова Л.А. Учебно - методическое пособие. - Ставрополь: Изд - во СКФУ, 2014.
2. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю: [http://stavstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/stavstat/ru/statistics/](http://stavstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/stavstat/ru/statistics/)
3. Тимонина И.А., Кулаговская Т.А. Статистическое исследование численности детей - сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, в РФ и СКФО. В сборнике: Наука и образование в современном обществе: вектор развития Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: В 7 частях. ООО "Ар - Консалт". 2014. С. 109 - 110.

© В.Ю. Жданова, Т.А. Кулаговская, 2017

**УДК 336**

**С.В. Заблочкая, Ю.В. Мананникова**

студентки 4 курса инженерно - экономического факультета  
Ульяновский государственный технический университет  
г. Ульяновск, Российская Федерация  
Научный руководитель: **Старостина Т.Г.**

### **АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ АО «КТЦ «МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЯ» И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ**

**Аннотация:** Анализ финансовой устойчивости предприятия отвечает на вопрос, насколько оно является независимым с финансовой стороны, увеличивается или уменьшается уровень этой независимости, отвечает ли состояние активов и пассивов предприятия целям его хозяйственной деятельности.

**Ключевые слова:** Финансовая устойчивость, анализ, мероприятия по повышению финансовой устойчивости.

Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития предприятия, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатёжеспособности предприятия, а избыточная - препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами. Коэффициенты финансовой устойчивости позволяют не только оценить один из аспектов финансового состояния предприятия, но и при правильном пользовании ими, можно активно воздействовать на уровень финансовой устойчивости, повышать его до минимально необходимого, а если он фактически превышает минимально необходимый уровень - использовать эту ситуацию для улучшения структуры активов и пассивов.

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость и стабильность зависят от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности.

Проведем анализ финансовой устойчивости предприятия АО «КТЦ «Металлоконструкция» за период с 2014 - 2016 год, и предложим пути повышения финансовой устойчивости.

Таблица 1 – Анализ финансовой устойчивости  
АО «КТЦ «Металлоконструкция» по абсолютным показателям.

Наименование показателя	Значение показателя			Абсолютное изменение за 2014г. - 2016г.
	2014г.	2015г.	2016г.	
Собственные оборотные средства	1119455	1278494	804991	- 314464
Собственные и долгосрочные заёмные источники формирования запасов и затрат	1248651	1675858	1763267	514616
Основные источники формирования запасов и затрат	3208246	3705227	4251029	1042783
Излишки (недостатки) собственных оборотных средств формирования запасов и затрат	- 834719	- 439475	- 969649	134930
Излишки (недостатки) собственных и долгосрочных заёмных источников формирования запасов и затрат	- 705523	- 42111	- 33347	- 672176

Излишки (недостатки) основных источников формирования запасов и затрат	1254072	1987258	2476389	1222317
Тип финансовой устойчивости	Неустойчиво е финансовое положение	Неустойчиво е финансовое положение	Неустойчиво е финансовое положение	-

Таким образом, для определения типа финансовой устойчивости, выбранного объекта исследования, необходимо трансформировать приведённые выше показатели в трёхфакторную модель:  $M = (\Delta\text{СОС}, \Delta\text{СД}, \Delta\text{ОИ})$ ,  $M_{2014}=(0;0;1)$ ,  $M_{2015}=(0,0,1)$ ,  $M_{2016}=(0,0,1)$ .

Предприятие реализует свои товары на рынке более 30 лет, но за последние 3 года мы можем наблюдать неустойчивое финансовое положение.

Так за 2014г. АО «КТЦ Металлоконструкция» характеризуется неустойчивым финансовым положением. Это подразумевает нерациональное использование заёмных средств, низкую доходность текущей деятельности, невыполнение финансовых обязательств предприятия перед контрагентами и государством.

За 2015г. и 2016г. так же наблюдается неустойчивое финансовое положение, которое предполагает низкий уровень платёжеспособности и зависимость от внешних кредиторов. В итоге мы наблюдаем нарушение нормальной платёжеспособности. Возникает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования. Возможно восстановление платёжеспособности.

У АО «КТЦ «Металлоконструкция» неустойчивое финансовое положение. Были выявлены отрицательные тенденции, ведущие к ослаблению финансовой устойчивости в будущем: недостаток высоколиквидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств, а также высокая доля дебиторской задолженности, имеющей тенденцию к увеличению срока погашения и замедлению оборачиваемости.

По результатам анализа финансовой устойчивости предприятия должна быть выработана генеральная финансовая стратегия и составлен бизнес - план финансового оздоровления предприятия с целью недопущения банкротства и вывода его из неплатёжеспособности путем комплексного использования внутренних и внешних резервов.

К внешним источникам привлечения средств в оборот предприятия относят факторинг, лизинг, привлечение кредитов под прибыльные проекты.

Одним из основных и наиболее радикальных направлений, финансового оздоровления предприятия является поиск внутренних резервов по увеличению прибыльности торговой деятельности и достижению безубыточной работы: повышение качества и конкурентоспособности товаров, снижение их себестоимости, рациональное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сокращение непроизводительных расходов и потерь; рациональное управление заёмными средствами; дебиторской и кредиторской задолженностью.

В особых случаях необходимо провести реинжиниринг бизнес - процесса, т.е. коренным образом пересмотреть программу по закупке и реализации товаров, материально - техническое снабжение, организацию труда и начисление заработной платы, подбор и расстановку персонала, управление качеством товаров, рынки сырья и рынки сбыта товаров, инвестиционную и ценовую политику и другие вопросы.

Необходимо так же усилить контроль за дебиторской задолженностью, так как нарушение договорных обязательств и несвоевременные расчеты с поставщиками приведут к потере деловой репутации фирмы и в конечном итоге к неплатежеспособности и неликвидности. Анализ и управление дебиторской задолженностью предполагает, в первую очередь, контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Ускорение оборачиваемости средств в динамике рассматривается, как положительная тенденция.

#### **Список использованных источников:**

1. Васильева Л.С., Финансовый анализ: учебник - М.:КНОРУС, 2013. - 544с.
2. Макарьева В.И. Анализ финансово - хозяйственной деятельности организации для бухгалтера и руководителя // Налоговый вестник. - 2013. - №2 - Февраль. - с. 4

© С.В. Заблоцкая, Ю.В. Мананникова, 2017

**УДК 33**

**О.А. Загоруйко**

магистрант,

Институт менеджмента, ОГУ

г. Оренбург, РФ

E - mail: oksana \_ zagoruiko@mail.ru

### **МЕТОДЫ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ**

Аннотация

Данная статья посвящена обзору методов, применяемых в антикризисном управлении предприятием. В ходе исследования рассмотрены различные виды методов и выявлены особенности их применения в антикризисном управлении.

Ключевые слова

Антикризисное управление, всеобщие методы, общенаучные методы, конкретно научные методы, система сбалансированных показателей

Предмет науки познается при помощи методов. Метод – это средство, при помощи которого раскрывается предмет. Как известно, методы, которые используются в науке, должны определять глубину познания ее предмета и подлинность выявленных результатов. Антикризисное управление имеет дело с фактами объективной действительности, подлежащих исследованию. Данные факты сами по себе не могут объяснить, они могут лишь подтвердить или опровергнуть результаты научных выводов. Задачей научного исследования является не регистрация и сбор факты, а раскрытие их сущности за

видимостью явлений, понятие их внутренних связей, познание законов их возникновения и развития с целью использования в дальнейшей практической деятельности. [1, с. 121]

Методы классифицируются на всеобщие, общенаучные и конкретно научные. В разной степени они применяются при исследовании предмета антикризисного управления.

Ко всеобщим методам относятся: синтез, анализ, индукция, дедукция, обобщение, метафизический и диалектический методы. Все они относятся к методам логики, иными словами, законам человеческого мышления.

Анализ – прием мышления, расчленяющий целое на части. В антикризисном управлении при внедрении диагностики состояния компании используется финансовый анализ.

Синтез – это прием мышления, который позволяет объединить части в целое. Синтез противоположен анализу и неразрывно с ним связан.

Индукция – это общий вывод на основе частных посылок.

Дедукция – 1) переход в познании от общего к частному и единичному, выведение частного и единичного из общего; 2) в логике и методологии – процесс логического вывода, представляющий собой переход от посылок к заключениям на основе применения правил логики. Дедуктивные выводы постоянно используют в процессе познавательной деятельности. Так, применение любого общего положения к частному случаю осуществляется с помощью дедукции.

Обобщение – способ мышления, который используется для установления общих свойств объекта. Процесс обобщения связан с процессами анализа, синтеза, абстракции, индукции. [4, с. 123]

Диалектический метод познания предполагает исследование объекта в процессе его развития, в движении, в динамике. В противоположность ему метафизический метод рассматривает объект исследования в состоянии покоя, в статике. В антикризисном управлении применяются оба данных метода. Таким образом, при исследовании экономического кризиса последний рассматривается не сам по себе, а в процессе диалектического движения капиталистической экономики, как одна из фаз промышленного цикла, как постоянно повторяющийся, непрерывно воспроизводящийся феномен, как условие и продукт движения рыночной экономики. Метафизический метод познания используется при проведении диагностики состояния предприятия, когда показатели последнего фиксируют его состояние на определенный момент времени. [3, с. 211]

Общенаучные методы относят ко второй группе методов познания объективной действительности, ее развития, широко применяемых в разных науках. К ним относятся:

- Эмпирические методы:

а) Наблюдение, то есть сбор объективной и достаточной информации по проблеме. Большое значение этого метода в антикризисном управлении подчеркивается названием одной из процедур банкротства с аналогичным названием.

б) Эксперимент, с помощью которого в контролируемых и управляемых условиях изучаются явления действительности. В антикризисном управлении проведение эксперимента проблематично.

в) Моделирование, то есть изучение объектов познания на их моделях. Модель – это условный образ объекта, построенный для упрощения его изучения. Исследование модели позволяет выявить новые знания об объекте, позволяющие определить наилучшее решение в той или иной ситуации. В процессе антикризисного управления используется

математическая модель конкретной компании, после чего в нее вводятся те изменения, которые необходимо осуществить в данной компании, рассматривается, к каким последствиям их внедрение может привести, и делается вывод относительно целесообразности их реализации в конкретной компании. Моделирование необходимо в силу сложности проблем антикризисного управления и трудности проведения экспериментов в реальной жизни.

г) Прогнозирование представляет собой процесс составления, разработки прогнозов развития. Прогнозирование представляет собой попытку исследователя понять, где и в каких качественно новых условиях окажется его организация по истечении определенного периода времени. В антикризисном управлении прогнозирование активно применяется при проведении как санационных, так и ликвидационных процедур.

- Теоретические методы:

а) Аксиоматический метод – способ построения научной теории в виде системы аксиом, которые позволяют получать утверждения (теоремы) данной теории. Наличие аксиоматического метода считается незаменимым условием для построения формализованного языка.

б) Формализация в общем смысле является отображением результатов мышления в точных понятиях или утверждениях. В данном контексте она противопоставляется содержательному или интуитивному мышлению. В математике и формальной логике формализация – это метод представления результатов исследования в виде формул, знакового формализма. Формализация основных особенностей функционирования экономических объектов позволяет оценить возможные последствия воздействия на них и использовать такие оценки в управлении. Так, при исследовании возможностей предсказания предбанкротного состояния предприятий данные многочисленных предприятий группируются, обобщаются и формализуются в виде формул. Так был получен Z-счет Э. Альтмана. Формализация доказательства дает возможность освободиться от обращения к интуитивным представлениям, что имеет решающее значение для строгости вывода. Представление доказательства в виде последовательности формул, каждая из которых либо является аксиомой, либо получается из аксиом по правилам вывода, превращает сам процесс проверки доказательства в чисто механическую процедуру и может быть передан вычислительной машине. Формализация играет существенную роль в анализе и уточнении научных понятий. Интуитивные понятия, хотя и кажутся более ясными с точки зрения обыденного сознания, в силу их неопределенности и неоднозначности мало пригодны для науки. В научном познании нередко нельзя не только разрешить, но даже сформулировать и поставить проблемы до тех пор, пока не будут разъяснены и уточнены относящиеся к ним понятия. [6, с. 231]

в) Метод подтверждения и опровержения – методы, предложенные философией позитивизма, подтверждают научность или ненаучность теории. Возможность опровержения теории (фальсификация) говорит о том, что данная теория научна, если она использует научные приемы, доказательства.

Помимо вышеперечисленных, в антикризисном управлении используют конкретно научные методы, то есть методы, изобретенные отдельными науками. Разработка конкретно научного метода в антикризисном управлении еще не завершена.

Одним из конкретно научных методов, используемых в антикризисном управлении, является сбалансированная система показателей или метод Balanced Scorecard. Данная концепция была предложена Дейвидом Нортоном и Робертом Капланом в начале 1990 - х гг. Они назвали свою разработку «Balanced Sc recard», чтобы подчеркнуть сбалансированность системы.

Идея сбалансированной системы показателей заключается в том, чтобы выразить стратегию через определенный формат, объединяющий ограниченный набор параметров, характеризующих четыре перспективы деятельности: финансовой, клиентской, внутренних процессов, а также обучения и развития (потенциала). Основным преимуществом сбалансированной системы показателей является то, что данная система позволяет формировать базу данных не только о финансовой стороне деятельности компании / подразделения, но и о качественной с помощью декомпозиции показателей. [5, с. 79]

Методика Balanced Scorecard достаточно новая и изначально разрабатывалась для оценки детальности компании в целом и проверки ее на предмет соответствия достигнутых результатов стратегическим целям компании. Однако, сбалансированная система показателей может быть разработана и использована не только для организации в целом, но также и для отдела (например службы логистики), руководителя подразделения, и даже для каждого сотрудника в отдельности.

Важно также отметить, что система сбалансированных показателей является своего рода основой для формирования логистической стратегии компании в виде набора оперативных целей, определяющих ее позицию на рынке и финансовое состояние. Данный метод предоставляет возможность оценить уровень достижения поставленных целей, эффективность бизнес - процессов компании в целом, подразделений компании и каждого сотрудника в отдельности посредством ключевых показателей эффективности (Key Performance Indicators, KPI). Привязка этих показателей к системе мотивации и оценки персонала позволяет повысить заинтересованность сотрудников в достижении установленных компанией целей и сохранять эту заинтересованность на высоком уровне. [2, с. 99]

Применяя конкретно научный метод при исследовании предмета антикризисного управления, необходимо помнить, что субъект управления – это открытая система, состоящая из взаимосвязанных элементов. Поэтому специфической особенностью конкретно научного подхода к управлению является системность.

Таковы основные методы, используемые в процессе исследования предмета антикризисного управления.

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

- 1 Виханский, О. С. Менеджмент / О. С. Виханский, А. И. Наумов.– М. : Экономистъ, 2015. –670 с.
- 2 Каплан, Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию : пер. с англ. / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон. – М., 2015. -
- 3 Ларичева, Е. А. Антикризисное управление / Е. А. Ларичева. – Брянск : БГТУ, 2016. – 163 с.
- 4 Мусин, М. М. Антикризисное управление предприятием / М. М. Мусин. – М.: МАРТИТ, 2017 – 488 с.

5 Парамонова, Л. Сбалансированная система показателей в управлении сервисными организациями / Л. Парамонова, Э. Низанова // Проблемы теории и практики управления. – 2017г. – №1. – с. 76 - 83

6 Покрытан, П. А. Теория антикризисного управления / П.А. Покрытан. – М. : Изд. Центр ЕАОИ, 2017. – 325 с.

© О.А. Загоруйко, 2017

УДК 658.8

**Закриева З.М.**

старший преподаватель  
кафедра «Коммерция и маркетинг»  
ФГБОУ ВПО «Чеченский  
государственный университет»,  
Россия, г. Грозный, 364907, ул. Шерипова, 32,  
email: mail@chesu.ru

## **СОСТАВЛЕНИЕ БИЗНЕС - ПЛАНА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

**Аннотация.** В данной работе рассмотрены сферы предпринимательства, а также раскрыта суть составления бизнес - плана. Выделена необходимость расчета всех издержек.

**Ключевые слова:** бизнес - план, бизнес, сферы предпринимательства, расчет издержек.

Независимо от сферы предпринимательской деятельности необходимо составить бизнес - план. Сначала рассмотрим сферы предпринимательства, а далее постараемся раскрыть кратко суть составления бизнес - плана. Итак, приступим.

Сферу своей предпринимательской деятельности стоит выбирать очень тщательно, не допуская никаких просчетов. Как вы сами понимаете, существует множество факторов, по которым тот или иной человек предпочитает ту или иную сферу деятельности. Рассмотрим самые основные.

Во - первых, это личные предпочтения. Этот фактор можно поставить на первое место. Малое и среднее предпринимательство не терпит халатного отношения. Но, если уже имеется многолетний опыт работы в предпринимательстве, то думаю, сфера деятельности играет не самую важную роль, если не самую последнюю. В таком случае предпринимателю можно умело делегировать полномочия, которые включают в себя не интересующую вас деятельность. А самим заниматься только тем, что нравится. Но, всё же, желательно выбирать бизнес исходя из собственных интересов. Дабы работа была не только работой, но и занятием, которое приносит удовольствие. Как писал один очень мудрый человек, дар от Бога делать дело и получать от этого удовольствие.

Во - вторых, это рынок! Очень важен рынок, на котором вы собираетесь активно занимать лидирующие позиции. Имеется ввиду целевой рынок. Здесь стоит учитывать и спрос, и предложение, и отдельно взятых конкурентов, так же как и конкурентность в целом. Как известно, спрос рождает предложение. Вопрос лишь в том, будет ли это

предложение вашим, или вашего конкурента? Если первое, то будут ли ваши товары и услуги удовлетворять нужды потребителей? Допустим, на лицо нехватка какого-то товара. Вам этот товар нравится, вы сами им пользуетесь, и есть желание заняться бизнесом в этой сфере. Что дальше? Стоит подумать, а сможете ли вы предоставить достойный товар потребителю. Если ваш ответ утвердительный, хорошо. Но если ответ и отрицательный, не стоит разочаровываться раньше времени. В этом случае стоит оценить рынок. Быть может, кроме вас никого в данной сфере нет, и быть не может, в силу тех или иных причин. Если прямых конкурентов не предвидится в течение длительного времени, стоит заняться этим делом. Даже если у вас получаются не самые лучшие товары, покупатель будет покупать, так как выбора у него просто нет. Такое наблюдается чаще всего в развивающихся странах и отсталых.

Необходимые средства. Как говорил народная пословица, кто будет сначала строить башню, прежде не рассчитав все расходы, над тем будут смеяться, так как не хватило средств к завершению. Не стоит необдуманно бросаться в дело, прежде не рассчитав все издержки. Конечно, можно двигаться по вере, но, это очень рискованно. В любом случае, если вы собираетесь заняться производством автомобилей класса люкс, а у вас в кармане всего 2000 у.е. стоит поискать еще средств. Думаю, это всем понятно. Так же, как и то, что не следует начинать свой первый бизнес на заемные деньги.

Как правило, большинство начинающих бизнесменов стартуют именно со сферы услуг. Почему? Потому что услуги не требуют таких затрат, как производство, да и нюансов меньше на много.

А вот о том, как правильно всё рассчитать, нам скажет хорошо составленный бизнес-план. Сегодня, наверное, уже не осталось человека, который не знал бы, что такой бизнес-план. Поэтому о самом термине много говорить не будем.

Так нужно ли вообще составлять его? И если нужно, то как? На эти вопросы постараемся дать ответ ниже.

Нужно ли? Да, нужно! Составление бизнес-плана помогает увидеть в своей голове, как будет функционировать предприятие. Составленный бизнес-план показывает всё, что нужно для бизнеса. А именно: необходимые средства, как материальные, так и человеческие, действия, что нужно предпринимать, как и когда, приблизительные расходы и доходы, время окупаемости и много-много другого. Малое и среднее предпринимательство не может начинаться без должного планирования.

Относитесь с должным уважением к составлению бизнес-плана. Иногда нужно быть дотошным до мелочей.

### **Литература**

1. Моисеева Н.В. // БИЗНЕС - ПРОЕКТ, ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ, БИЗНЕС - ПЛАН: ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЙ И ИХ ВЗАИМОСВЯЗЬ // Научные труды SWorld. 2012. Т. 20. № 1. С. 3 - 4.
2. Палеев А.В. // НАУЧНАЯ ПАРАДИГМА ФОРМИРОВАНИЯ БИЗНЕС - ПЛАНА, ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО БИЗНЕС - ПЛАНИРОВАНИЯ // Финансовые исследования. 2013. № 4 (41). С. 64 - 72.
3. Петрова Л.В., Насретдинова З.Т. // АНАЛИТИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В СТРУКТУРЕ БИЗНЕС - ПЛАНА // Международный студенческий научный вестник. 2015. № 5 - 5. С. 668 - 668

© Закриева З. М. 2017

## АНАЛИЗ СИСТЕМЫ НЕНАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

### Аннотация

Цель настоящего исследования – проанализировать состав и структуру доходов федерального бюджета РФ за период с 2015 - 2017 годы, выявить основную долю в общей структуре поступлений в федеральный бюджет. Предметом исследования являются состав и структура доходов федерального бюджета РФ. Информационная база исследования - официальный статистический источник, позволяющий проанализировать комплексный характер системы неналоговых доходов бюджета РФ (Официальный сайт Министерства финансов РФ).

### Ключевые слова:

Доходы, неналоговые поступления, налоговые доходы, доходы бюджета.

Основная часть доходного потенциала федерального бюджета формируется, конечно, за счет налоговых доходов. Но неналоговые поступления играют также большую роль в бюджетах всех уровней.

Для того, чтобы обозначить место и роль неналоговых доходов в бюджете РФ, проанализируем состав и структуру доходов федерального бюджета РФ за период с 2015 - 2017 годы, данные которого представлены нами в таблице 1.

**Таблица 1** – Состав и структура доходов федерального бюджета РФ  
за период с 2015 - 2017 годы<sup>1</sup>

Наименование показателя	2015 год		2016 год		2017 год		Прирост в 2017 году по отношению к 2015 году, %
	Млрд. руб.	Уд. вес, %	Млрд. руб.	Уд. вес, %	Млрд. руб.	Уд. вес, %	
Налоговые доходы	8039,6	55,9	8746,3	65,3	9929,1	66,6	+23,5
Неналоговые доходы	6346,3	44,1	4652,6	34,7	4986,3	33,4	- 21,4
Доходы, всего:	14385,9	100,0	13398,9	100,0	14915,4	100,0	+3,7

<sup>1</sup> Официальный сайт Министерства финансов РФ - [http:// minfin.ru](http://minfin.ru)

На рисунке 1 отображена динамика доходов федерального бюджета РФ, и отчетливо видно место неналоговых поступлений в бюджет государства за исследуемый период.

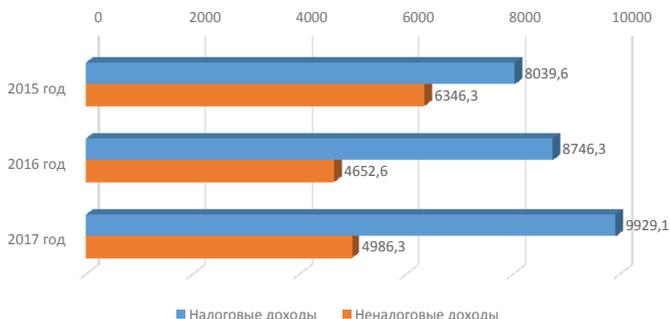


Рисунок 1 - Динамика доходов федерального бюджета РФ в 2015 - 2017 годы, млрд. Руб

На основе данных, которые представлены в таблице 1, мы проанализировали состав и структуру доходов федерального бюджета РФ за исследуемый период, и пришли к следующему выводу. Наибольшую долю в общей структуре поступлений в федеральный бюджет занимают налоговые доходы за весь исследуемый период, однако неналоговые поступления не сильно уступают налоговым доходам в бюджете РФ. На конец 2017 года налоговые доходы составляют 66,6 % в общей структуре доходов, в то время как неналоговые 33,4 %. В свою очередь стоит подчеркнуть положительный рост всех доходов в бюджет РФ по данным на конец 2017 года. В 2017 году неналоговые доходы увеличились по отношению к 2016 году на 333,7 млрд. руб. или на 7,2 %, что говорит о росте собираемости данной статьи поступлений в федеральный бюджет.

#### Список литературы:

1. Официальный сайт Министерства финансов РФ - <http://minfin.ru>
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации // Справочно - правовая система «Консультант Плюс».

© А.Л. Зопуня, 2017

УДК 338

**И.О. Зыкова**

студент магистратуры ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ», г. Смоленск, РФ

**Л.В. Фомченкова**

д - р экон. наук, профессор ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ», г. Смоленск, РФ

### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ТЕПЛОЭНЕРГЕТИКЕ НА ОСНОВЕ ФИЛОСОФИИ КАЙДЗЕН

#### Аннотация

В статье рассмотрены проблемы тарифообразования в теплоэнергетике. Показана необходимость организационных решений для повышения эффективности

ценообразования на тепловую энергию. Предложена модель управления затратами ТЭЦ на основе философии кайдзен.

**Ключевые слова:**

Кайдзен, теплоэнергетика, ценообразование, затраты, тарифы.

В современных конкурентных условиях для теплоэнергетических организаций особенно важным является снижение себестоимости. Это связано, прежде всего, с социальными обязательствами теплоэнергетических организаций и задачами обеспечения прибыльной деятельности. В настоящее время тепловое оборудование, используемое на ТЭЦ, сильно изношено, морально устарело, срок его эксплуатации зачастую превышает первоначально установленный норматив. Это приводит к многочисленным авариям, потерям тепла, что, в свою очередь, влечет за собой снижение качества обслуживания потребителей при постоянно растущих тарифах на тепловую энергию и ухудшение финансово - экономических показателей предприятий теплоэнергетики. С другой стороны, существующее государственное регулирование в данной области приводит к монополизации теплового рынка, но не решает существующие проблемы. В связи с вышеизложенным поиск принципиально новых решений данной проблемы является весьма актуальным как для теплоснабжающих организаций, так и для их потребителей.

Вопросы управления затратами исследованы такими российскими учеными как Л.В. Попова, И.А. Маслова, В.А. Константинов, О.Е. Николаева, О.В. Алексеева и др. В статье [1] рассмотрены методы, модели и инструменты управленческого учета и анализа, получившие распространение в российских организациях. Особенности ценообразования в теплоэнергетике рассмотрены в работах В.Ю. Рогова, В.Н. Синельщиковой, В.В. Шлыкова, В.М. Постолатий, В.П. Берзана и др. Проблемы тарифообразования в энергетике предлагается решать преимущественно с позиций экономики и бухгалтерского учета, в то время как причины их возникновения носят организационно - управленческий характер. Отмеченное обстоятельство оказывает негативное влияние на процесс ценообразования, снижает эффективность и конкурентоспособность теплоснабжающих организаций.

Для решения данной проблемы предлагается подход к управлению себестоимостью тепловой энергии на основе японской философии кайдзен, предполагающей постоянное совершенствование всех бизнес - процессов в организации [2]. В настоящее время она получила широкое распространение в машиностроении, торговле, медицине, однако в энергетике до сих пор не нашла должного применения.

В основе предлагаемой модели управления себестоимостью тепловой энергии лежит бюджетирование (рисунок 1). Входными данными для управления бюджетом является целевая себестоимость тепловой энергии, формирующаяся на основе целевой прибыли и государственной тарифной политики. Управление затратами осуществляется на основе технологии кадзен - костинг [3], основанной на постепенном сокращении разницы между сметной и целевой себестоимостью (кайдзен - задача) в процессе производства и распределения тепловой энергии. Кайдзен - задача ставится по отдельным статьям переменных затрат, постоянные затраты группируются в бюджетах отдельных подразделений ТЭЦ. Управление осуществляется межфункциональной командой, в состав которой входят руководители финансово - экономических и производственных подразделений теплоснабжающей организации. Специалисты данных отделов участвуют в процессе постановки кайдзен - задачи на следующий финансовый год в ходе разработки планов производства, а также осуществляют контроль себестоимости. Важным элементом

модели является обратная связь, которая служит для проверки соответствия целевого тарифа целевой себестоимости и выработки корректирующих мероприятий по всему циклу управления.



Рисунок 1 – Предлагаемая модель управления затратами на основе философии кайдзен

Совершенствование процесса ценообразования в теплоэнергетике на основе философии кайдзен позволит повысить эффективность управления ресурсами за счет всестороннего обоснования планов производства; обеспечить требуемый уровень качества обслуживания потребителей, не сопровождающегося ростом тарифов, за счет сокращения затрат и постоянного контроля за отклонениями; свести до минимума потери ресурсов в результате их эффективного использования. В итоге будет получено снижение тарифов на тепловую энергию за счет сокращения затрат, при этом сама тепловая организация получит возможность повысить прибыльность деятельности и конкурентоспособность.

Применение предлагаемой модели управления себестоимостью в российских организациях теплоэнергетики может столкнуться с рядом таких ограничений, как отсутствие стабильности окружающей среды; сопротивление работников проводимым организационным изменениям (расширение функционала); нехватка денежных средств для совершенствования производственных процессов; неготовность руководства к постоянному совершенствованию. Решение данных вопросов лежит в области управления изменениями и совершенствования HR - менеджмента.

Дальнейшее исследование необходимо проводить в направлении разработки организационно - экономических инструментов планирования и контроля выполнения кайдзен - задач по сокращению себестоимости тепловой энергии с учетом технической и технологической составляющей производства тепловой энергии, а также возможностей из автоматизации.

### **Список использованной литературы:**

1 Фомченкова Л.В. Методическая модель и инструментарий стратегического анализа развития предприятия / Л.В. Фомченкова // Управленческий учет. 2013. № 5. С. 51 - 57.

2 Имаи М. Ключ к успеху японских компаний / Масааки Имаи ; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишерз, 2011. 274 с.

3 Константин Редченко. Маленькими шагами к большому успеху: кайдзен - костинг [Электронный ресурс] // Корпоративный менеджмент: URL: [http://www.cfin.ru/ias/kaizen\\_costing.shtml](http://www.cfin.ru/ias/kaizen_costing.shtml) (дата обращения 12.12.2017).

© И.О. Зыкова, Л.В. Фомченкова, 2017

**УДК 63**

**А.С Иванкова**

Студент 4 курса Института строительства и архитектуры  
Московский государственный строительный университет  
г. Москва, Российская Федерация  
67ivankova10\_anya@mail.ru

## **СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В ИСПЫТАТЕЛЬНОЙ ЛАБОРАТОРИИ**

Аннотация

Система менеджмента качества представляет собой модель менеджмента многочисленных взаимосвязанных, взаимодействующих, динамичных видов деятельности, осуществляемых организацией. Предназначена она для постоянного улучшения деятельности, а, следовательно, для повышения конкурентоспособности организации на отечественном и мировом рынках.

Ключевые слова: испытательная лаборатория, система качества, система менеджмента качества, удовлетворенность.

На сегодняшний день ведущее место занимают предприятия, которые, разрабатывают, внедряют и сертифицируют систему менеджмента качества на соответствие требованиям национального стандарта ГОСТ Р ИСО 9001. Благодаря повышению эффективности функционирования СМК, предприятия способны повышать результативность и эффективность своей деятельности, в результате чего возможно ведение успешной конкурентной борьбы, плодами которой достигается авторитетное расположение выпускаемой продукции и рост привлекаемых потребителей.

Фундаментом СМК испытательных лабораторий является принцип постоянного улучшения деятельности, направленный на повышение удовлетворенности потребителей и гарантирующий полное соответствие требованиям поставляемой продукции и предоставляемых услуг.

Отличие большинства отечественных испытательных лабораторий от зарубежных заключается в том, что последние аккредитованы как независимые, а российские аккредитованы на техническую компетентность. Ситуация, когда признается только техническая компетентность, сложилась в России вследствие того, что практически все действующие в настоящее время лаборатории были созданы как структурные подразделения тех или иных организаций, научно - исследовательских институтов и предприятий.

Первостепенная задача системы качества лаборатории - создание и стабильное воспроизведение необходимых условий для получения достоверной информации о значениях показателей качества и безопасности продукции при испытаниях установленными методами и оценки соответствия этих показателей установленным требованиям.

Испытательная лаборатория или организация, в состав которой она входит, должна являться самостоятельной правовой единицей, способной нести юридическую ответственность. В её обязанности входит проведение испытаний и калибровки таким образом, чтобы выполнялись требования ГОСТ Р ИСО / МЭК 17025 и удовлетворялись требования заказчика, а также предписания регулирующих органов или организаций, осуществляющих официальное признание. Система менеджмента лаборатории должна включать в себя работы, выполняемые на основной территории, в удаленных местах, а также на временных или передвижных точках.

Требования к метрологическому обеспечению отдельных элементов системы качества должны соответствовать Федеральному Закону Российской Федерации «Об обеспечении единства измерений» и ГОСТ Р 51672.

В соответствии с п. 4.1.5 ГОСТ Р ИСО / МЭК 17025 лаборатория должна иметь технический и руководящий персонал, профессионально - подготовленный, имеющий полномочия и ресурсы, необходимые для выполнения своих обязанностей и выявления случаев отступлений от системы качества или от процедур проведения испытаний, а также для возбуждения действий по предупреждению или сокращению таких отступлений.

Руководство лаборатории должно обеспечивать контроль над деятельностью сотрудников, участвующих в испытаниях, включая стажеров, тем самым привлекая к этой работе ведущих специалистов, хорошо знающих методы и процедуры конкретных видов испытаний, цель каждого испытания, а также методы оценки результатов испытаний.

Таким образом, СМК – неотъемлемая часть (подсистема) системы руководства лабораторией. Она имеет множество внутренних и внешних связей, по которым проходит большое количество сигналов.

Компетентность лаборатории – это выраженная способность применять свои знания и умения.

Для оценки компетентности лаборатории, проводится аккредитация, первоосновная задача которой состоит в обеспечении взаимного доверия к результатам деятельности аккредитованных лабораторий внутри страны и на международном уровне. Для

подтверждения компетентности испытательной лаборатории проводят внутренние проверки (внутренний аудит) на соблюдение требований ГОСТ Р ИСО / МЭК 17025 в ходе деятельности лаборатории.

#### **Список используемой литературы:**

1. ГОСТ Р ИСО 9001 - 2008 «Системы менеджмента качества. Требования».
2. ГОСТ Р ИСО / МЭК 17025 – 2006 «Общие требования к компетентности испытательных и калибровочных лабораторий».
3. Федеральный закон Российской Федерации от 26 июня 2008 г. № 102 - ФЗ «Об обеспечении единства измерений».

© А.С. Иванкова 2017

**УДК 338.2**

**А.С Иванкова**

Студент 4 курса Института строительства и архитектуры  
Московский государственный строительный университет  
г. Москва, Российская Федерация  
67ivankova10\_anya@mail.ru

### **АТТЕСТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ**

#### **Аннотация**

В статье затрагивается тема аттестации персонала в организации. Дается определение понятию «аттестация персонала». Рассматриваются цели, задачи и функции аттестации, ее принципы, факторы, влияющие на аттестацию персонала.

Ключевые слова и фразы: аттестация персонала; принципы аттестации; оценка труда; методы оценки труда; оценка персонала.

На сегодняшний день аттестации персонала в организации уделяется особое внимание. Грамотная деловая оценка персонала позволяет организации успешно функционировать в быстро изменяющихся условиях внешней среды, обеспечивают ее дальнейшее развитие и конкурентоспособность на рынке. Аттестация персонала организации состоит в определении его квалификации, уровня знаний, навыков, личных и деловых качеств, интенсивности и сложности труда, результатов деятельности и влияния этой деятельности на конечные результаты организации. Целью проведения аттестации является правильная расстановка кадров и их эффективное использование в организации.

Аттестация персонала дает возможность оценить потенциал и имеющиеся возможности сотрудников; определить степень соответствия работников занимаемой должности; выявить их внутренние резервы с целью повышения эффективности труда в организации; повысить трудовую мотивацию персонала; управлять служебно - профессиональным продвижением сотрудников; разработать программы обучения персонала. Существуют функции организации по проведению аттестации персонала, заключающиеся в распределении обязанностей между линейными руководителями и кадровыми службами.

Функция мотивации при проведении аттестации персонала направлена на повышение значимости результата труда работника для достижения поставленной им цели. Она ориентирует его на постоянное совершенствование и развитие личных способностей и возможностей, профессиональных знаний и умений. Аттестация персонала должна соответствовать определенным требованиям и основываться на объективных принципах. К основным требованиям к аттестации следует отнести: объективность, оперативность, гласность, результативность. Принципами аттестационной оценки персонала являются: научность, комплексность, законность, принцип обратной связи, принцип вознаграждения, ротации. Эти факторы, влияющие на профессиональную эффективность работников, надлежит рассматривать как со стороны работника, так и со стороны организации.

Процедура аттестации персонала состоит из четырех этапов: подготовительный этап, этап проведения аттестации, этап оценки сотрудника и его трудовой деятельности, этап принятия решения по результатам аттестации.

Аттестация персонала организации включает в себя две составляющие: оценку труда и оценку персонала. Оценка труда дает представление о производительности труда работника и качестве выполняемой им работы. На сегодняшний день можно выделить следующие методы оценки персонала при аттестации: ранжирование, рейтинг, матрица попарных сравнений; метод заданного распределения; управление по целям и другие методы. Метод ранжирования позволяет провести сравнение между работниками по ряду показателей: профессиональные и организаторские качества; работоспособность; дисциплина; инициативность; производительность труда; качество выполняемой работы. Данный метод позволяет руководителям принять своевременное решение об установлении материальных санкций и поощрений.

Ключевые результативные показатели организация разрабатывает самостоятельно, с учетом значимости их для оценки персонала. К другому методу оценки персонала при аттестации следует отнести метод попарного сравнения. Метод попарного сравнения состоит в том, что работников сравнивают друг с другом по определенным критериям (качествам).

Метод заданного распределения представляет собой форму сравнительной оценки. Руководитель в соответствии с рамками заранее заданного распределения оценок относит работников к определенной категории. В последнее время наибольший интерес представляет такой метод оценки персонала как управление по целям. Достоинством метода управления по целям является разработанная руководителем и его подчиненным совместная программа достижения цели работы, позволяющая планировать, организовывать и контролировать этапы работы для достижения цели.

В заключение хотелось бы отметить, что аттестация персонала определяет место сотрудника в структуре организации, оценивает уровень его квалификационных знаний и умений, дает возможность реализации способностей работника. В целом же она направлена на повышение эффективности работы персонала.

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

1. Веснин В. Р. Управление персоналом. Теория и практика: учебник. М.: Проспект, 2008. [688 с.]

2. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации: учебник. 2 - е изд., доп. и перераб. М.: ИНФРА - М, 2002. [638 с.]
3. Лукичёва Л. И. Управление персоналом: учебное пособие. 6 - е изд. М.: Омега - Л, 2011. [264 с.]
4. Маслов Е. В. Управление персоналом предприятия: учебное пособие. М.: ИНФРА - М, 2000.
5. Цыпкин Ю. А. Управление персоналом: учебное пособие для вузов. М.: Юнити - ДАНА, 2001. [446 с.]

© А.С. Иванкова 2017

**УДК 330.43**

**Н. О. Иванченко**

студентка СКФУ,

г. Ставрополь, РФ

E - mail: natashai21999@mail.ru

**Научный руководитель: Т. А. Кулаговская,**

доктор экон. наук, доцент СКФУ,

г. Ставрополь, РФ

E - mail: kulagovskaya@mail.ru

## **БАЙЕСОВСКИЙ ПОДХОД В ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ**

### **Аннотация**

В статье рассмотрен Байесовский подход в эконометрическом анализе. Особое внимание уделяется основным его этапам. Актуальность темы в том, что современная эконометрика есть быстроразвивающаяся отрасль науки, и для лучшего ее понимания необходимо изучить всевозможные подходы в эконометрическом анализе. Цель данной статьи - рассмотрение основ Байесовского подхода в эконометрическом анализе. В статье использовались методы статистической обработки информации, а также сделаны соответствующие выводы.

### **Ключевые слова:**

Байесовский подход, этапы, распределение, вероятность, априорная информация, апостериорная информация.

Байесовский подход – это подход к оцениванию неизвестных коэффициентов. В рамках Байесовского подхода можно изучать как классическую регрессию, так и медианную регрессию.

Байесовский подход основан на следующих двух положениях:

- степень нашей уверенности в справедливости некоторого утверждения численно выражается в вероятности.

- при принятии решения в качестве исходной информации используется одновременно информация двух типов: априорная информация и информация, содержащаяся в исходных статистических данных.

Суть Байесовского подхода сводится к приведенной далее простой идее. Априорная информация представлена в виде некоторого априорного распределения вероятностей анализируемого неизвестного параметра, которое описывает степень его уверенности в том, что этот параметр примет то или иное значение, еще до начала сбора исходных статистических данных. По мере поступления исходных статистических данных это распределение уточняется, переходя от априорного распределения к апостериорному [1, с. 94].

По формулам условной вероятности получаем то, что принято называть апостериорным распределением, то есть нашим мнением с учетом имеющейся информации. До того как приступили к анализу данных, у нас заранее было сформировано некоторое априорное мнение, а после того, как мы учли имеющееся наблюдение у нас получилось апостериорное распределение (наше мнение с учетом имеющихся наблюдений).

Предположим, что у нас есть некоторая генеральная совокупность

Если  $P\{B\} > 0$  и  $A_1, \dots, A_K$  образуют полную группу событий, то по формуле Байеса (1.1):

$$P\{A_i|B\} = \frac{P\{A_i\} * P\{B|A_i\}}{\sum_{i=1}^K P\{A_i\} * P\{B|A_i\}}, \quad (1.1)$$

где  $A_i$  – гипотеза,  $B$  – событие.

В данной формуле представлены несовместные события, то есть они не могут наступить одновременно. А в результате нашего эксперимента какое - то одно из этих событий произойдет. Задача состоит в том, чтобы узнать, какое из них реализовалось либо подтолкнуло реализацию события  $P(B)$ .

Общая логическая схема байесовского метода оценивания.

Первый этап. У нас есть некоторые априорные сведения о параметре  $\theta$ , есть априорное распределение  $p(\theta)$ . Априорное распределение может быть дискретным либо непрерывным, неинформативным (у нас нет никаких сведений о параметре) либо информативным, основанным на некотором нашем опыте или знаниях. Если генеральная совокупность имеет непрерывный закон распределения, то в этом случае мы имеем дело с плотностью, а в случае, если генеральная совокупность дискретна, мы имеем дело с условной вероятностью.

Второй этап. Мы имеем выборку из генеральной совокупности с некоторым неизвестным законом распределения, которая и является исходными статистическими данными  $X_1, X_2, \dots, X_n$ . На основе выборки при некоторых заданных значениях параметра  $\theta$  мы можем либо записать функцию правдоподобия, либо вычислить точное значение параметра. Функция правдоподобия – это совместная плотность распределения при заданном  $\theta$ ; она удовлетворяет всем свойствам плотности. «принцип правдоподобия» утверждает, что функция от  $\theta$ , полностью «представляет все свидетельство эксперимента, т. е. рассказывает обо всем, о чем может рассказать эксперимент» [2, с. 26].

Третий этап. Вычисление распределения параметра  $\theta$ . Имея информацию об априорном распределении параметров, то есть известных или предполагаемых до экспериментов, а также функцию правдоподобия, мы, используя формулу Байеса, можем вычислить апостериорную плотность (закон) распределения параметров  $\theta$ .

Четвертый этап. На данном этапе уже можно делать какие - либо заключения о значениях параметров  $\theta$ , построить точечные или интервальные оценки для данных

параметров. Построение байесовских точечных и интервальных оценок основано на использовании значения апостериорного распределения. В качестве точечных оценок, как правило берут либо среднее значение апостериорного распределения параметра  $\theta$  (данная оценка является наилучшей в смысле доставления минимума апостериорному байесовскому риску), либо используют модальное значение апостериорного распределения параметра  $\theta$ .

Априорные сведения о параметре  $\theta$  основаны на предыстории функционирования анализируемого процесса и на профессиональных теоретических соображениях о его сущности, специфике, особенностях.

Априорные сведения представлены в виде функции  $p(\theta)$ , задающей априорное распределение параметра:

- вероятность принять значение  $\theta$  в дискретном случае,
- плотность распределения в непрерывном случае.

Предполагается, что параметры независимы между собой. А каждый параметр может иметь свой закон распределения.

Таким образом, мы рассмотрели применение Байесовских методов нахождения условной вероятности некоторого события при заданной вероятности другого события для решения проблем, связанных со статистическим оцениванием параметров экономических моделей. Байесовские методы, широко распространенные в теории и практике эконометрического анализа, имеют особенно заметные преимущества в условиях относительно малых выборок (по сравнению с классическими методами), что весьма характерно для эконометрического моделирования с точки зрения точности получаемых статистических выводов.

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

1. Айвазян С. А. Байесовский подход в эконометрическом анализе // Прикладная эконометрика. 2008. № 1(9). С. 93–130
2. Зельнер А. Байесовские методы в эконометрии / Пер. с англ. Г. Г. Пирогова и Ю. П. Федоровского; с предисл. переводчиков. — М.: Статистика, 1980. 438 с.
3. Кулаговская Т.А. Анализ состояния и перспективы управления запасами в цепях поставок // Интегрированная логистика. 2011. № 5. С. 6 - 7.
4. Кулаговская Т.А. Разработка экономико - математической модели управления запасами материальных ресурсов // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2008. № 5. С. 50 - 53.

© Н. О. Иванченко, 2017

**УДК 338.1**

**Ильина М.А.**

студентка 4 курса инженерно - экономического факультета  
Ульяновского государственного технического университета,  
г. Ульяновск, Российская Федерация

### **КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

Под конкурентоспособностью понимают характеристику продукции, которая показывает ее отличие от товара - конкурента как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение.

Жесткая конкуренция в рыночной экономике заставляет производителей уделять большое внимание качеству производимой продукции. Качество продукции и услуг является одним из важнейших факторов успешной деятельности любой организации. Сегодня во всем мире заметно усилились требования, которые предъявляются потребителем к качеству продукции. Усиление требований сопровождается необходимостью постоянного повышения качества, без чего невозможно достижение и поддержание эффективной экономической деятельности.

Такое свойство как качество является основным, на него, прежде всего, обращает внимание потребитель, выбирая тот или иной товар. Сегодня наибольшим спросом пользуется уникальный товар с особыми свойствами, определенного качества и даже определенной торговой марки или бренда. Такие неценовые факторы, как мода, предпочтения потребителей, определяющие спрос, побуждают фирмы - производители на разработку новых методов производства, внедрение инновационных технологий и повышение конкурентоспособности. Именно популярность той или иной организации и ее товара является привлекательной для покупателя.

В связи с этим огромное значение приобретает маркетинг на предприятии. Правильная реклама способна увеличить все финансовые показатели компании, при этом создать имидж успешной компании. Производитель, рекламируя свою продукцию, говорит о её качестве.

Роль функции маркетинга в системе управления качеством заключается в поисках и выборе целевого рынка, установлении требований к качеству продукции, определении потребности в товаре, в составлении характеристики потребителей целевого сегмента. Эта информация необходима для выпуска достаточного количества товара, максимально соответствующего особенностям спроса покупателей по качеству, цене, срокам поставки товара. Рынок, на котором работает фирма, цикл жизни товаров постоянно изучаются для своевременного выявления изменений в спросе, тенденций развития спроса и принятия соответствующих управленческих решений для обеспечения должного уровня качества продукции.

Наличие сертифицированной системы качества дает дополнительные преимущества производителю. Организация приобретает репутацию надежной, стабильной фирмы. Это позволяет расширить долю влияния на рынке, стать еще более конкурентоспособной. Подтверждение соответствия продукции стандартам качества вызывает рост производительности труда и, как следствие, снижение затрат на единицу продукции. Непосредственной целью организации, которая разрабатывает систему качества, является создание условий, которые бы гарантировали стабильность качества изготавливаемой ею продукции.

Стоит отметить, что качество является важным фактором, обеспечивающим жизнеспособность, а также конкурентоспособность предприятия на всех стадиях его функционирования. На стадии формирования предприятия фундаментом для возникновения его хорошей конкурентоспособности является качество, которое позволит создать имидж организации, достаточный спрос на продукцию, возможность дальнейшего развития компании. На стадии интенсивного роста и стабилизации поддержание или улучшение качества обеспечит высокий уровень реализации продукции, а, следовательно,

выручку и прибыль. На стадии спада или банкротства предприятию важно увеличить объемы продаж, что также достигается за счет повышения качества продукции.

Оценка конкурентоспособности продукции основывается на исследовании потребностей покупателя и требований рынка. Чтобы товар удовлетворял потребности покупателя, он должен соответствовать определенным параметрам: техническим, эргономическим, эстетическим, нормативным, экономическим. Для оценки конкурентоспособности необходимо сопоставить параметры анализируемого изделия и товара - конкурента с уровнем, заданным потребностью покупателя, и сравнить полученные результаты. С этой целью рассчитывают единичные, групповые и интегральный показатели конкурентоспособности продукции.

*Единичные показатели* ( $g$ ) отражают процентное отношение уровня какого - либо параметра к величине того же параметра продукта - конкурента:

$$q = \frac{P}{P_{100}} \times 100 \% \quad (1)$$

$g$  - единичный параметрический показатель;

$P$  - уровень параметра исследуемого изделия;

$P_{100}$  - уровень параметра изделия, принятого за образец, удовлетворяющего потребность на 100 % .

*Групповой показатель* ( $G$ ) объединяет единичные показатели ( $q_i$ ) по однородной группе параметров (технических, экономических, эстетических) с помощью весовых коэффициентов ( $a_i$ ), определенных экспертным путем:

$$G = \sum a_i \times g_i \quad (2)$$

*Интегральный показатель* ( $I$ ) представляет собой отношения группового показателя по техническим параметрам ( $G_T$ ) к групповому показателю по экономическим параметрам ( $G_э$ ):

$$I = \frac{G_T}{G_э} \quad (3)$$

Если  $I < 1$ , то анализируемое изделие уступает образцу, а если  $I > 1$ , то оно превосходит изделие - образец или изделие конкурента по своим параметрам. [2, с.305]

Для наглядности рассчитаем данные показатели на примере организации ООО «Мукомольный завод».

Таблица 1 – Единичные и групповые показатели конкурентоспособности муки на предприятии ООО «Мукомольный завод»

Показатель	Мука пшеничная высшего сорта		$g_i$	$a_i$	$G$
	ООО «Мукомольный завод»	Образец			
<i>Нормативные показатели:</i>					
- Белизна, усл. ед.	57	58	0,98	0,15	0,147
- Температура хранения, С°.	до 25	до 25	1	0,08	0,08
- Энергетическая ценность, ккал, 100 г.	325	341	0,953	0,25	0,238

- белок, гр.	10	11,0	0,91	0,22	0,200
- жир, гр.	1,1	6,2	0,177	0,2	0,035
- углеводы, гр.	70,4	50,1	1,405	0,15	0,211
- Относительная влажность воздуха при хранении, %	70	75	0,93	0,1	0,093
Итого					1,004
<i>Экономические показатели</i>					
- Цена за 1 тонну, тыс. руб.	19	23	0,83	0,6	0,498
Итого					0,498

Теперь рассчитаем интегральный показатель:

$$I = \frac{1,004}{0,498} = 2,016$$

Анализируя данные, можно сделать вывод о том, что мука анализируемого предприятия по эргономическим параметрам несколько уступает образцу, но превосходит по экономическим параметрам, что делает ее конкурентоспособной.

#### **Список использованной литературы**

1. Косач, О. Ю. Качество продукции как основной фактор конкурентоспособности // Российское предпринимательство. – 2014. – Том 12. – № 3. – С. 127 - 133.
2. Савицкая, Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник. – М.:Инфра. 2015. – 607 с.
3. Экономический анализ: методические указания для практических занятий лабораторных работ / Н.В. Ширяева, А.В. Пострелова. – Ульяновск: УлГТУ, 2015. – 43с.

© Ильина М.А., 2017

**УДК: 338.24**

**Я.Я. Кайль**

д - р экон. наук, профессор ФГБОУ ВО «ВГСПУ»  
г. Волгоград, РФ, E - mail: kailjakow@mail.ru

**М.Г. Мартиросян**

магистрант ФГБОУ ВО «ВГСПУ»  
г. Волгоград, РФ, E - mail: milochka\_m@bk.ru

### **СПЕЦИФИКА ОРГАНИЗАЦИИ И ПОСТРОЕНИЯ КУЛЬТУРНО - ДОСУГОВЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ**

В статье рассматриваются различные способы и функции в системе образования, направленные на развитие предпринимательской деятельности в культурно - досуговой

сфере. Определяются взаимосвязи процессов маркетинга и повышения уровня бизнес - образования на основе применения современных педагогических технологий. Обозначена необходимость модернизации культурно - досуговой сферы оказания экономических услуг в условиях современного рынка с разработкой современных механизмов реализации стратегии продвижения культурно - досуговых услуг.

Ключевые слова: культурно - досуговая сфера, экономика, обеспечение, образовательная услуга, обучение, предпринимательство.

Сфера оказания услуг по вопросам организации отдыха с функционированием специальных объектов курортного лечения, туризма и проведения досуга является одним из важнейших факторов повышения экономической эффективности имеющихся трудовых ресурсов и деятельности персонала в организациях различных форм собственности. Это определяется тем, что от характера проведенного отпуска и препровождения времени вне работы зависит уровень выполнения специальных трудовых функций. Модернизация сферы оказания культурно - досуговых услуг связана с повышением уровня финансирования системы повышения профессиональной квалификации персонала организаций, осуществляющих деятельность в указанной сфере услуг.

Культурно - досуговая деятельность может быть как процесс применения различных технологий формирования комфортных условий для организации отдыха в соответствии с потребностями граждан как потребителей предоставляемых услуг. Цель модернизации данной отрасли оказания экономических услуг заключается в решении ряда проблем, которыми выступают: 1) снижения уровня качества самих услуг; 2) недостаточное финансирование разработки новых вариантов организации отдыха.[2, с. 67]

Также усматривается недостаточная разработанность теоретических и методических основ в продвижении на рынке услуг культурно - досуговых организаций, что связано с отсутствием практических рекомендаций в организационном, экономическом и информационном обеспечении процесса регулирования маркетинга в этой сфере.

Оптимальный экономический эффект функционирования организаций культурно - досуговой сферы зависит от реализации ряда функций в управлении, а именно:

1. Критический анализ накопленного практического опыта отечественных и зарубежных организаций по вопросам оказания услуг в системе общественной культуры и организации досуга в соответствии с действующим законодательством.

2. Разработка новым форм использования ограниченных ресурсов при получении максимально возможного дохода.

3. Привлечение специально подготовленных специалистов по вопросам организации сферы общественного отдыха с обеспечением непрерывного повышения квалификации в изменяющихся экономических условиях. [1, с. 5]

Процесс экономических преобразований культурно - досуговой отрасли предпринимательства обусловлен характером происходящих социально - экономических реформ, реализуемых на федеральном, региональном и местном уровнях публичного управления в России. При этом, выявляется необходимость разработки обоснованных управленческих решений по обеспечению сохранения и развития имеющихся культурных ценностей при разработке эффективных экономических механизмов, способствующих повышению спроса на оказываемые услуги на современном рынке. [3, с. 64]

Вместе с этим актуальным является вопрос о механизмах государственно - муниципального регулирования функционирования культурно - досуговых учреждений с целью формирования условий для разработки современной стратегии управления персоналом и разработки оптимальных методов современного маркетинга.

Реализация данного маркетинга должен происходить по следующим направлениям:

1. Создание и расширение взаимодействия и координации всех субъектов культурно - досугового рынка на территории отдельных регионов и муниципалитетов.
2. Разработка и оказания системы услуг, направленных на удовлетворение запросов целевых потребителей посредством разработки максимальной потребительской ценности.
3. Адекватное реагирование на требования внешней социально - экономической путем проводимой маркетинговой стратегии создания конкурентных преимуществ.

Указанная маркетинговая стратегия включает в себя следующие элементы:

1. Разработка генеральной программы учреждения, формулирования значимых для всей организации целей и задач на длительный период.
2. Оценка планируемых заказов и последующее претворение в жизнь сформулированной стратегии.
3. Изучение рыночной среды с выявлением ключевых направлений организационной деятельности.
4. Определяет и использование имеющихся экономических возможностей для получения максимально возможного экономического эффекта.

Основная функция стратегического плана маркетинга является обеспечение устойчивого конкурентного преимущества культурно - досуговой деятельности, что определяется рядом факторов:

1. Сбор и анализ информации при разработке решений в пользу конкретного сегмента или нескольких сегментов рынка и активные действия в интересах определенных целевых групп.
2. Реализация стратегии отдельной услуги в направлении отобранной целевой группы.
3. Концентрация деятельности организаций в культурно - досуговой сфере на основных областях функционирования и предоставление потребителям разнообразного ассортимента услуг.
4. Поддержание устойчивых контактов с потребителями для формирования благоприятного образа названных организаций и развития их деятельности.

Тактика данного маркетинга заключается в реализации конкретных действий по оказанию услуг в культурно - досуговой сфере. [4, с. 18]

Для культурно - досуговых учреждений, как показали проведенные исследования, целесообразно разработать комплекс интегрированных маркетинговых коммуникаций (integrated marketing communications - ИМС), под которым понимают:

1. Сочетание нескольких типов рекламы оказываемых услуг.
2. Обеспечение соответствия общего набора коммуникаций, целям данной культурно - досуговой организации.
3. Формирование и применение информационных коммуникаций с экономическими партнерами и органами публичного управления.

Тем самым реализуется концепция, согласно которой руководство культурно - досуговой организации координирует работу функционирующих каналов коммуникации — рекламы

в средствах массовой информации, личных продаж, стимулирования сбыта, связей с общественностью, прямого маркетинга с целью положительного образа учреждения.

Помимо этого формируется необходимый рыночный бренд, через который и осуществляется коммуникация, а комплекс продвижения является вспомогательным элементом.

Для построения такого бренда необходимо сконцентрировать внимание на основных факторах, или источниках, формирующих намерение совершить оплату предлагаемой услуги, то есть сосредоточить внимание потребителей на условиях, влияющих на покупательские решения о приобретении или использовании услуги. При рациональном обращении архитектура бренда становится главным средством обеспечения согласованности всей маркетинговой тактики (и именно - реализуются маркетинговые коммуникации, стимулируется система сбыта и оптимального ценообразования на предлагаемые услуги).

В рамках оценки эффективности управления брендом компании, действующей на рынке культурно - досуговых услуг, проводится постоянный мониторинг факторов внешней и внутренней среды организации, имеющих влияние на процесс планирования стратегии ИМК. Далее реализуется установление и расчет необходимых финансовых затрат компании, и реализуется контроль за эффективностью применения имеющихся экономических ресурсов.

В процессе реализации функции прогнозирования при дальнейшем функционировании организации происходит выбор двух или трех ключевых взаимосвязанных показателя из разных уровней с последующей разработкой модели поэтапной коммуникации для прогнозирования конечного коэффициента роста объема продаж и увеличения прибыли, учитывая взаимосвязь показателей.

Проведенный анализ современного состояния внешней среды культурно - досуговых компаний и используемых методов продвижения услуг позволил сделать следующие выводы:

1. В условиях современного рынка услуг, культурно - досуговые учреждения не всегда могут полагаться на получение стабильной прибыли без использования в своей деятельности интегрированных маркетинговых коммуникаций.

2. Динамичное развитие рекламного рынка в России привело к необходимости использования прямого маркетинга, ориентированного на стимулирование сбыта, укрупнение и расширение связей с общественностью и т.д.

3. В условиях экономической неопределенности и нестабильности российского рынка, отследить происходящие изменения в сфере культурно - досуговых услуг возможно через выставки, ярмарки и различные презентации. В связи с этим:

- необходимо дальнейшее развитие российского рынка связей с общественностью, вывести его к цивилизованным формам хозяйствования, к адаптации западного и переосмыслению существующего российского опыта;
- осуществление прямого маркетинга и стимулирования оказания услуг в культурно - досуговой сфере с широким использованием возможностей современного рынка;
- разработка и реализация оригинального фирменного стиля, что выступает начальным этапом всей коммуникативной политики организации, а также одним из главных инструментов борьбы за потребителя;
- производить поиск инновационных вариантов развития брендинга в России.

Таким образом, обобщая изложенное, отметим, что постоянное совершенствование деятельности культурно - досуговых компаний в целом, и в области разработки стратегии управления продвижения на рынке оказываемых услуг происходит на базе эффективного маркетинга, разработки качественно новых технологий взаимодействия с системой государственно - муниципального управления и потребителями. Это дополняется всесторонним изучением ситуации на рынке с последующей разработкой стратегии обеспечения высокого качества предлагаемых услуг.

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

1. Асанова И.М, Дерябина С.О., Игнатъева В.В. Организация культурно - досуговой деятельности. ISBN 978 - 5 - 7695 - 9215 - 7; 2012.
2. Жарков А.Д. Теория и технология культурно - досуговой деятельности // Учебное пособие для студентов вузов культуры и искусств. - М.: Издательский дом МГУКИ, 2012. 408 с.
3. Современные технологии социально - культурной деятельности: Учеб. пособие \ под науч. Ред. Проф. Е.И. Григорьевой. - Тамбов, 2014. 358 с.
4. Халалмагомедова Б.А. Основные направления развития и специфика экономических отношений в культурно - досуговых учреждениях / Халалмагомедова Б.А., Шабанова М.М. // Ресурсы Информации Снабжение Конкуренция. - 2010. - 1У(2). - С. 164 - 169.

© Я.Я. Кайль, 2017

© М.Г. Мартиросян, 2017

**УДК 338.2**

**Касимова Д. Ф.**

к.э.н., доцент ИНЭФБ БашГУ,

г. Уфа, РФ

E - mail: dilaraif@mail.ru

**Абдумажидова А. А.,**

студентка 4 курса ИНЭФБ БашГУ

## **СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ**

### **Аннотация**

В статье исследованы административные и экономические методы антимонопольного регулирования: применение ограничений; контроль за экономической концентрацией; запрет на недобросовестную конкуренцию; запрет на действия органов власти, которые могут неблагоприятно повлиять на конкуренцию; государственный реестр монополистов.

### **Ключевые слова:**

Антимонопольное законодательство, антимонопольное регулирование, административные методы, экономические методы.

Методы антимонопольного регулирования делятся на два вида: административные методы и экономические методы [3].

Административный метод - метод, в котором используются нормативно - правовые нормы, чтобы контролировать монополию и обеспечить конкуренцию. С помощью законов государство устанавливает запреты, ограничения деятельности организации.

Второй метод подразумевает применение регулирования доступа на рынок и контроль над рыночной концентрацией. При определении монопольной ситуации обычно выделяют товарные рынки, на которые доступ к новым конкурентам затруднен.

Антимонопольные меры принимаются, чтобы обеспечить единство экономического пространства, прозрачность процессов, снизить барьеры входа на рынки, создать эффективные правовые механизмы и обеспечить конкуренцию [4].

Основные антимонопольные меры, сложившиеся в мировой практике:

1. Применение ограничений;
2. Контроль за экономической концентрацией;
3. Запрет на недобросовестную конкуренцию;
4. Запрет на действия органов власти, которые могут неблагоприятно повлиять на конкуренцию;
5. Государственный реестр монополистов [6].

1) Самым эффективным методом антимонопольного регулирования является установление ограничений и запретов. Ограничительные меры предусмотрены Законом «О защите конкуренции» и применяются Федеральной антимонопольной службой. Это запрет на злоупотребление хозяйствующим субъектом доминирующим положением, запрет на ограничения конкуренции, запрет на согласованные действия хозяйствующих субъектов, ограничивающие конкуренцию и другие [1].

Законом запрещено устанавливать монопольно низкие или монопольно высокие цены и навязывать свои условия контрагенту.

Запреты на монополистическую деятельность подразделяются на запреты, направленные против соглашений, ограничивающих конкуренцию, и запреты на злоупотребление предприятиями своим доминирующим положением. Такие злоупотребления являются наиболее типичным (более 60 %) нарушением антимонопольного законодательства.

2) Кроме ограничений и запретов государство использует контроль за экономической концентрацией. Экономическая концентрация – сделки, иные действия, осуществление которых оказывает влияние на состояние конкуренции [6]. Она возникает в результате слияния, создания или реорганизации компаний.

Контролируется Федеральной Антимонопольной Службой слияние или присоединение субъектов, если суммарная стоимость активов превышает семь миллиардов рублей [2].

3) Следующий важный метод – запрет на недобросовестную конкуренцию. Недобросовестная конкуренция – любые действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, которые противоречат законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и причиняют или могут причинить убытки другим хозяйствующим субъектам – конкурентам либо нанесли или могут нанести вред их деловой репутации [5]. К недобросовестной конкуренции можно отнести распространения ложной информации о конкурентах, в

результате чего они могут понести убытки или потерять репутацию. Это может быть получение, использование, разглашение коммерческой тайны.

4) Запрет на действия органов власти, которые могут неблагоприятно повлиять на конкуренцию.

Запрещаются соглашения между федеральными органами исполнительной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, иными осуществляющими функции указанных органов органами или организациями, а также государственными внебюджетными фондами, Центральным банком Российской Федерации или между ними и хозяйствующими субъектами либо осуществление этими органами и организациями согласованных действий, если такие соглашения или такое осуществление согласованных действий приводят или могут привести к недопущению, ограничению, устранению конкуренции, в частности к:

- повышению, снижению или поддержанию цен (тарифов), за исключением случаев, если такие соглашения предусмотрены федеральными законами или нормативными правовыми актами Президента Российской Федерации, нормативными правовыми актами Правительства Российской Федерации;

- экономически, технологически и иным образом не обоснованному установлению различных цен (тарифов) на один и тот же товар;

- разделу товарного рынка по территориальному принципу, объему продажи или покупки товаров, ассортименту реализуемых товаров либо по составу продавцов или покупателей (заказчиков);

- ограничению доступа на товарный рынок, выхода из товарного рынка или устранению с него хозяйствующих субъектов [1].

5) Реестр как инструмент антимонопольного контроля. Реестр составляется для того, чтобы иметь информационную базу о крупнейших субъектах рынка и контролировать соблюдение ими антимонопольного законодательства. В реестр обязательно попадают предприятия, являющиеся единственными производителями в России отдельных видов продукции.

Кроме этих мер, в мировой практике встречается еще три метода снижения степени монополизации:

- прямое разделение монопольных структур;

- иностранная конкуренция;

- создание новых предприятий [8].

Возможности первого пути в российской реальности сильно ограничены, но встречаются. Единный завод на части не разделишь, а случаи, когда производитель - монополист состоит из нескольких заводов одного профиля, почти не встречаются. Тем не менее, на уровне надфирменных структур – бывших министерств, главков, а также областных властей – такая работа отчасти уже сделана, а отчасти может быть продолжена, принеся пользу в деле понижения степени монополизации (как пример, Министерство путей сообщения – ОАО «РЖД» - дочерние структуры ОАО «РЖД»). Одна из специфических сторон российских монополий состоит в диктате ведомств и госорганов, продолжающих и в наше время активно вмешиваться в деятельность предприятий. Формально юридических прав на это они не имеют - предприятия находятся в частной собственности. Но реальные рычаги давления у органов власти есть. Например, не

допустить в отрасль стороннего производителя с помощью инструкций и распоряжений они вполне могут [7].

Второй путь - иностранная конкуренция - явился, вероятно, самым действенным и эффективным ударом по отечественному монополизму. Когда былая замкнутость советской экономики сменилась либерализацией импорта, рядом с изделиями монополистов появились импортные аналоги, нередко превосходящие эти изделия по качеству и сопоставимые по цене. В отраслях, попавших под пресс иностранной конкуренции, монополистические злоупотребления стали невозможными. Скорее прежним монополистам пришлось думать о том, как бы вообще не оказаться вытесненными с рынка.

К сожалению, из-за непродуманной валютной и таможенной политики импортная конкуренция в очень многих случаях оказалась избыточно сильной. Вместо того чтобы ограничить злоупотребления, она фактически уничтожила целые отрасли промышленности, неготовые к мгновенному отпору сильнейшим корпорациям мира. Очевидно, что использовать столь сильнодействующее средство нужно очень осторожно. Импортные товары бесспорно должны присутствовать на российском рынке, являясь реальной угрозой для наших монополистов, но не должны превращаться в причину массовой ликвидации отечественных предприятий.

Третий путь – создание новых предприятий, конкурирующих с монополистами, - предпочтителен во всех отношениях. Он устраняет монополию, не уничтожая при этом самого монополиста как предприятие. К тому же новые предприятия – это всегда рост производства и новые рабочие места.

### **Список использованной литературы:**

1. Федеральный закон от 26.07.2006 № 135 – ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О защите конкуренции»[Электронный ресурс]:СПС «Консультант плюс». – Режим доступа: WWW.URL: <http://www.consultant.ru>
2. Постановление Правительства РФ от 9 июня 2007 года №359 «Об утверждении условий признания доминирующим положения финансовой организации (за исключением) и Правил установления доминирующего положения финансовой организации (за исключением кредитной организации)» [Электронный ресурс]:СПС «Консультант плюс». – Режим доступа: WWW.URL: <http://www.consultant.ru>
3. Бондаренко, А.Ю. Антимонопольное регулирование экономики в России, США и в странах Европы / А.Ю. Бондаренко // NovaInfo. – 2013. – № 14. – С. 19–21.
4. Государственное регулирование рыночной экономики: учебник / В.И. Кушлин. – 2 - е изд., перераб и доп. – М.: Изд - во РАГС, 2014. – 828 с.
5. Государственный сектор экономики переходного периода: учебник / Н. Абдуллаев. – М.: Синергия, 2013. – 176 с.
6. Комаров, А.В., Пиллок, К.А. Антимонопольная политика РФ на современном этапе: проблемы и пути их разрешения // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. LXмеждународ. науч. - практ. конф. № 4 (58). – Новосибирск: СибАК, 2016. – С. 46–53.
7. Ракута, Н.В. Анализ проблем регулирования монопольных структур в России // Стратегические направления современных социально - экономических преобразований:

теория и практика / Северо - Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова (Владикавказ). – Владикавказ, 2015. –С. 355 –364

8. Якунин, В.И. Актуальные проблемы формирования современной государственной конкурентной политики в Российской Федерации // Власть. 2013. – № 5. – С.36 – 44.

© Касимова Д.Ф., Абдумажидова А.А., 2017

УДК 338.984

**А.Е. Ковалева**

студентка 4 курса НГУЭУ

г. Новосибирск, РФ

E - mail: ali.barskih@yandex.ru

## **ПРИМЕНЕНИЕ МАТРИЦ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ В РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **Аннотация**

В данной статье были рассмотрены основные матрицы стратегического позиционирования и их ограниченность в применении к предприятиям. В качестве примера были рассмотрены следующие матрицы: BCG, М. Портера, И. Ансоффа, McKinsey. Актуальность данной темы обусловлена тем, что при применении стратегических матриц позиционирования предприятия вынуждены сталкиваться с рядом проблем: матрицы не дают ответа относительно способов достижения поставленных целей, не раскрывают, каким внутренним потенциалом должно обладать предприятие, выбирая определенную стратегию и не учитывают ее специфику деятельности.

### **Ключевые слова:**

Матрицы, разработка стратегии, предприятие, стратегический выбор

В настоящее время в области разработки стратегии имеется целый ряд проблем, без решения которых нельзя обеспечить оптимальность стратегического выбора [2]. Одна из таких проблем, с которой сталкиваются менеджеры при формировании стратегии – высокая неопределенность стратегического будущего и невозможность точного прогнозирования его параметров. Разрешить данную проблему позволяют матрицы стратегического позиционирования. Их применение помогает представить неявное представление о стратегическом будущем в виде общей оценки перспективности данной области бизнеса и позиции организации в этом бизнесе [2]. Однако, использование этих матриц, само по себе, является достаточной проблемой, так как их методики далеко несовершенны, особенно в применении к предприятиям. В связи с этим, тема применения матриц стратегического позиционирования в разработке стратегии предприятия весьма актуальна.

В настоящее время существует большое количество матричных методик стратегического позиционирования, позволяющих дать оценку влияния различных факторов на настоящее и будущее положение предприятия. Однако, известные методики стратегического

позиционирования имеют ограничения в применении, поэтому часто они не могут служить основой для комплексной диагностики развития предприятия по различным видам его деятельности [1].

Примером тому может послужить базовая версия матрицы BCG, позволяющая проанализировать положение на рынке товаров, подразделений и предприятий исходя из их рыночного роста и занимаемой доли на рынке [2]. В данной матрице значения осей разделяются только на два уровня: высокий и низкий, а стандартные значения, делящие оси матрицы 110 % и 100 %, но это не имеет четкого обоснования и не всегда позволяет давать эффективные оценки. Также применение данной матрицы теряет смысл в условиях нерастущего рынка, поэтому для большинства российских промышленных предприятий рекомендации базовой матрицы BCG бесполезны. Еще одним доказательством в несовершенстве этой матрицы – многие предприятия отстают от своих конкурентов по всем видам бизнеса более чем на 25 %, соответственно, при невысоких темпах роста рынка это приведет к признанию всех бизнесов как неперспективных. Такой вывод может быть получен даже в отношении предприятий, которые неплохо развиваются и получают достаточно высокую прибыль [2].

Аналогично матрицы BCG, можно привести в пример матрицу М. Портера, которая тоже достаточно ограничена на своё применение. Матрица М. Портера – это модель рыночного анализа стратегических возможностей компании, которая строится на основе пяти факторов, наиболее значимых для конкурентной позиции предприятия: внутриотраслевая конкуренция, влияние поставщиков, влияние потребителей, угроза товаров - субститутов и угроза появления новых игроков. Данная матрица выявляет содержание конкурентных стратегий в зависимости от намерений предприятия осуществлять ценовую или неценовую конкуренцию, осваивать весь рынок или отдельный его сегмент, но при этом она не раскрывает возможностей предприятия выходить на новые рынки, осваивать новые продукты, а также применять ту или иную конкурентную стратегию [1].

Еще более узкое применение имеет матрица И. Ансоффа. Идея этой матрицы заключается во взаимосвязи между производимыми (реализуемыми) товарами предприятия и рынками сбыта, как текущими (старыми), так и будущими (новыми). Однако при всей эффективности матрицы, она не раскрывает способность предприятия выходить на новые рынки или осваивать новые вид продукции. Также матрица не позволяет объективно оценить стратегию предприятия, так как ограничена всего на двух, хотя и важнейших, характеристиках – продукт и рынок. А ведь для успеха многих предприятий имеет значение такой фактор как, например, технология.

Более полный набор характеристик, нежели в предыдущих матрицах, используется в матрице McKinsey. В этой матрице используются те же параметры, что и в матрице BCG, но особенностью является то, что в ней рассматриваются обобщенные факторы: рынок описывается не только темпами роста, а с помощью комплексного показателя - привлекательность рынка, а позиция определенных видов деятельности определяется не только на основе относительной доли рынка, а через интегральный показатель – конкурентная позиция бизнес - единицы. Кроме того, в отличие от матрицы BCG, в матрице McKinsey вводятся средние значения параметров. По итогу предприятие определяет какие виды деятельности являются приоритетными для инвестирования, а в

какие стоит инвестировать с осторожностью. Выводы, которые делаются на основе этой матрицы выглядят слишком широкими, но они не дают ответа на вопрос о том, как осуществлять такие стратегии. Также недостатком является то, что из-за большого числа взаимосвязанных показателей, характеризующих привлекательность рыночного сектора, создает трудности в получении интегральных оценок, которые частично решаются при помощи метода экспертных оценок [1].

Подводя итог вышесказанному можно сказать о том, что в настоящее время существует большое количество эффективных матриц стратегического позиционирования, однако они несовершенны в применении для промышленных предприятий, так как не учитывают определенные факторы. В этой связи имеется объективная необходимость в методическом усовершенствовании этих матриц, для того, чтобы повысить обоснованность оценки стратегической ситуации на промышленных предприятиях.

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

1. Натальина Т.В. Интегрированный подход к формированию и реализации стратегии роста предприятий // Экономическая Теория, Анализ, Практика. 2016. № 2. С. 132 – 147.
2. Куликов В. И. Стратегия промышленного предприятия: Проблемы разработки и проблемы реализации // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. 2011. №4. С. 320 – 323.

© А.Е. Ковалева

**УДК 332.36**

**С.А.Гаман**

магистрант

«КубГУ»,

г. Краснодар, РФ

**О.Н.Коломыц**

канд. социол. наук, доцент «КубГУ»,

г. Краснодар, РФ

### **ПРАВОВАЯ КУЛЬТУРА ГРАЖДАН РОССИИ КАК ОСНОВА ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

**Аннотация:** Статья посвящена проблеме правовой культуры граждан России, являющейся основным элементом в совершенствовании земельных отношений.

**Ключевые слова:** совершенствование, земельные отношения, правовая культура, правовые меры, организационные меры.

Нормативно - правовые акты выступают основой цивилизованных отношений в современном мире, поэтому их качество должно находиться на самом высоком уровне. По факту же, мы имеем многочисленные изменения в земельном законодательстве, порою, они не согласованы между собой, что приводит к неразрешимым коллизиям. Также следует отметить, что основное регулирование земельных отношений осуществляется

федеральными нормативно - правовыми актами и законами субъектов. На местном уровне регулирование в рассматриваемой сфере осуществляется утверждением правил землепользования и застройки, установлением территориальных зон, присвоением вида разрешённого использования и его изменением, а также организацией предоставления земельных участков, собственность на которые не разграничена.

Существенное влияние, на земельные отношения оказывает низкий уровень правовой культуры граждан России. Правовая культура является важным элементом современных отношений и представляет собой правосознание, правовые отношения, законность, порядок, законотворческую и правоприменительную деятельность.

Граждане пренебрежительно относятся к нормам права, их нарушение, несоблюдение считается самим собой разумеющимся, а в некоторых случаях вызывает даже одобрение окружающих. В свою очередь, государство не может организовать качественные правоохранительные и судебные процессы и издаёт «сырые» нормативно - правовые акты. Все это несет негативный посыл для общества. Ввиду этого многие граждане не видят необходимости повышать свою правовую культуру, заниматься самообразованием в этой сфере и соответственно соблюдать установленные нормы права. Это приводит к тому, что многие граждане не имеют основ и элементарных знаний права, не знают из каких нормативно - правовых актов складывается земельное законодательство и как работать с такими документами.

Таким образом, вышеуказанные факторы оказывают не только негативное влияние на развитие земельных отношений, но и являются причиной регресса, что является неприемлемым для земельных отношений.

В целях совершенствования земельных отношений предлагается применение мер правового и организационного характера.

Правовые и организационные меры совершенствования земельных отношений представляют собой два элемента одного целого [1]. Мероприятия по совершенствованию земельных отношений на любой стадии, будь то планирование, разработка или исполнение обязаны соответствовать законным нормам и требованиям, то есть должны быть легализованы, а нормы права должны позволять создавать и реализовывать качественные, эффективные мероприятия по совершенствованию рассматриваемых отношений.

В целях совершенствования земельных отношений необходимо.

1..Повышение культуры и образованности в сфере земельных отношений, а также стимулирование бережного землепользования.

Начать необходимо с повышения как общей, так и правовой культуры людей, их сознательности и пропаганды бережного землепользования. До каждого человека необходимо донести простые истины, что земельные ресурсы относятся к невосполнимым ресурсам, а рекультивация земель занимает длительное время и немалые средства. В конечном итоге, антропогенное воздействие на земли зеркально отражается на здоровье и качестве жизни людей, а также экономическом благополучии, как каждого гражданина, так и государства в целом. Для реализации предложенных мер необходимо:

- ввести социальную рекламу, побуждающую бережное землепользование;
- в системе общего и профессионального образования ввести тематические прикладные предметы, направленные на формирование у подрастающего поколения модели поведения, позволяющей бережно относиться к земле;

- создание системы стимулов и мотивация как индивидуальных, так и публичных землепользователей с помощью экономических инструментов, таких как налогообложение [2]. К примеру, с землепользователей, которые нарушают действующие правила землепользования, взимать повышенные ставки земельного налога и, наоборот, снизить налоговые ставки для землепользователей, которые бережно относятся к земле. В настоящее время в России ставки земельного налога различаются только в зависимости от назначения и использования земельных участков. Таким образом, они никак не стимулируют бережное землепользование;

- создание качественных курсов повышения правовой грамотности населения, в частности с углублённым изучением видов и форм сделок;

- развивать общественный контроль и вовлекать в него большее количество граждан и объединений [3].

Предложенные меры направлены на формирование в обществе бережного отношения к земельным ресурсам. Также данные меры станут хорошей основой для общественного земельного контроля, а повышение правовой грамотности приведет к значительному уменьшению мнимых, притворных и мошеннических сделок.

### Список использованной литературы

1. Prokhorova V.V., Klochko E.N., Kolomyts O.N., Gladilin A.V. Prospects of the agro - industrial complex development: economic diversification, business development, mono - industry town strengthening and expansion // International Review of Management and Marketing. - 2016. - Т. 6. - № 6. - P. 159 - 164.

2. Попова Л.Н., Адинцова Н.П., Антипова О.И., Байрамукова Н.Н., Беличенкина С.М., Буркова Р.Ф., Дорохова Е.Е., Журавлева Е.П., Зенченко С.В., Коломыц О.Н Экономика регионов: тенденции развития: монография. – Воронеж: ВГПУ, 2008. – 277 с.

3. Алуян В.С., Белова Е.О., Гавриш Е.С., Гришин И.Ю., Кобозева Е.М., Ковалева Н.В., Коломыц О.Н., Ключко Е.Н., Прохорова В.В., Скульчес Д.В., Тимиргалеева Р.Р., Урманов Д.В., Черникова В.Е., Шелудько Е.Б., Шутилов Ф.В. Конкурентоспособность предприятий, отраслей, регионов в современных условиях - Коллективная монография / Краснодар, 2016. – 394 с.

© С.А.Гаман, О.Н. Коломыц, 2017.

УДК 338

**Н.А. Рябоконе**, канд. экон. наук, доцент ИСОиП (ф) ДГТУ  
г.Шахты, Ростовская область, РФ, E - mail:ryabokon22@mail.ru

**И.С. Комар**, Студент ИСОиП (ф) ДГТУ  
г.Шахты, Ростовская область, РФ, E - mail: ekaterina.komarova.61@mail.ru

## ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЕ

### Аннотация

В статье рассматривается введение новой системы оплаты труда, принципы установления величины заработка, стимулирование за профессионализм, степень вовлеченности и мотивация сотрудников.

**Ключевые слова:**

Оплата труда, бюджетные средства, бюджетные учреждения, бюджетный учет, парадигма, стимулирование, мотивация, менеджмент бюджетной сферы.

В современных условиях эволюции российского общества и перехода к рыночным отношениям обеспечение эффективной системы оплаты труда работников всех сфер деятельности является одной из наиболее актуальных задач, требующей системного решения и постоянного поиска путей совершенствования. При этом, обусловленный современной парадигмой развития управленческой науки, перенос корпоративных стандартов управления в систему менеджмента бюджетной сферой требует особого переосмысления принципов и подходов формирования заработной платы работников бюджетных организаций. В тот момент, когда в настоящее время эти стандарты широко применяются в области стратегического развития бюджетных организаций, управления проектами, финансовыми потоками, в области управления персоналом и системой оплаты труда методы долгое время так и остаются неизменными и не учитывают современных тенденций и запросов.

Одной из основных проблем в механизме заработной платы работников бюджетной сферы является то, что заработок формируется только с учетом определенной должности, не обращая внимания на количество затраченного труда. Работники, относящиеся к одной и той же категории, могут выполнять разные обязанности и иметь разную степень нагрузки и ответственности. В итоге возникает ситуация экономической несправедливости. Подобная система оплаты труда не только не поощряет работников за выполненный труд, но и, зачастую, заставляет отказаться от работы в бюджетной организации в пользу тех фирм, где качество их работы будет оценено по достоинству.

Как следствие, остается не налаженной система мотивации работников. Установление совершенно определенной заработной платы не дает причин для совершенствования работником выполняемого им труда. Отсутствие мотивационной базы способствует неэффективному рабочему процессу.

Учитывая важность и масштабы задач, решаемых работниками бюджетной сферы в рамках своих должностных обязанностей, результативность их труда должна быть жестко увязана с эффективным материальным стимулированием их деятельности, в основу которого должен быть положен принцип правовой и социальной защищенности работников и соответствия размера их вознаграждения за результаты труда сложившимся рыночным показателям.

Для этого необходимо выявить основные проблемы формирования заработной платы в современных условиях с упором на систему оплаты труда в организациях бюджетной сферы как требующую более глубокого пересмотра существующих принципов и подходов, а также предложить возможные механизмы решения этих проблем. Для выявления проблем системы оплаты труда в бюджетной сфере необходимо проанализировать уже существующие системы и оценить нынешнее состояние дел в указанной сфере.

Предпосылкой перехода к новым системам оплаты труда в бюджетной сфере было введение в 1992 г. Единой тарифной сетки (далее также ЕТС). Данное решение было объективно необходимым и соответствовало справедливости в экономических условиях дореформенного периода. Механизм ЕТС давал возможность государству в условиях начального периода реформирования экономики с переходом на рыночные основы в

течение ряда лет поддерживать уровень заработной платы с учетом инфляционных процессов. Введение этой системы в определенной мере упорядочило оплату труда работников социально - культурной сферы, где отмечался разрыв. Система работала по принципу равной оплаты за равный труд.

Для планомерного повышения уровня заработной платы Правительству РФ было необходимо увеличение тарифных ставок. При чем изменения как правило касались низших тарифных ставок, что со временем приводило к уменьшению различий ставок крайних порядков, т. е. сокращение диапазона сетки. К примеру, по данным Минобразования России, доля учителей (включая руководителей и их заместителей) дневных общеобразовательных учреждений на 1 октября 1995 г., имеющих 12–14 - й разряды ЕТС, составляла 48,4 % , в 2002 г. – уже 75,8 % . Между тем сложившаяся ситуация сдерживала возможности выделения по уровню основной (тарифной) оплаты руководителей структурных подразделений учреждений здравоохранения, социального обеспечения, образования, культуры и искусства, а также руководителей учреждений в целом, в пределах «оставшихся» 15–18 - го разрядов ЕТС.

Таким образом, проявилась явная неэффективность ЕТС, и необходимость перехода к новым системам оплаты труда. Сдвиги в этом вопросе пришлось на 2006 - 2007 г.

Первой предпосылкой реформирования системы оплаты в бюджетной сфере явилось постановление Правительства РФ от 22.09.07 № 605 «О введении новых систем оплаты труда работников федеральных бюджетных учреждений и гражданского персонала воинских частей, оплата труда которых осуществляется на основе Единой тарифной сетки по оплате труда работников федеральных государственных учреждений». В то же время стало очевидным необходимость реформ и у работников регионального и муниципального подчинения.

При введении новой системы оплаты труда был значительно изменен принцип установления величины заработка. Руководителю бюджетной организации обеспечивается достаточная самостоятельность в установлении заработной платы в соответствии с особенностями и результатами труда тех или иных работников. Работодатель теперь имеет возможность поощрять работников за качественно выполненную работу и тем самым стимулировать наиболее профессиональных работников.

Необходимо отметить, что особенностью оплаты труда в бюджетной сфере является то, что выплаты производятся за счет средств бюджета (федерального или регионального). Заработная плата не зависит от конечного результата, а зависит от количества выделенных денежных средств из бюджета на оплату труда. Размеры оклада устанавливаются в зависимости от таких показателей, как численность населения страны, экономически - социальное положение региона, конкретные результаты деятельности бюджетной отрасли (организации) и т. д. В связи с этим заработная плата в разных регионах различна.

Однако, появляется необходимость в дополнительном анализе существующей системы оплаты труда и ее эффективности. Ссылаясь на данные Федеральной службы государственной статистики, можно сделать вывод, что, несомненно, введение новой системы оплаты труда повлекло позитивные изменения в заработной плате работников государственных учреждений. Практически при постоянной численности работников в 2008 - 2012 годах среднемесячная заработная плата в сфере здравоохранения и социального обслуживания выросла в 1,75 раза, а в сфере образования – в 1,8 раза.

Однако, практика применения новой системы оплаты труда также показала, что задача стимулирования работников за счет учета качества их труда не была выполнена в полной мере. Применение показателей эффективности, которые требуют значительной доработки, зачастую носит формальный характер.

Введение новой системы оплаты труда увеличило дифференциацию размеров заработной платы между работниками разных должностных групп, отличающихся в сложности и результативности труда. Например, заработная плата основных работников федеральных учреждений в разы ниже заработной платы их руководителей.

Отсутствует система вовлечения самих сотрудников в оценку своей ценности для организации и, соответственно, возможности соотнесения своей и экспертной оценки. Что не позволяет им в достаточной мере осознанно работать над повышением своей ценности для организации.

Соответственно, недостаточно эффективно работает система мотивации работников. Как уже отмечалось выше, формальность подхода к определению надбавок, по сути, сохраняет систему фиксированной заработной платы и также не дает причин для совершенствования работником выполняемого им труда.

В результате проведенного анализа можно сделать вывод о необходимости совершенствования существующей системы оплаты труда работников бюджетной сферы с целью:

- увязки системы оплаты труда работников бюджетной организации с общими стратегическими целями организации;
- повышение степени вовлеченности и мотивированности сотрудников бюджетных организаций;
- сокращение разницы средней заработной платы работников бюджетных учреждений и средней заработной платы по соответствующим должностям в корпоративном секторе;
- ликвидация уравнительного принципа формирования размера оплаты труда работников бюджетных учреждений в зависимости от степени их «ценности» для организации;
- усовершенствование критериев оценки эффективности труда;
- дифференциация надбавочной части заработной платы работников бюджетной сферы в зависимости от количества и качества затраченного труда, в полной мере учитывающая степень нагрузки и ответственности;
- создание системы вовлечения самих сотрудников в оценку своей ценности для организации и, соответственно, осознанной работы над повышением своей ценности для организации;
- повышение прозрачности формирования заработной платы как основной фактор мотивации работников для повышения эффективности своей деятельности.

Система оплаты труда в организациях бюджетной сферы требует более глубокого пересмотра существующих принципов и подходов. Заработная плата в бюджетной организации должна стать инструментом реализации её стратегических приоритетов и драйвером повышения степени мотивированности и вовлеченности сотрудников.

Политика оплаты труда бюджетной организации может характеризоваться, с одной стороны, уровнем открытости для персонала методики разработки системы оплаты труда, с другой стороны, наличием обоснованной программы действий. Представляется, что

политика оплаты труда персонала в современной бюджетной организации должна быть открытой и активной. Выполнение этого условия обеспечивает ее соответствие стратегии развития организации и делает адекватной требованиям нынешнего этапа модернизации экономики.

Эффективным путем решения проблем системы оплаты труда работников бюджетной сферы может стать использование в бюджетной сфере подходов «хэй - метода», как наиболее зарекомендовавшей себя системы заработной платы. Хотя данная система была разработана еще в 1950 - х годах, в России она получила свое применение значительно недавно. Тем не менее, система грейдов, составляющая основу хэй - метода, уже сейчас используется многими крупными передовыми российскими компаниями. Автором данной системы является Эдуард Н. Хэй. Основной идеей данного метода является оценка работ, которая выполняется каждой из позиций (job evaluation) в организации. Оценка выполняется с опорой на три основные группы факторов, считающиеся более существенными. Данная методология используется большинством крупных компаний мира, в том числе в половине корпораций, входящих в ТОП - 50 Forbes и многими организациями бюджетной сферы наиболее развитых стран мира. Предлагаемый метод позволяет оценить роль должностей в рамках организационной структуры организации и увязать заработную плату сотрудников с их ценностью для организации.

В рамках данной работы предлагается адаптация методологии для использования в бюджетной сфере. Предлагается применять её к надбавочной части заработной платы работников бюджетной организации. То есть базовый оклад сохраняется как постоянная составляющая, а надбавочная часть формируется с учетом хэй - метода.

Хэй - метод является балльно - факторной системой оценки должностей. Таблицы Hay (Hay Guide Chart) – основной инструмент оценки. В соответствии с таблицами, все требования к должности разделены на факторы, которые в свою очередь состоят из нескольких измеримых параметров. Существует три основных фактора оценки должности по хэй - методологии, которые включают в себя измеримые параметры:

Первая группа факторов. Know How (KH) – Знания и умения, которые в свою очередь подразделяются на: Technical – практические / специальные знания; Breadth of management – планирование, организация и интеграция процессов; Communication skills – навыки общения и воздействия.

Вторая группа факторов. Problem Solving (PS) – решение вопросов, которая в свою очередь подразделяют на: Thinking environment – свобода мышления, область решаемых вопросов; Thinking challenge – сложность решаемых вопросов.

Третья группа факторов. Accountability (AC) – ответственность, подразделяется на три группы: Freedom to act – свобода действий, полномочия; Impact – важность (величина) воздействия; Magnitude – природа воздействия.

Далее экспертами делается оценка по каждому из факторов, отображающаяся в табличном виде с помощью чисел или процентов. В соответствии с полученной оценкой должностные позиции помещаются в определенный грейд (разряд), который гарантирует получение той или иной заработной платы или социального пакета. Цель оценки должностей – основываясь на анализе знаний и умений, которые необходимы для конкретных должностей, вопросов, которые они решают и за которые несут ответственность, определить, какой вклад работники вносят в работу организации. Основное отличие данной системы оплаты труда заключается в самом качестве оценки – оценивается содержание должности, а не ее название. При оценке учитываются так же показатели по стране средних заработных плат представленных должностей.

Важными преимуществами системы хэй является улучшение качества управляемости персоналом, прозрачность взаимоотношений по выплате заработной платы и заинтересованность сотрудников в увеличении своей ценности для организации.

В отличие от тарифных сеток и фиксированных окладов, классическими проблемами которых считают отсутствие внутренней логики, грейды достаточно структурированы и обоснованы. Работодатель сам вправе регулировать количество разрядов. При этом, чем больше грейдов, тем более ранжированная получается оплата труда, что просто необходимо для больших разветвленных структур, что крайне характерно для бюджетной сферы.

Решение внедрения этой системы не в сферу бизнеса, а в сферу, управляемую государством, потребует большое количество усилий из-за определенной сложности, связанной с новизной подхода, и объема профилей должностей, но позволит решить основные проблемы, существующие в системе оплаты труда на сегодняшний день.

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

1. IMPORT SUBSTITUTION IN AGRARAIN SEKTOR AS THE BASIS OF TECHNOLOGICAL BREAKTHROUGH TO INNOVATIONAL PRODUCTION. N.A. Ryabocou. International Journal of Economics and Financial Issues, 2016, 6 (s2) 253 – 259.

2. Черкесова Э.Ю., Савчишкина Е.П. Методические подходы к оценке управленческого потенциала как эффективного инструмента компетентного менеджмента / Вестник Южно-Российского государственного технического университета. Серия: Социально-экономические науки. 2016. №5. С. 28 - 34

3. METHODOLOGY FOR ASSESSING THE SUSTAINABLE SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF CITIES, TAKING INTO ACCOUNT THE SYSTEMS APPROACH. Cherkesova E.Y., Business Economics, Issue 4 (2), (October). – Volume 52. Palgrave Macmillan Ltd., 2017. – p.589 - 605

4. Экономическая теория. / Под ред. Е.Н. Лобачева. — М.: Юрайт. — 2013. — 516 с.

© Н.А. Рябокоть, И.С. Комар, 2017

**УДК 330**

**О. М. Комарова**

канд. экон. наук, доцент ГОУ ВО МО ГГТУ

г. Орехово - Зуево, РФ

E - mail: [ustyga@yandex.ru](mailto:ustyga@yandex.ru)

**А.В. Тритчикова**

студентка 2 курса, ГОУ ВО МО ГГТУ

г. Электросталь, РФ

E - mail: [tritchiko905@gmail.ru](mailto:tritchiko905@gmail.ru)

## **ЦИФРОВОЕ ОБУЧЕНИЕ: МЕЖДУ ДОБРОМ И ЗЛОМ**

### **Аннотация**

Актуальность выбранной темы определена особенностями социокультурной и образовательной среды, сформировавшимися под воздействием развития интеграционных

процессов и цифровых технологий в сфере образования. Статья посвящена описанию авторских размышлений в отношении получаемой пользы или вреда, от использования цифровых образовательных ресурсов.

**Ключевые слова:**

Цифровое обучение, информационно - коммуникационные технологии, интерактивные связи, платформа онлайн - образования.

Цифровое обучение - это новая образовательная технология основанная на использовании различных видов информационно - коммуникационных устройств, именуемых цифровой техникой. Как правило, такая технология в РФ связана с использованием, изучением, преобразованием и хранением цифровой информации и обязательным наличием свободного доступа к Интернету.

Оценивая собственный опыт участия в цифровом обучении, а в частности в использовании виртуальной образовательной среды Moodle, Университетской библиотеки онлайн ЭБС и ЭБС - Лань, а также онлайн - конференций, онлайн - семинаров и т.п., мы попытались выразить свое мнение к цифровому образованию и ответить на вопрос - это добро или зло.

Учитывая, что цифровое образование - это технология, соответственно, как любая другая технология она имеет свои плюсы и минусы, которые образно можно назвать "приносимым добром" и "рождаемым злом". В частности нам хотелось бы выделить следующие соотношения добра и зла:

1. формирует и развивает критический тип мышления, но не абстрактно - логический который остро необходим для решения сложных практических задач;
2. позволяет получить быстрый доступ к любой необходимой информации любых объемов, но не всегда качественной и хорошо проверенной;
3. дает свободу выбора места обучения и самообучения без привязки к четким временным границам процесса обучения, но зависит от скорости и качества как Интернета, так и программных продуктов (например, от налаженности программы "виртуальной образовательной среды Moodle");
4. дает возможность самостоятельного выбора профиля, направления и программы для самообразования с учетом собственных интересов и фактора цены обучения, но процесс обучения плохо контролируемый, т.к. преподаватель не видит фактически лица выполнившего задание;
5. развивает навыки умелого использования компьютерных технологий и программно - аппаратных средств и устройств [4, 1], но практически не развивает речевые навыки, связанные с самопрезентацией и деловым общением;
6. позволяет расширить интерактивные связи и наладить незамедлительную обратную связь [3, 3], но сокращает число прямых социальных взаимодействий и простого человеческого общения;
7. дает возможность в получение знаний и умений в любом возрасте, на протяжении всей жизни потенциального обучаемого, но при этом развивает только кратковременную память;
8. использование компьютерных технологий обработки и анализа информации в цифровом обучении помогает принимать более качественные и взвешенные решения при

выполнении заданий, но не развивают навыка быстрого формулирования своих мыслей и выражения своего мнения;

9. занятия с использованием цифровых технологий становятся интереснее, и, как утверждают ученые - психологи, аудиовизуальная информация запоминается лучше на 65 - 70 % , но чрезмерное использование технологий цифрового образования существенно портят здоровье обучаемых (например, ухудшается общее физическое состояние из - за малой подвижности процесса обучения, снижается зрение из - за перегрузок приходящихся на органы зрения, а также развивается психосоматика разной этиологии из - за невольного получения негативной информации учащимися как правило имеющими еще неустойчивую психику);

10. цифровое обучение воспитывает командный дух, когда преподаватель проводит занятия в игровой форме с моделируя сложные ситуации с использованием онлайн технологий, но не позволяет в полной мере раскрыть творческую сторону и морально - волевую сферу личности [1, 85].

11. использование инновационно - коммуникационных технологий, в виде оптико - волоконных линий и сетей кабельного интерактивного телевидения, позволяет максимально быстро и качественно, на одной и той же технологической базе обеспечить передачу речи, видеосигнала, служебно - обучающей информации, при вхождении каждого пользователя в глобальное информационное пространство, даже при работе обучающихся на домашнем ЭВМ. В тоже время их использование существенно снижает защиту личных (персональных) данных и может при повреждении вредоносными программами системного диска персонального ЭВМ вообще подорвать надежность передачи данных.

Следовательно, использование современных информационно - коммуникационных технологий (т.е. цифровых технологий в образовании), бесспорно стирают временные и территориальные ограничения в получении качественного, адаптированного к новым социально - экономическим требованиям к образованию. Также цифровое обучение позволяет произвести уменьшения стоимости образования и перейти к получению качественного образования, но при этом сохраняется противоречие между доступностью и качеством образования.

Поэтому мы не можем однозначно, даже для себя ответить на вопрос "цифровое образование - это добро или зло". Время покажет...

Тем неимение, образование должно содержать технико - технологические знания, т.е. формировать конкретные знания о сущности инновационного развития техники и технологий, а также умения создавать инновационную продукцию [2, 133]. Так как дальнейшее развитие робототехники, являющейся фундаментальной составляющей цифровых технологий, способно существенно преобразовать все отрасли национальной экономики в сторону высвобождения рабочих рук с последующей их заменой на роботы. Соответственно только образование базирующееся на цифровых технологиях способно помочь будущим специалистам найти свое место в новых экономических реалиях.

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

1. Вербицкий А.А. Проблемы воспитания в контексте психологических теорий обучения [Электронный ресурс] // Педагогика и психология образования. - Москва. - 2010. -

Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-vospitaniya-v-kontekste-psihologicheskikh-teoriy-obucheniya>.

2. Комарова О.М. Адаптация преподавания экономических дисциплин к цифровизации экономики // Сборник статей Международной научно - практической конференции "Теоретические и практические аспекты развития научной мысли в современном мире". (Самара, 08 октября 2017 г.). В 2ч. Ч.1 – Уфа, АЭТЕРНА, 2017. - С.131 - 134.

3. Сидоров Григорий, Цифровой университет: применение цифровых технологий в современных образовательных учреждениях [Электронный ресурс] // PC Week / RE (СК Пресс). - Москва. - 2017. - Режим доступа: <https://www.itweek.ru/idea/article/detail.php?ID=192831>.

4. Феоктистова М.А. Новые информационные технологии в системе непрерывного образования [Электронный ресурс] // Мир знаний. - Липецк. - 2005. - Режим доступа: <http://mirznanii.com/a/113667/novye-informatsionnye-tehnologii-v-sisteme-nepreryvnogo-obrazovaniya>.

© О.М. Комарова, А.В. Тритчикова, 2017

**УДК 331.6**

**С.А. Комкова**

Студент 1 курса магистратуры  
Национальный исследовательский Томский государственный университет  
г. Томск, РФ  
e - mail: [komkova.sofya@bk.ru](mailto:komkova.sofya@bk.ru)

## **АНАЛИЗ СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ**

### **Аннотация**

В данной статье приведен анализ одного из важных вопросов экономики страны - безработица. Приведены основные показатели числа рабочей силы и безработных.

### **Ключевые слова:**

Безработица, уровень безработицы, рабочая сила, статистика.

По проведенному анализу статистических данных за 2013 - 2015 года было выявлено, численность рабочей силы, по данным выборочных исследований, составила 76 588 тыс. человек, что на 1 160 тыс. человек больше, чем в предыдущем году [1, с. 102]. Однако в 2014 году число рабочей силы сократилось на 101 тыс. человек. Рассматривая число рабочей силы по федеральным округам страны за последний отчетный 2015 год, можно сделать вывод, что федеральными округами, обладающими наибольшей численность рабочей силы являются Центральный федеральный округ (21 108 тыс. человек), Приволжский федеральный округ (15 502 тыс. человек) и Сибирский федеральный округ (9 816 тыс. человек). Наименьшее число рабочей силы насчитывается в Крымском федеральном округе (1 163 тыс. человек), Дальневосточном федеральном округе (3 376 тыс. человек) и в Северо - Кавказском федеральном округе (4 492 тыс. человек).

Тенденция к увеличению численности рабочей силы наблюдается в следующих федеральных округах: в Северо - Западном федеральном округе (на 69 тыс. человек), в Южном федеральном округе (на 65 тыс. человек) и в Уральском федеральном округе (на 1 тыс. человек). В остальных федеральных округах наблюдается падение данного числа в среднем на 27,8 тыс. человек. При проведении данного анализа численность рабочей силы Крымского федерального округа рассматривалась за 2015 отчетный год, в связи с отсутствием отчетных данных за предыдущие периоды.

Рассматривая среднегодовую численность занятых по видам экономической деятельности за 2015 год, можно сделать вывод, что наибольшей привлекательностью обладают следующие отрасли: «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» (12 889,6 тыс. человек), «Обрабатывающие производства» (9 839,7 тыс. человек) и «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; рыболовство, рыбоводство» (6 443,3 тыс. человек). Наименьшая привлекательность среди отраслей наблюдается в следующих экономических деятельностях: «Добыча полезных ископаемых» (1 081,8 тыс. человек), «Гостиницы и рестораны» (1 338,1 тыс. человек) и «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» (1 923,4 тыс. человек).

Уровень безработицы по данным выборочных обследований рабочей силы за 2015 год в целом по стране составил 5,6 % , что на 0,4 % выше, чем в предыдущем году [1, с. 194]. Однако в 2014 году уровень безработицы в процентном соотношении сократился на 0,3 % по сравнению с предыдущим 2013 годом. Рассматривая уровень безработицы в процентном соотношении по округам страны за 2015 год, можно сделать вывод, что наибольший уровень в следующих округах: Северо - Кавказском федеральном округе (11,1 % ), Сибирском федеральном округе (7,7 % ) и Крымском федеральном округе (7,4 % ). Наименьший процент наблюдается в следующих округах: Центральном федеральном округе (3,5 % ), Северо - Западном федеральном округе (4,7 % ) и Приволжском федеральном округе (4,8 % ).

Тенденция к росту уровня безработицы наблюдается в следующих округах: Центральном федеральном округе (0,4 % ), Северо - Западном федеральном округе (0,6 % ), Южном федеральном округе (0,4 % ), Приволжском федеральном округе (0,3 % ), Уральском федеральном округе (0,4 % ) и в Сибирском федеральном округе (0,7 % ). Тенденция к падению уровня безработицы наблюдается в следующих округах: Северо - Кавказском федеральном округе (0,1 % ) и Дальневосточном федеральном округе (0,1 % ).

Из данной статистики видно, что несмотря на относительный рост численности рабочей силы, как в целом по стране, так и по отдельным округам, уровень безработицы за последний отчетный год как в целом по стране, так и в большей части округов вырос.

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

1. Федеральная служба государственной статистики. Регионы России. Социально - экономические показатели. 2016: Р32 Стат. сб. / Росстат. - М., 2016., С. – 102, 194.

© Комкова С.А., 2017

## АНАЛИЗ СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

### Аннотация

В данной статье приведен анализ уровня жизни населения России с использованием показателей реальных доходов населения, среднедушевые денежные доходы населения, а также средняя начисленная пенсия.

### Ключевые слова:

Денежные доходы, уровень жизни, заработная плата, пенсия

Исходя из проведенного анализа статистических данных за 2013 - 2015 года, выявлена динамика реальных доходов населения в процентах к предыдущему году по всей стране: 104,8 %, 99,5 % и 95,9 % соответственно [1, с. 222]. Данная динамика показывает падение реальных доходов населения в 2014 году на 0,5 % относительно предыдущего года и падение на 3,6 % по сравнению с 2014 годом.

По данным среднедушевых денежных доходов населения составлен рейтинг округов России. Среднедушевой денежный доход населения по стране в 2015 году составил 30 474 руб. / мес., что на 2 708 руб. больше, чем в предыдущем году. Относительно 2014 года наблюдается схожая положительная динамика: рост на 1 838 руб. / мес. Рассматривая среднедушевые денежные доходы населения страны, наибольший доход наблюдается в Центральном федеральном округе (38 776 руб. / месяц). На втором месте с разницей в 2 456 руб. / месяц Дальневосточный федеральный округ (36 320 руб. / месяц), а на третьем месте с разницей лидера в 5 982 руб. / месяц Уральский федеральный округ. На последнем девятом месте с уровнем в 16 063 руб. / месяц расположен Крымский федеральный округ. Делая более подробный анализ данных, и рассматривая среднедушевые денежные доходы населения по областям можно сделать следующий вывод. На первом месте в 2015 году с уровнем дохода 70 924 руб. / месяц находится Ненецкий федеральный округ, на втором месте с разницей в 4 055 руб. / месяц находится Тюменская область без автономных округов. Тройку лидеров замыкает Чукотский автономный округ (61 704 руб. / месяц). На последнем 85 месте расположена Республика Калмыкия с уровнем доходов в 14 216 руб. / месяц, на 84 месте Республика Ингушетия (14 683 руб. / месяц), а на 83 Республика Тыва (15 255 руб. / месяц).

Используя статистические данные, проведен анализ средней заработной платы отдельных категорий работников социальной сферы и науки в 2015 году. Наибольшая средняя заработная плата у научных сотрудников (51 780 руб. / месяц), а также у преподавателей образовательных учреждений высшего профессионального образования (50 703 врачей и работников медицинских организаций (47 574 руб. / месяц). Тройку лидеров замыкают врачи и работники медицинских организаций (47 574 руб. / месяц).

Наименьшая заработная плата работников данной категории у младшего медицинского персонала (16 820 врачей и работников медицинских организаций (47 574 руб. / месяц).

По приведенным статистическим данным проведен анализ среднего размера назначенных пенсий [1, с. 244]. Также по данной категории доходов составлен рейтинг по округам России. Средний размер пенсии в 2015 году составил 12 081 руб. Лидером данной категории дохода стал Дальневосточный федеральный округ (14 302 руб.), на втором месте Северо - Западный федеральный округ (13 624 руб.), тройку лидеров замыкает Уральский федеральный округ (13 090 руб.). На последнем девятом месте Северо - Кавказский федеральный округ (10 216 руб.).

Более детальный анализ показывает размер назначенных пенсий по регионам. Наибольшая назначенная пенсия у жителей Чукотского автономного округа (22 287 руб.), на втором месте Магаданская область (19 361 руб.), а на третьем Ненецкий автономный округ (18 875 руб.).

Рассмотрев данные показатели в динамике, можно увидеть значительный рост размеров, например, рост средней назначенной пенсии в 2015 году по всей составил 1 192 руб.

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

1. Федеральная служба государственной статистики. Регионы России. Социально - экономические показатели. 2016: Р32 Стат. сб. / Росстат. - М., 2016., С. – 222 - 244.

© Комкова С.А., 2017

**УДК 377.12**

**С.А. Комкова**

Студент 1 курса магистратуры

Национальный исследовательский Томский государственный университет

г. Томск, РФ

e - mail: komkova.sofya@bk.ru

### **КРАТКИЙ АНАЛИЗ СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ УРОВНЯ ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ**

#### **Аннотация**

В данной статье приведен анализ организаций, осуществляющих образовательную деятельность, а также численность школьников и студентов.

#### **Ключевые слова:**

Образование, образовательные организации, школьное, дошкольное, высшее, студент

Проведен анализ статистических данных числа организаций, осуществляющих образовательную деятельность по образовательным программам дошкольного образования. Анализ проведен за 2014, 2015 отчетные года. Более поздние статистические данные на данный момент отсутствуют. Данный анализ показал, что в 2014 году общее количество организаций составило 50 979, а в 2015 году число сократилось более чем на

800 организаций и составило 50 115. Численность воспитанников в 2014 году составила 6813,6 тыс. человек, а в 2015 году 7151,6 тыс. человек.

На начало 2015 / 2016 учебного года общее число общеобразовательных организаций по стране составило 42 687, из которых 41 906 государственных и муниципальных, а 781 частных [1, с. 328]. По сравнению с предыдущим учебным годом общее число общеобразовательных организаций сократилось более, чем на 1000 организаций. Лидером среди федеральных округов по количеству общеобразовательных организаций является Приволжский федеральный округ (10 004 организаций), на втором месте Центральный федеральный округ (9004 организаций), тройку лидеров замыкает Сибирский федеральный округ (7151 организация). Наименьшее количество в Крымском федеральном округе (632 организаций), а также в Дальневосточном федеральном округе (2321 организация) и в Северо - Западном федеральном округе (3150 организаций).

Общая численность обучающихся общеобразовательных организаций на начало 2015 / 2016 учебного года составила 14596,3 тыс. человек. В предыдущем году данное число было меньше более чем на 400 тыс. человек. Наибольшее число обучающихся в Центральном федеральном округе (3380,7 тыс. человек). Лидером по числу организаций в данном федеральном округе является город Москва. На втором месте среди федеральных округов – Приволжский федеральный округ. По данному округу наибольшее число организаций данного типа в Республике Башкортостан (440,8 тыс. человек). Тройку лидеров федеральных округов замыкает Сибирский федеральный округ (2154,2 тыс. человек), по детальному рассмотрению данного округа в Красноярском крае (307,2 тыс. человек).

Рассматривая статистику выпуска обучающихся государственными и муниципальными общеобразовательными организациями с аттестатом об основном общем образовании, можно сделать вывод, что в 2015 году общее число по стране составило 1163,3 тыс. человек, а в предыдущем году на 25,6 тыс. человек больше. Выпуск обучающихся с аттестатом о среднем общем образовании в 2015 году составил 608,4 тыс. человек, а в предыдущем на 45 тыс. человек больше.

Численность студентов, обучающихся по программам бакалавриата, специалитета и магистратуры в 2015 / 2016 учебном году составила 4766,5 тыс. человек, из которых 705,1 студента частных организаций [1, с. - 402]. Численность студентов на начало предыдущего года была больше на 442,5 тыс. человек. Лидером по численности студентов на начало 2015 / 2016 учебного года среди федеральных округов стал Центральный федеральный округ (1455,3 тыс. человек), на втором месте Приволжский федеральный округ (946 тыс. человек), а на третьем с большим отрывом Сибирский федеральный округ (631,3 тыс. человек).

Рассматривая данный показатель в динамике можно увидеть, что общая численность студентов, обучающихся по программам бакалавриата, специалитета и магистратуры, как государственных и муниципальных, так и частных организаций сокращается.

### **Список использованной литературы:**

1. Федеральная служба государственной статистики. Регионы России. Социально - экономические показатели. 2016: P32 Стат. сб. / Росстат. - М., 2016., С. – 328 - 402.

© Комкова С.А., 2017

## АНАЛИЗ ВОЗДЕЙСТВИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ РОССИИ ПО СТАТИСТИЧЕСКИМ ДАННЫМ

### Аннотация

В данной статье приведен анализ данных воздействия хозяйственной деятельности на окружающую среду и природные ресурсы страны. Проведена динамика следующих показателей: выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, объемы использования свежей воды и объемы оборотной и последовательной используемой воды.

### Ключевые слова:

Окружающая среды, выбросы, ресурсы, атмосфера, загрязнения, свежая вода.

Объем выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух, отходящих от стационарных источников в 2015 году составил 17,3 млн. т. В 2014 году данный показатель был на 0,2 млн. т. выше и составил 17,5 млн. т. В 2013 данный показатель был выше последующего года на 0,9 млн. т [1, с. 503]. Рассматривая данный показатель по регионам, можно сделать вывод, что наибольший объем выбросов за 2015 год был зафиксирован в Сибирском федеральном округе с объемом выбросов 5688 тыс. т., 118 тыс. т. Больше, чем в предыдущем. На втором месте расположен Уральский федеральный округ с объемом выбросов в 2015 году 3808 тыс. т., что на 91 тыс. т. Меньше, чем за предыдущий год. Тройку лидеров по объему загрязняющих веществ в 2015 году замыкает Приволжский Федеральный округ с объемом в 2426 тыс. т. Среди менее загрязняющих атмосферу находятся следующие округа: Крымский федеральный округ (25 тыс. т.), Северо - Кавказский федеральный округ (140 тыс. т.). Средний уровень объемов загрязняющих выбросов в следующих регионах: Южный федеральный округ (648 тыс. т.) и Центральный федеральный округ (1531 тыс. т.), Дальневосточный федеральный округ (887 тыс. т.).

Общий объем улавливания загрязняющих атмосферу веществ, отходящих от стационарных источников в 2015 году составил 52 млн. т., что на 2,1 млн. т. меньше, чем в предыдущем году. Наблюдая общую динамику объемов улавливания по стране, можно заметить падение данного показателя.

Объем использования свежей воды, в общем по стране, в 2015 году составил 54 576 млн. м<sup>3</sup>, что на 1 397 млн. м<sup>3</sup> меньше, чем в предыдущем году. Анализируя данный показатель в динамике за последние семь лет, можно сделать вывод о ежегодном сокращении объемов использования свежей воды. Лидером среди регионов по использованию свежей воды за 2015 год является Северо - Западный федеральный округ (9911 млн. м<sup>3</sup>), на втором месте Центральный федеральный округ (9068 млн. м<sup>3</sup>). Тройку лидеров замыкает Приволжский федеральный округ (7802 млн. м<sup>3</sup>). Округом с наименьшим зафиксированным объемом использования свежей воды в 2015 году был Крымский федеральный округ (287 млн. м<sup>3</sup>).

Объем оборотной и последовательно используемой воды в 2015 году по стране составил 138 791 млн. м<sup>3</sup>, что на 2 201 млн. м<sup>3</sup> больше, чем в предыдущем году. Среди округов России лидером по объему оборотной и последовательно используемой воды за 2015 год является Центральный федеральный округ (37 978 млн. м<sup>3</sup>), на втором месте Уральский федеральный округ (29 108 млн. м<sup>3</sup>), а на третьем месте Приволжский федеральный округ (27 859 млн. м<sup>3</sup>). Рассматривая данный показатель в динамике, можно сделать вывод о его ежегодном росте.

Сброс загрязненных сточных вод в поверхностные водные объемы в 2015 году составил 14 418 млн. м<sup>3</sup>, что на 350 млн. м<sup>3</sup> меньше, чем за предыдущий год. Данный показатель сокращается ежегодно по статистике с 2005 года. Среди регионов наибольший объем выбросов за последний отчетный год у Центрального федерального округа (3 203 млн. м<sup>3</sup>), на втором месте Северо - Западный федеральный округ (2 637 млн. м<sup>3</sup>), а на третьем Приволжский федеральный округ (2 516 млн. м<sup>3</sup>).

По приведенной статистике можно сделать вывод о ежегодном сокращении сбросов загрязненных сточных вод в поверхностные водные объемы, а также о падении объема использования свежей воды.

### **Список использованной литературы**

1. Федеральная служба государственной статистики. Регионы России. Социально - экономические показатели. 2016: Р32 Стат. сб. / Росстат. - М., 2016., С. – 503 - 513

© Комкова С.А., 2017

**УДК 658.511.1**

**С.А. Комкова**

Студент 1 курса магистратуры

Национальный исследовательский Томский государственный университет

г. Томск, РФ

e - mail: komkova.sofya@bk.ru

## **ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ БИЗНЕС – ПРОЦЕССОВ**

### **Аннотация**

Моделирование бизнес - процессов является неотъемлемой частью деятельности организации. Основой моделирования является представление реального хода деятельности компании с целью оптимизации и контроля выполнения определенных задач.

### **Ключевые слова:**

Бизнес - процесс, моделирование, модель, система.

Для описания основных принципов моделирования бизнес - процессов, необходимо рассмотреть несколько основных понятий. Бизнес - процесс – логическая последовательность взаимосвязанных и повторяющихся действий, в результате которых, ресурсы, подаваемые на вход, благодаря набору определенной последовательности воздействий, реализуются в продукт для удовлетворения потребителей, как внутренних, так

и внешних [1, с.9]. Под моделированием понимают процесс построения модели с целью описания реального (оригинального) хода работы системы. Основными объектами моделирования служит, во - первых, сам процесс (функция), в отношении которого задается вопрос «Что делается?», во - вторых, ресурсы (материальные, человеческие, финансовые, информационные и т.д.), которые являются «входов» в процесс, а также механизмом воздействия, в отношении которых задаются вопросы: «Из чего, кем и с использованием чего?», в - третьих, управление (например, документы, регламентирующие деятельность), в отношении которого задается вопрос: «По каким стандартам и регламентам?».

Существует два основных подхода к построению бизнес - моделей и управлению организацией: функциональный и процессный. Функциональный подход подразумевает представление организации как набора определенных функций, выполняемых сотрудниками на своих рабочих местах. Работники, выполняя определенный набор функций, нацелены лишь на достижение данной цели, поставленной руководителем перед ними, по успешному выполнению данной задачи. При данном подходе организацию и работников можно рассматривать как набор независимых действий. Работники не нацелены на взаимосвязь с другими отделами и подразделениями в ходе выполнения своей задачи. Также работники при данном подходе не нацелены на конечный результат компании. Данный подход имеет свое место в организациях с массовым и крупносерийным производствами. Несмотря на явные недостатки, данный подход имеет свои преимущества, такие как, единоначалие (все рядовые сотрудники подчиняются одному руководителю, что помогает избежать путаницы и задержек), отсутствие необходимости в работниках широкого профиля и т.д. Второй тип подхода – процессный. Данный тип управления противоположен функциональному подходу. При процессном подходе организация рассматривается как совокупность взаимосвязанных процессов, создаваемых на предприятии [2, с. 432]. Каждый работник нацелен на работу с другими отделами и подразделениями, а также на достижение конечного результата. Однако, явным недостатком данного подхода является наличие ошибок и задержек, появляющихся в ходе процесса.

Основными принципами разработки моделей являются, во - первых, системность (разработка бизнес - моделей рассматривается как система согласованных и взаимозависимых моделей), во - вторых, стандартность (модели разрабатываются по единым стандартам и нормам), в - третьих, востребованность (разрабатываемые модели должны быть важными и востребованными).

От правильности, логичности и корректности построения бизнес - модели зависит результативность и эффективность всей системы.

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

1. Самуйлов К.Е., Серебrenникова Н.В., Чукарин А.В., Яркина Н.В. Основы формальных методов описания бизнес - процессов: Учеб. пособие. – М.: РУДН, 2008. – С. 9;
2. Основы менеджмента: учеб. пособие / О.А. Зайцева [и др.]; науч. ред.А.А. Радугин. - М.: Центр, 2000. - 432с.

© Комкова С.А., 2017

## АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РОССИИ ПО СТАТИСТИЧЕСКИМ ДАННЫМ

### Аннотация

В данной статье приведен анализ уровня здравоохранения страны, в том числе число больничных коек, численность населения на одну койку, численность врачей и численность среднего медицинского персонала.

### Ключевые слова:

Здравоохранение, медицина, больница, врач, количество коек, заболеваемость

Проведен анализ статистических данных основных разделов здравоохранений. На 2015 отчетный год число больничных коек по стране составило 1222 тыс. коек, что на 44,8 тыс. коек меньше, чем в предыдущем году. В 2014 году по сравнению с предыдущим годом наблюдалась идентичная динамика уменьшения числа больничных коек на 35,1 тыс. коек [1, с. 425].

Численность населения на одну больничную койку к 2015 году составила 119,9 человек, а в 2015 году 115,5 человек, прирост к предыдущему году составил 4,4 человека. В 2013 году число населения было также больше, чем в последующем на 5,2 человека.

Мощность амбулаторных организаций на конец 2015 года составила 3861 тыс. посещений в смену, а в 2014 году 3858,5 тыс. посещений в смену.

Численность врачей всех специальностей на конец 2015 года составила 673 тыс. человек, а в 2014 году на 36,4 тыс. человек больше (709,4). В 2013 году численность врачей составила 702,6 тыс. человек. Лидером среди федеральных округов страны по численности врачей является Центральный федеральный округ (180,4 тыс. человек), на втором месте Приволжский федеральный округ (133,7 тыс. человек). Тройку лидеров замыкает Сибирский федеральный округ (90,9 тыс. человек). Наименьшее число врачей в Крымском федеральном округе (9,9 тыс. человек).

Нагрузка на работников сферы здравоохранения в 2015 отчетном году составила 217,7 человек на одного врача, а в предыдущем году 206,2 человек на одного врача. Как видно из приведенной статистики, численность населения на одного врача возрастает.

Численность среднего медицинского персонала на конец 2015 года составила 1549,7 тыс. человек, а в 2014 году 1525,1 тыс. человек. В 2013 году численность среднего медицинского персонала составила 1518,5 тыс. человек.

Также проведен анализ аборт. На конец 2015 года число составило 44 на 100 родов и 24 на 1000 женщин 15 - 49 лет. В 2014 году число аборт составило 48 на 100 родов и 26 на 1000 женщин 15 - 49 лет. Наибольшее количество аборт по стране наблюдается в Дальневосточном федеральном округе (38 на 1000 женщин 15 - 49 лет), а также в Сибирском федеральном округе (32 на 1000 женщин 15 - 49 лет) и Уральском федеральном

округе (32 на 1000 женщин 15 - 49 лет). Наименьшее число абортс фиксировано в Северо - Кавказском федеральном округе (13 на 1000 женщин 15 - 49 лет).

В 2015 году по России зарегистрировано 778,2 заболеваний у пациентов с диагнозом, установленным впервые в жизни. Данные показатель в 2014 году был на 8,9 заболеваний больше. Наибольшее число зарегистрированных заболеваний в Северо - Западном федеральном округе (877,3), на втором месте Приволжский федеральный округ (870,7), а на третьем Сибирский федеральный округ (848). Наименьшее количество зарегистрированных заболеваний в Крымском федеральном округе (524,5).

Заболеваемость по некоторым инфекционным и паразитарным болезням по данным Минздрава России на 1000 человек в 2015 году составила 28,1; новообразования 11,4; болезни крови, кроветворных органов 4,7; болезни эндокринной системы 13,3; болезни нервной системы 15,4; болезни глаза 33,3; болезни уха 26,6; болезни системы кровообращения 31,2; болезни органов дыхания 337,9; болезни органов пищеварения 35,3; болезни кожи 44,0; болезни мочеполовой системы 46,4; врожденные аномалии 2,0.

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

1. Федеральная служба государственной статистики. Регионы России. Социально - экономические показатели. 2016: Р32 Стат. сб. / Росстат. - М., 2016., С. – 425 - 471.

© Комкова С.А., 2017

**УДК 336**

**Д.Д.Королинский**

Студент - магистр 1 курса ДГТУ

г. Ростов - на - Дону, РФ

E - mail: korolinskij95@mail.ru

## **ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ МИРОВОГО РЫНКА ВООРУЖЕНИЙ И ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ**

### **Аннотация**

Мировой рынок вооружений и военной техники (ВВТ) – это довольно сложная система международных военно - экономических связей. Торговля оружием позволяет экспортерам не только получать огромную прибыль, но воздействовать на военно - политическую обстановку в различных регионах мира, на политический курс стран - импортеров; наращивать совокупный потенциал государств - союзников; испытывать новейшие образцы вооружения, обеспечивать загрузку производственных мощностей военной промышленности.

**Ключевые слова:** мировой рынок вооружений, военный потенциал, оружие, прибыль.

Важность мирового рынка вооружений и военной техники обуславливается не только лишь размером экспорта вооружений, и получением надлежащей прибыли. Торговая деятельность оружием представляется важным инструментом внешней политики,

содействующим продвижению заинтересованностей государства - экспортера по всему миру, и соответствующим образом влияет на общественно - политический курс действий государств - импортеров.

В нынешнее время на мировом рынке вооружений и военной техники прослеживаются следующие ключевые направленности:

- увеличивается конкурентная борьба;
- растет динамичность классических и новых экспортеров ВВТ.

В совокупном варианте рост конкурентной борьбы обусловлен последующими условиями[1]:

Во - первых, так называемое «расширение НАТО на Восток» повергло к градационному переходу восточноевропейских государств – участников Варшавского Договора и ряда государств СНГ на натовские образцы ВВТ. Такое «бегство» содержит двойной отрицательный результат для государств, производящих и имеющих отечественные образцы ВВТ.

Во - вторых, развитие в экономическом формировании ряда государств (КНР, страны Юго - Восточной Азии, Южной Америки) дает возможность им совершенствовать импортзамещающие, экспортно направленные производства, покупать наиболее дорогостоящее, технологически современное вооружение, в основном североамериканского стандарта. Тем самым, наравне с классическими, на рынок начали выбираться и новые экспортеры ВВТ.

Как результат обостряющейся конкурентной борьбы, усложнения и удорожания НИОКР прослеживается объединение военной индустрии. В США, подобным способом, сформированы крупнейшие в мире компании Martin - Lockheed, Northrop - Grumman и прочие, в России – ФГУП «Рособоронэкспорт»[3, с 57].

Помимо консолидации ВПК в нынешнее время прослеживается стабильная тенденция сближения военного и гражданского секторов экономики, подстегиваемые учено - технологическим прогрессом. В соответствии с полученным сведениям, из 53 крупнейших в мире компаний, выпускающих армейскую продукцию, около 77 % имеют приблизительно одинаковые соотношения гражданского и военного коммерциала. Это связано с тем, что недоступность военных академических открытий, а кроме того рыночные взаимоотношения в государствах НАТО провоцировали их применение в мирных целях, что позволяло окупить понесенные на их изучения расходы[4, с 163].

В настоящее время происходит противоположный процесс: гражданские технологические процессы начинают опережать и «заполнять» военные. Этому содействует то обстоятельство, что ключевые технологические процессы с целью военного и гражданского разделов совпадают практически на 80 % . Основными тенденциями изучений при этом представлены организации управления, электронные и космические технологии, то есть область, где военная и гражданская индустрия весьма схожи.

Мировой рынок вооружений и военной техники претерпел следующее изменения за последние 20 лет[3, с 56]:

- Происходит модификация структуры рынка ВВТ.
- Прослеживается направленность к модернизации и совершенствованию ВВТ и прежней техники.
- Произошла определенная коммерциализация рынка ВВТ.
- Произошел скачек незаконной торговли ВВТ.

Перспективы по видам ВВТ:

В целом, на сегодняшний день мировой рынок больше всего нуждается в современных самолетах (55 % всех потребностей ВВТ), подводных лодках, надводных кораблях и другой военно - морской технике (16 % ), вертолетах (13 % ), бронетанковой технике (14 % ), ракетном оружии (15 % ), артиллерийских системах (10 % ), системах связи, управления и разведки (также 12 % ).

Существенное положение в торговле, будет занимать высокоточное оружие и подсистемы, непосредственно необходимые для его применения: оптика, космическое и спутниковое оснащение, микроэлектроника, другие ресурсы навигации и слежения. Торговля авиацией, будет уменьшаться в адвалорном выражении из - за возрастающей дороговизны самолетов новых модификаций. Роль бронетанковых и артиллерийских разновидностей вооружения со временем уменьшается, уступая основное место дальнобойному высокоточному вооружению, авиации[2].

В целом можно сделать следующие заключения:

Уровень военно - промышленной оснащенности вооруженных сил – это основа обороноспособности государства. На сегодняшний день наравне с личными характеристиками армии в обеспечении государственной защищенности государства огромное значение обретают военно - промышленные характеристики.

Наличие сильных и современных вооружений и боевой техники и сильные позиции на мировом рынке ВВТ – важная часть внешней политики. Военный потенциал государств не прекращает исполнять значительную роль в политической стратегии стран и обеспечивании государственной защищенности. Поставщики стратегически значимой продукции, каким представлены ВВТ, имеют также большое воздействие и влияние в международном обществе.

Военные НИОКР – серьезный момент научно - технологического формирования государства. Военное производство генерирует прогрессивные технологические процессы и высококвалифицированный кадровый состав. В последующем ряд прогрессивных научно - промышленных исследований имеет возможность переключаться в гражданское производство.

### **Список использованной литературы**

1. Мировой рынок вооружений и военной техники [электронный ресурс] URL: [http://knowledge.allbest.ru / international / 2c0b65625b3ad78a5d43b88521216d36 \\_ 0.html](http://knowledge.allbest.ru / international / 2c0b65625b3ad78a5d43b88521216d36 _ 0.html) (дата обращения 24.03.17)
2. Продукция военного назначения [электронный ресурс] URL: <http://alexeyborisov.ru / dictionary / 22139 /> (дата обращения 27.03.17)
3. Паутова А.В., Хачатурян А.А. Глобализация и военно - экономическая безопасность // Международная экономика. 2014. № 2. С. 56–60.
4. Рыбас А.Л. Стратегический анализ мирового рынка вооружений. - М., 2012. - с. 163.

© Д.Д. Королинский, 2017

## АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ИП ГРИГОРЬЕВА О.Г.

### Аннотация

В современных экономических условиях недостаточное внимание к сбытовой деятельности может существенно уменьшить эффект от предшествующих усилий по созданию и производству товара. Грамотно сформированная на основе опыта зарубежных стран, стратегия и четкая организация сбыта, способны увеличить объем продаж и доходы предприятия. Актуальность темы исследования обусловлена тем, что на современном этапе, в условиях нестабильной и ослабленной санкциями экономической ситуации в России, рынок все более вынуждает смещать управленческие усилия с проблем производственно - технического характера на проблемы рациональной организации сбыта, опираясь на опыты и разработки ведущих мировых экономических держав.

### Ключевые слова

Стратегия, производство, рыночная экономика, политика компании, себестоимость продаж

Рыночная экономика ставит целью для любого хозяйствующего субъекта эффективность производства и высокие производственные показатели [1, с. 5]. Научно доказано, что эффективная деятельность любой организации невозможна без правильной организации сбыта и логистики. Комплекс правильно организованных действий предприятия, обеспечивающих рыночный товарооборот, является залогом успеха для реализации продукции. Предприятие достигнет максимальных успехов в сбыте продукции, если сможет профессионально управлять сбытовой деятельностью [2, с. 45].

Компания национальной посуды «Камелек» была создана в 2005 году. Основатель и руководитель компании - индивидуальный предприниматель Григорьева Ольга Григорьевна (далее – ИП Григорьева О.Г.). В соответствии с ОКВЭД основным видом деятельности ИП Григорьева О.Г. является производство хозяйственных и декоративных керамических изделий.

Стратегия развития компании «Камелек» заключается в дальнейшем освоении новых рынков сбыта и развитии производства на удовлетворение покупательского спроса на национальные товары и сувениры, а также поддержку традиционных ремесел народных умельцев.

Главная цель определена политикой компании в области качества, направленной на удовлетворение запросов потребителей путем обеспечения качества продукции, достижения установленных основных целевых показателей социально - экономического развития Арт-студии «Камелек». Далее рассмотрим показатели, характеризующие эффективность деятельности предприятия (см. табл. 1).

Таблица 1. Показатели, характеризующие эффективность деятельности  
Арт-студии «Камелек» за 2013 – 2015 годы

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темп роста, %	
				2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	73567	87068	90012	118,4	103,4
Валовая прибыль, тыс. руб.	24053	30155	31001	125,4	102,8
Полная себестоимость продаж	49501	56913	46860	114,5	82,3
Оборотные средства	77968	132335	122471	169,7	92,5
Чистая прибыль	22182	27504	27632	124,0	100,5
Производительность труда, тыс. руб.	1226,12	1934,84	1557,22	157,8	80,5
Среднегодовая стоимость основных фондов	10180	13851	16529	136,1	119,3
Фондоотдача, руб.	7,78	7,85	6	100,9	76,4
Оборачиваемость товарных запасов, дни	22	118	152	536,4	128,8
Оборачиваемость товарных запасов в разгах	17	3	2	17,6	66,7
Оборачиваемость оборотных активов	0,94	0,66	0,64	70,2	97
Оборачиваемость оборотных активов в днях	387	555	574	143,4	103,4
Рентабельность текущих затрат, руб.	0,43	0,47	0,56	109,3	119,1
Коэффициент устойчивости экономического роста (рентабельность собственного капитала по чистой прибыли)	0,3	0,21	0,25	70	119

Согласно данным таблицы 2.1 наблюдается тенденция роста выручки от реализации продукции: в 2014 г. на 18,4 % , в 2015 г. – на 3,4 % . Данный факт связан с увеличением продаж продукции компании (рис. 1.).

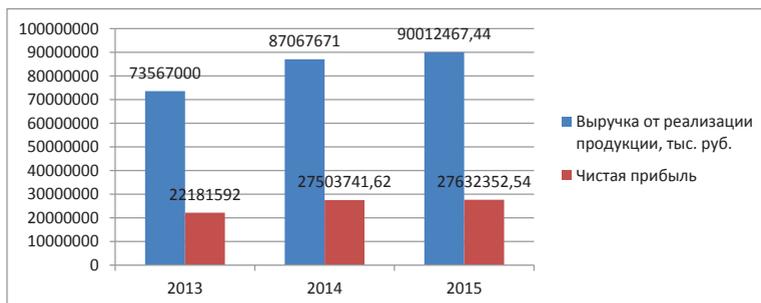


Рисунок 1. Динамика изменения выручки от реализации продукции и чистой прибыли предприятия за 2013 - 2015 гг.

Себестоимость продаж за рассматриваемый период увеличивалась не такими высокими темпами, как выручка: в 2014 г. темп прироста составил 14,5 % , что ниже темпов прироста выручки от реализации продукции на 3,9 % ; в 2015 г. темп прироста составил 2,8 % , что ниже темпов прироста выручки на 0,6 % . Данный факт является положительным моментом и свидетельствует об эффективном управлении ресурсами компании.

Изменения в динамике себестоимости продукции компании: если в 2014 г. себестоимость выросла на 7412 тыс. руб. показателей предыдущего года, то в 2015 г. по сравнению с 2014 г. себестоимость сократилась на 10053 тыс. руб.

В результате, валовая прибыль в 2014 г. увеличилась на 6101 тыс. руб. (или 25,4 % ), а в 2015 г. по сравнению с 2014 г. увеличилась на 846тыс. руб. (или 2,8 % ). Данный факт является положительным моментом и свидетельствует о повышении эффективности деятельности компании к концу рассматриваемого периода.

Изменение чистой прибыли находится под влиянием прочих доходов и расходов. Следует отметить значительный рост чистой прибыли в 2014 г. на 5422 тыс. руб. (или 24 % ). В 2015 г. изменение составило 129 тыс. руб. (темп роста 100,5 % ). В результате рентабельность текущих затрат находилась на высоком уровне: в 2013 г. на каждый рубль затрат приходилось 0,43 руб. прибыли, в 2014 г. – 0,47 руб., в 2015 г. – 0,56 руб. Что также свидетельствует о повышении эффективности деятельности компании к концу рассматриваемого периода.

Что касается производительности труда, то следует отметить ее значительное повышение в 2014 г. (на 57,8 % ) и резкое снижение в 2015 г. на 19,5 % по сравнению с 2014 г., что связано с увеличением количества работников.

Компания производила регулярные вложения в основные средства: в 2014 г. их стоимость по сравнению с 2013 г. увеличилась на 36,1 % ; в 2015 г. – на 19,3 % . Данный факт является положительным моментом и свидетельствует о повышении производственной мощности компании.

В то же время отмечается снижение фондоотдачи, что свидетельствует о снижении эффективности использования основных средств: если в 2013 г. фондоотдача составила 7,78 руб., то в 2014 г. – 7,85 руб., а в 2015 г. - 6 руб. Данный факт связан с увеличением стоимости основных средств.

Оборачиваемость товарных запасов ежегодно увеличивалась: если в 2013 г. она составляла 22 дня, то в 2014 г. увеличилась на 96 дней (темп роста 536,4 %) и составила 118 дней. В 2015 г. оборачиваемость составила 152 дня, изменившись по сравнению с 2014 г. на 34 дня (темп роста 128,81 %). Данный факт является положительным моментом и свидетельствует о повышении деловой активности компании к концу рассматриваемого периода.

Однако показатели оборачиваемости оборотных активов свидетельствует о низкой скорости оборотов оборотных активов, что связано с наличием дебиторской задолженности покупателей – за последние три года оборачиваемость оборотных активов не достигала одного оборота за год, что является негативным моментом, поскольку отвлечены средства из оборота.

Доходность предприятия за счет использования собственных средств сократилась: в 2013 г. показатель составил 0,3, в 2014 г. 0,21, в 2015 г. – 0,25. Данный факт является негативным моментом.

В целом, можно сделать вывод о том, что компания за 2013 - 2015 гг. повысила показатели эффективности производственной деятельности, что является следствием умелого управления ресурсами и процессами со стороны руководства.

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

1. Борисов Н.А. Организация эффективной сбытовой деятельности предприятия / Н.А. Борисов // Менеджмент в России и за рубежом, 2012. — №5. — С. 23 - 30.
2. Голубков Е.П. Роль маркетинга на отечественных организациях / Е.П. Голубков, В.А. Выхребцев. - М.: Инфра - М, 2012. - 273 с.
3. ИП «Григорьева О.Г.» [Официальный сайт]. URL: <http://www.kamelek-posuda.ru> (дата обращения 20.12.2017).

© А.А. Кузьмина, 2017

#### **УДК 339**

**А.Н. Кухливская**

студент ФГАОУ ВО СКФУ, г. Ставрополь, РФ, E-mail: [kuhlivskaya98@mail.ru](mailto:kuhlivskaya98@mail.ru)

**Н.С. Юношева**

студент ФГАОУ ВО СКФУ, г. Ставрополь, РФ, E-mail: [kuhlivskaya98@mail.ru](mailto:kuhlivskaya98@mail.ru)

**А.Е. Бресская**

преподаватель кафедры бухгалтерского учета,  
анализа и аудита ФГАОУ ВО СКФУ, г. Ставрополь, РФ  
E-mail: [kuhlivskaya98@mail.ru](mailto:kuhlivskaya98@mail.ru)

### **ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В ВТО: ВЛИЯНИЕ ВТО НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ**

#### **Аннотация**

В данной статье рассматривается процесс присоединения России к Всемирной торговой организации. Данная проблема очень актуальна в настоящее время. В статье дается анализ

влияния ВТО на развитие различных отраслей экономики страны. По результатам проведенного в статье анализа формулируются выводы.

**Ключевые слова:**

Всемирная торговая организация, Генеральное соглашение о тарифах и торговле, отрасль, экономическая деятельность, конкуренция, мировые пошлины.

Всемирная торговая организация (ВТО) (World Trade Organization) — интернациональная система, которая основанная в 1995 г. Её главная цель – это либерализация международной торговли и постоянный контроль торговых, общественных и политических взаимоотношений стран - участниц. ВТО преемница Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), которое было заключено в 1947 году и на протяжении 50 лет выполняет функции международной организации.

На затяжной процесс вступления России во Всемирную торговую организацию оказало влияние большое количество факторов. Так, например, претензии стран, которые находились в составе ВТО, о несовершенстве и нестабильности налоговой и таможенной политики в России, слабо развитой и неэффективной банковской системы, акцент делался также и на большом проценте коррупции и преступности в отдельных регионах страны.

Так основной причиной, послужившей вступлению России в ВТО, является быстро меняющаяся структура экспорта. С момента вступления в ВТО в стране расширяются глобализационные процессы, в связи с чем появляются новые угрозы экономической безопасности, которые требуют формирование соответствующих средств защиты. Выделяют еще ряд не менее важных причин:

- Россия во многом определяет процесс развития мировой экономики;
- в России имеется крупный ресурсный потенциал;
- будучи участником ВТО Россия имеет право участвовать в разработке новых соглашений о развитии и регулировании международной торговли в соответствии с современными условиями;
- являясь участником ВТО, Россия получает возможность применения механизма рассмотрения споров, который действует в пределах организации;
- появится возможность преобразования из импортозависимой в экспортоориентированную. [1]

В августе 2012 года Россия присоединилась к организации, она стала последней, из стран «большой двадцатки», вступивших в ВТО. Поскольку Россия на протяжении всей новейшей истории развивалась по определенной системе экономических координат, ее российская экономика не приспособлена к мировой конкуренции, что продолжительное время являлось основной проблемой вступления России в ВТО. [3] В связи с этим событием (вступление в ВТО) сформировались свои преимущества и свои недостатки.

**Преимущества:**

- уменьшение таможенных пошлин, в результате чего должен увеличиться внешнеторговый оборот;
- беспрепятственное перемещение капиталов с увеличением возможности их привлечения, для развития промышленных отраслей РФ;
- уделяется больше внимания разрешению базисных проблем торговли в рамках ВТО;
- общедоступность капиталов России на мировом рынке.

Недостатки:

- разработка механизмов защиты российских производителей;
- общесистемные изменения условий хозяйственной деятельности внутри страны;
- устранение ограничений на поставки товаров иностранных производителей, в каком - то смысле ограничений на конкурентную борьбу со стороны зарубежных компаний, что приводит к неспособности отечественных производителей конкурировать на равных, как с очень качественной западной продукцией, так и с дешевой китайской);
- увязывание обстоятельств, принятых Россией в рамках региональных торговых соглашений и обязательств, которые возникают при вступлении в ВТО;
- учет неоднородности экономического развития российских регионов.

С момента вступления России в ВТО начинается трансформация экономики, требуемая для адаптации в мировом экономическом сообществе. Данные модификации затрагивают все сферы социальной и экономической жизни страны без исключения.

ВТО внедряется в экономику и начинает оказывать различное влияние на развитие отраслей. Вступив в ВТО, перед отечественной фармацевтикой возникает ряд серьёзных проблем. Соответствуя условиям вступления в организацию, необходимо в течение 7 лет снижать таможенные пошлины на ввозимые средства, что приведет к повышению и удешевлению импортных препаратов и сокращению доли отечественных лекарств.

Изменения касаются и лесопромышленный комплекс. Уменьшение экспортных таможенных пошлин на лес - кругляк приводит к росту экспорта необработанной продукции, так издержки при увеличении экспорта круглых лесоматериалов составят свыше 45 млрд. рублей. [4]

Трудности испытывает промышленный комплекс. Так присоединение к ВТО, в кожевенной отрасли, привело к уменьшению экспортных пошлин по дубленному полуфабрикату в 3 раза, а на сырье крупного рогатого скота (шкура) в 2,5 раза, при росте экспорта. Итогом этого является огромный дефицит, в условиях которого дальнейшее развитие отрасли невозможно (потеря в упущенной прибыли составляет около 0,3 прибыли). Потери в обувной отрасли от упущенной прибыли составляют около 1,2 млрд. рублей.

Крупнейшая отрасль в машиностроении - судостроительная индустрия, которая имеет высокий научно - технический потенциал. В своей деятельности она использует продукцию смежных отраслей народного хозяйства: электроника, инструментальная промышленность, металлургия и другие. Поддержка этой отрасли осуществляется во всех странах - участницах ВТО.

Принципиально негативные изменения в аграрном секторе не наблюдаются.

Отечественная авиапромышленность в силу незавершенности реформирования, принадлежности к военно - промышленному комплексу, общего критического положения и высокой степени государственного участия в данной области, не готова к работе в условиях ВТО. [2]

Таким образом, вступление России в ВТО довольно сильно изменило экономическую ситуацию в стране, в каких - то областях изменения произошли в положительном направлении, а в каких - то – отрицательные, но в перспективе все же ожидается положительная динамика экспортного потенциала нашей продукции. Так за последние несколько лет Россия все - таки смогла войти в пятерку мировых экспортеров зерна.

По оценкам Всемирного банка, вступление России во Всемирную торговую организацию может повлиять на ВВП, а именно увеличить на 3,3 % в среднесрочной перспективе и в долгосрочной - на 11 %. По прогнозам экспертов, в ближайшее десятилетие рынок фармацевтики будет в Европе одним из самых крупных. Потенциал роста объясняется прогнозами долгосрочного увеличения потребления лекарственных препаратов на душу населения и сравнительно высокой численностью населения РФ. Немалый потенциал роста внутреннего производства лекарств может быть сформирован за счет увеличения эффективности производств и за счет изменения структуры ассортимента, выпускаемой продукции в направлении наукоемких, технологически сложных и инновационных лекарств. Поэтому появляется необходимость научиться использовать инструменты, которые доступны в рамках ВТО, так как получение выгод в краткосрочном периоде является практически невозможно.

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

1. Википедия - <http://ru.wikipedia.org/wiki/> - [Электронный ресурс];
2. Красный север - Вступление в ВТО грозит полной ликвидацией лесной отрасли - // <http://www.krassever.ru> - [Электронный ресурс];
3. «Российская газета» - «На шаг в ВТО» - Центральный выпуск №5356 (277) от 8.12.2010;
4. Научная библиотека Кибер Ленинка - <http://cyberleninka.ru> - [Электронный ресурс].

© А.Н.Кухливская, Н.С. Юношева, А.Е. Бресская, 2017

**УДК 336**

**Буряков Г.А.**

д.э.н, профессор кафедры «Экономика и менеджмент»  
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)  
ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»  
в г. Шахты Ростовская область

**Лебедева А. Ю.**

студент бакалавриата  
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)  
ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»  
в г.Шахты Ростовская область

### **СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИИ**

**Аннотация:** В данной статье проанализировано современное состояние фондового рынка РФ, определен его характер. А также рассмотрены индексы самых крупных бирж.

**Ключевые слова:** фондовый рынок, фондовые биржи, инвестиции, ОФЗ, банки

Фондовый рынок в России сравнительно молод, его зарождение происходило в начале 90 - х годов [1]. Он относится к категории развивающихся рынков, для которых характерна высокая доходность, но, как правило, и более высокая степень риска.

Для отечественного фондового рынка на современном этапе развития характерно сдержанное отношение к биржевым сделкам со стороны граждан [2]. Многие не понимая данную систему инвестирования, считают ее доступной только обеспеченным инвесторам, поэтому деятельность фондовой биржи в РФ не рассматривается в качестве источника постоянного дохода. Однако происходит постепенное изменение взглядов на данную ситуацию в лучшую сторону. Это объясняется тем, что наблюдается рост трейдинга, осуществляется активная реклама торговых площадок. При этом заинтересованность в привлечении инвестиций и доступные суммы вложений ведут к тому, что обычные люди начинают инвестировать свободные средства.

В настоящий момент фондовый рынок России характеризуется вложениями, приобретающими черты долгосрочных инвестиций. Он в большей степени становится компьютеризованным, т.е. ценные бумаги на бирже существуют в форме электронных записей. Этот фактор является очень удобным для инвесторов, т.к. торги осуществляются с большой скоростью.

В Российской Федерации осуществляют свою деятельность 11 фондовых бирж. Самыми крупными биржами являются:

1. Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ) проводит торги в рублях. Её индекс за период 2016 года и первого полугодия 2017 года представлено на рис. 1:

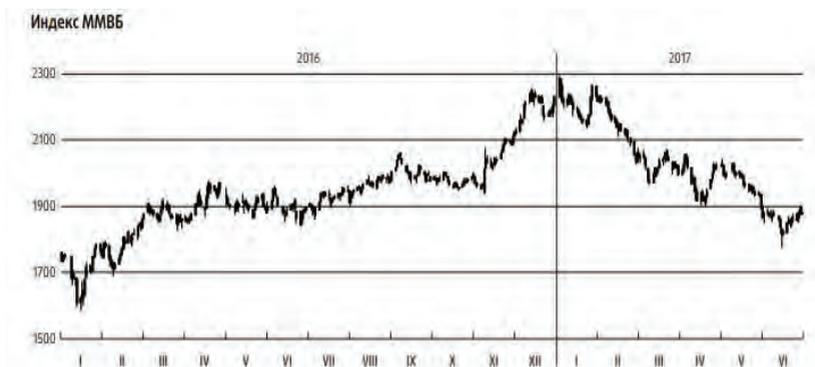


Рисунок 1 - Индекс ММВБ за период 2016 года и первого полугодия 2017 года [2]

Как можно увидеть на рис.1 Индекс ММВБ в середине декабря 2016 г. достиг своего исторического максимума (2247,02), первый торговый день нового года – третье января 2017 г. – ознаменовался новым рекордом – 2285,43. Однако затем произошла серьезная коррекция, и тренд сменился на понижательный, минимального значения в первом полугодии индекс достиг 15 июня (1817,82), зафиксировав падение от максимального значения на 20,5 % . В целом по итогам первого полугодия 2017 г. Индекс ММВБ упал на 31,7 % годовых.

2. Российская торговая система (РТС) - торги осуществляются не только в рублях, но и в долларах США. Ее индекс за период 2016 года и первого полугодия 2017 года представлено на рис. 2:



Рисунок 2 - Индекс РТС за период 2016 года и первого полугодия 2017 года [2]

На рис. 2 видно, что Индекс РТС изменялся в течение первого полугодия 2017 г. аналогично Индексу ММВБ, но в менее широком диапазоне. Так, в начале года 2017 г. продолжился позитивный тренд предыдущего года, и 27 января индекс достиг локального максимума (1195,61), затем тренд изменился и 21 июня индекс оказался в локальном минимуме (973,33), снизившись на 18,6 % . за первое полугодие 2017 г. доходность по Индексу РТС составила минус 26,3 % годовых.

Снижение индексов свидетельствует об ухудшении финансового положения на крупнейших биржах страны и снижением количества инвесторов, заинтересованных в работе на российском рынке ценных бумаг. Палитра применяемых финансовых инструментов расширяется за счёт широкомасштабного включения в оборот облигаций.

Основным видом среднесрочных бумаг в России являются облигации федерального займа (ОФЗ), которые выпускаются Министерством финансов России. Покупая их, инвестор фактически дает деньги в долг государству. По всем ОФЗ выплачивается купонный доход (как правило, раз в полгода). Возврат номинала (или стоимости) бумаги происходит в конце срока — в дату погашения. По некоторым выпускам ОФЗ предусматривается частичное погашение номинала (амортизация долга). Чем ниже ключевая ставка ЦБ, тем ниже доходность ОФЗ к погашению, но выше рыночная цена бумаги и наоборот [5].

В первом квартале 2017 года Минфин планировал разместить облигации федерального займа с фиксированным и плавающим купоном на 400 млрд. руб. — это рекордный объем за последние семь лет. Инвесторам предложены бумаги со сроком обращения до пяти лет на сумму 100 млрд. руб., от пяти до десяти лет — на 210 млрд. руб., а также со сроком обращения от десяти лет (длинные бонды) — на 90 млрд. руб. На первых аукционах, которые состоялись 11 января, были размещены два облигационных выпуска — с погашением в сентябре 2026 года и октябре 2019 года. Объем размещения составил 25 млрд. и 19 млрд. руб. соответственно [3]. На рис. 3 можно увидеть самые доходные государственные облигации по состоянию на 12.01.2017:

Выпуск	Дата выпуска	Дата погашения	Купон, %	Частота выплаты купона, раз в год	Индикативная цена, % от номинала	Доходность к погашению, %	Накопленный купонный доход, руб.*
ОФЗ-29008-ПК	31.12.2014	03.10.2029	<b>11,88</b>	<b>2</b>	<b>110,1365</b>	<b>10,53</b>	<b>27670</b> за 85 дней
ОФЗ-29009-ПК	31.12.2014	05.05.2032	<b>11,84</b>	<b>2</b>	<b>111,2</b>	<b>10,525</b>	<b>16220</b> за 50 дней
ОФЗ-29010-ПК	31.12.2014	06.12.2034	<b>11,83</b>	<b>2</b>	<b>112,2501</b>	<b>10,495</b>	<b>4860</b> за 15 дней
ОФЗ-29006-ПК	31.12.2014	29.01.2025	<b>11,9</b>	<b>2</b>	<b>106,9013</b>	<b>10,355</b>	<b>50540</b> за 155 дней
ОФЗ-29012-ПК	30.11.2016	16.11.2022	<b>10,74</b>	<b>2</b>	<b>102,469</b>	<b>10,32</b>	<b>12650</b> за 43 дня
ОФЗ-29007-ПК	31.12.2014	03.03.2027	<b>11,9</b>	<b>2</b>	<b>109,2232</b>	<b>10,32</b>	<b>39130</b> за 120 дней
ОФЗ-24019-ПК	08.12.2016	16.10.2019	<b>10,64</b>	<b>2</b>	<b>101,4475</b>	<b>10,18</b>	<b>10200</b> за 35 дней
ОФЗ-29011-ПК	18.02.2015	28.01.2020	<b>11,7</b>	<b>2</b>	<b>103,49</b>	<b>10,115</b>	<b>51930</b> за 162 дня
ОФЗ-26011-ПД	14.02.2003	20.08.2025	<b>10</b>	<b>1</b>	<b>102</b>	<b>9,81</b>	<b>36710</b> за 134 дня
ОФЗ-24018-ПК	28.01.2015	27.12.2017	<b>10,95</b>	<b>2</b>	<b>101,7305</b>	<b>9,215</b>	<b>4500</b> за 15 дней

\* На 1 тыс. бумаг по состоянию на 12.01.2017

Источник: Bloomberg

Рисунок 3 - Самые доходные государственные облигации по состоянию на 12.01.2017 [3]

По мнению аналитиков «ВТБ Капитала» Максима Коровина и Татьяны Чернявской, аукционы прошли вполне успешно — государству удалось привлечь весь запланированный объем. Спрос на ОФЗ с погашением в 2026 году превысил предложение в 2,1 раза, с погашением в 2019 году — в 3,3 раза. Средневзвешенная доходность выпусков при размещении составила 7,75 и 10,31 % соответственно. Министерству финансов России пришлось предоставить инвесторам премию в доходности по обим инструментам в размере 2 и 7 базисных пунктов, поскольку цены большинства заявок оказались ниже, чем на вторичном рынке накануне, 11 января 2017 года [4].

ОФЗ наиболее выгодно для частных инвесторов, т.к. это одно из самых надежных вложений. Единственным риском при работе с ними является национальный дефолт, который маловероятен. Средняя доходность ОФЗ сейчас составляет около 8 % годовых, при этом отдельные выпуски могут принести инвестору больше 10 % . Причем доход по купону ОФЗ не облагается НДФЛ. Обычно инвестору стоит инвестировать в ОФЗ на весь срок их обращения, не планируя перепродажу, а спекулянтам необходимо обращать внимание на облигации с дальним сроком погашения и наименьшим купоном, т.к. дюрация (средний объем общих платежей по ценной бумаге, начиная от сегодняшнего дня до конца ее погашения) у таких бумаг больше, а значит, при снижении ставки цена на них изменится сильнее.

Минфин также готовит к выпуску специальные облигации для населения — короткие ОФЗ с погашением в апреле 2020 года будет включать 15 миллионов облигаций номиналом тысяча рублей. Основной функцией облигаций для населения является возможность дать гражданам, в условиях бурно развивающегося финансового рынка, более широкий круг сберегательных инструментов. Приобрести их можно будет в отделениях «ВТБ 24» и Сбербанк. Ставка первого полугодичного купона составит 7,5 % годовых, второго — 8 % , третьего — 8,5 % , четвертого — 9 % , пятого — 10 % , шестого — 10,5 % . Цена размещения на 26—28 апреля установлена равной 100 % от номинала. В случае приобретения облигаций в дату начала размещения доходность к погашению составит 9,02 % годовых до вычета комиссионного вознаграждения агента [4]. Минфин ранее заявлял, что доходность по инструменту составит до 8,5 % годовых, но обещал небольшую премию, которая компенсирует банковскую комиссию первым покупателям народных ОФЗ. На рис. 4 можно увидеть самые доходные региональные облигации:

Эмитент	Доходность к погашению*, %	Купон, %	Периодичность выплаты купона, раз в год	Дата погашения	Цена, в % от номинала	Серия выпуска
Москва	<b>23,70</b>	<b>7,5</b>	<b>2</b>	18.05.2021	<b>60,01</b>	<b>26089</b>
Новосибирская область	<b>19,15</b>	<b>7,79</b>	<b>4</b>	30.10.2018	<b>85,01</b>	<b>34015</b>
Свердловская область	<b>13,49</b>	<b>9,8</b>	<b>4</b>	15.11.2024	<b>85</b>	<b>35003</b>
Магаданская область	<b>13,37</b>	<b>15</b>	<b>4</b>	24.12.2018	<b>103,76</b>	<b>34001</b>
Новосибирск	<b>13,20</b>	<b>8,5</b>	<b>4</b>	22.07.2020	<b>94,15</b>	<b>35006</b>
Волжский	<b>13,11</b>	<b>15</b>	<b>4</b>	24.12.2019	<b>106</b>	<b>34001</b>
Ленинградская область	<b>12,62</b>	<b>12,85</b>	<b>4</b>	07.12.2021	<b>102,86</b>	<b>35001</b>
Оренбургская область	<b>12,42</b>	<b>11</b>	<b>4</b>	14.06.2021	<b>97,01</b>	<b>35002</b>
Новосибирская область	<b>12,25</b>	<b>8,93</b>	<b>4</b>	03.10.2021	<b>90,02</b>	<b>34017</b>
Волгоградская область	<b>11,96</b>	<b>12,74</b>	<b>4</b>	30.10.2020	<b>102,01</b>	<b>35006</b>
Ставропольский край	<b>11,93</b>	<b>8,5</b>	<b>4</b>	12.12.2017	<b>99,27</b>	<b>34001</b>
Новосибирская область	<b>11,89</b>	<b>11,4</b>	<b>4</b>	08.10.2019	<b>100,01</b>	<b>34016</b>
Волгоград	<b>11,87</b>	<b>13,73</b>	<b>4</b>	19.10.2020	<b>106,81</b>	<b>34008</b>
Республика Мордовия	<b>11,87</b>	<b>13,75</b>	<b>4</b>	14.10.2020	<b>107,12</b>	<b>34002</b>
Белгородская область	<b>11,70</b>	<b>12,65</b>	<b>4</b>	30.06.2020	<b>104,01</b>	<b>34009</b>

\* доходность к погашению дана по лучшей цене покупки на Московской бирже  
 Источник: Bloomberg, rusbonds.ru

Рисунок 4 - Самые доходные региональные облигации, торгуемые на Московской бирже [4]

Аналитики агентства S&P прогнозируют, что к концу 2017 года объем рынка облигаций региональных и муниципальных органов власти вырастет до 800 млрд. руб. — это почти в два раза больше, чем в 2016 году. Тогда объем рынка регионального долга составлял 460 млрд. руб. По оценкам S&P, в дальнейшем регионы и муниципалитеты будут ежегодно выпускать облигации объемом около 300 млрд. руб. [3].

Региональные облигации имеют как положительные стороны, так и отрицательные. К положительным относят доходность и относительная надежность, а к отрицательным муниципальные облигации чуть в большей степени рискованней ОФЗ и неликвидность многих выпусков, а также номинальная стоимость бумаги, а, следовательно, и размер купонных выплат каждый год уменьшается.

Аналитический центр НАФИ провел опрос, в котором приняли участие 2000 россиян. 17 % опрошенных позитивно оценили перспективы новых ОФЗ, заявив, что продукт привлекательный. Эти люди готовы в среднем инвестировать около 39 тысяч рублей. Почти все опрошенные эксперты согласились, что новый инструмент сможет конкурировать с депозитами крупнейших банков. Причём сумма, которую клиент гарантировано, получит назад, не ограничивается 1,4 млн. руб. [3].

Из плюсов можно отметить большую доходность, нежели предлагают депозиты в надёжных банках, а также то, что заёмщиков выступает государство в лице Минфина.

Таким образом, подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод о том, что фондовый рынок России довольно молодой, но имеет перспективу развития, т.к. он представляет собой лучшие активы для формирования капитала в долгосрочной перспективе.

#### Список используемых источников:

1. Вилисова М.Л. Основные тенденции развития российского рынка ценных бумаг в современных экономических условиях // Наука и инновации в современных условиях: сборник статей Международной научно - практической конференции (18 декабря 2016 г, г. Екатеринбург). В 5 ч. 1. / - Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. – С.151 - 154.

2. Фондовый рынок России. Вавилон. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://wawilon.ru/fondovuj-gynok-rossii/#> (Дата обращения 13.12.2017)
3. Сколько может принести одолжение государству. Д. Седлов, А. Киракасянц. РБК. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/money/12/01/2017/58778e5f9a79475e1d9b1528> (Дата обращения 12.12.201)
4. Бонды для народа: можно ли заработать на региональных облигациях. Д. Седлов, А. Киракасянц. РБК. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/money/26/01/2017/588a166d9a7947d4350ca129> (Дата обращения 12.12.2017)
5. Cherkesova E.Y., K. V. Vodenko, N. E. Demidova, S. A. Maryanova, A. I. Novikov. Regional economic clusters in the context of management of technological leadership. International Journal of Applied Business and Economic Research. – 2017. - Volume 15. - Number 13. - p.213 - 221

© Г.А. Буряков, А.Ю. Лебедева, 2017

## УДК 631

**Л.М. Мавлиева** к.э.н., доцент КГАУ,  
г. Казань, РФ  
E - mail: [leisan-nizami@rambler.ru](mailto:leisan-nizami@rambler.ru)  
**Л.Р. Набиуллина** магистр КГАУ,  
г. Казань, РФ  
E - mail: [lilek1810@mail.ru](mailto:lilek1810@mail.ru)

## СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ НАЛОГОВОГО АУДИТА

**Аннотация:** Данная статья посвящена раскрытию сущности налогового аудита и его роли в общем аудите.

**Ключевые слова:** аудит, налоговый аудит, система налогообложение, функции, этапы проведения.

Налоговый аудит в нашей стране многие годы является одной из наиболее востребованных услуг на рынке аудиторских и консалтинговых услуг. Это связано с общепризнанным фактом сложности российского законодательства и его крайним постоянством (с 2000 по 2017г. Налоговый Кодекс был изменен более 100 раз), а компаниям крайне важно построение справедливой и эффективной налоговой системы, обеспечение предсказуемости и стабильности в начислении и уплате налогов, изыскание возможностей налоговой оптимизации в соответствии с действующим законодательством. Основными заказчиками данной процедуры, в первую очередь, являются крупные компании, осуществляющие несколько видов деятельности, в том числе экспортно - импортные операции.

Сущность и содержание данного направления аудита, его цели, задачи и другие вопросы раскрываются в Методике аудиторской деятельности «Налоговый аудит и другие сопутствующие услуги по налоговым вопросам. Общение с налоговыми органами», одобренной Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте Российской

Федерации 11 июля 2000 г. (далее — Методика). Отметим, что данный документ носит рекомендательный характер.

Понятие «налоговый аудит» достаточно часто употребляется в специальной литературе и в списке услуг, оказываемых аудиторскими организациями, но оно до сих пор не обрело своего единственно верного и теоретически обоснованного толкования. Действующее отечественное законодательство и Международные стандарты аудита также не раскрывают понятия «налоговый аудит». Итак, с учетом изученных научных работ по вопросу, налоговый аудит – это выполнение аудиторской организацией специального аудиторского задания по рассмотрению бухгалтерских и налоговых отчетов экономического субъекта с целью выражения мнения о степени достоверности и соответствия нормам, установленным законодательством, порядка формирования, отражения в учете и уплаты экономическим субъектом налогов и других платежей в бюджеты различных уровней и внебюджетные фонды. Исходя из чего сущность налогового аудита состоит в проведении анализа налоговой и бухгалтерской отчетности хозяйствующего субъекта на предмет выявления ошибок в исчислении и уплате налогов. Налоговый аудит является частью финансового аудита и проводится либо в рамках общего аудита, либо по специальному заданию. Данная процедура подразумевает тщательно спроектированный анализ как налоговых, так и бухгалтерских отчетов компании для подтверждения их достоверности, полноты уплаты предприятием налогов и других обязательных платежей, полное соответствие законодательству и иным установленным нормативным актам. Конечным результатом налогового аудита является составление экспертного мнения о степени достоверности бухгалтерских и налоговых отчетов, об организации налогового учета в целом, на основании которого менеджмент организации проанализировать эффективность налогового планирования эффективность управления налоговыми платежами.

Содержание налогового аудита состоит из этапов его проведения. Первый этап называется «Планирование налогового аудита». Сущность данного этапа заключается в ознакомлении с бизнесом клиента, оценке системы бухгалтерского, налогового учета и внутреннего контроля, оценке аудиторского риска, определение уровня существенности и разработка плана и программы аудита. Второй этап проведения налогового аудита - «Оценка фактов относительно критериев». Сущность второго этапа заключается в выявлении признаков искажений с помощью аудиторских процедур, сборе аудиторских доказательств, оценке существенности выявленных искажений, формировании предварительных выводов. Третий этап заключается в завершении аудиторской проверки и формировании аудитором итоговой информации для руководства и проверяемой организации.

Содержание проводимого налогового аудита и его этапов зависит от перечня аудиторских заданий, полный список которых приведен в Прил.1 к Методике. Приведём примеры таких заданий: оценка правомерности применения налоговых льгот, экспертиза актов налоговых органов, постановка налогового учета и т.д. Налоговый аудит может проводиться с целью подготовки предприятия к налоговой проверке, с целью оптимизации существующей системы налогообложения, системы внутреннего контроля на предприятии, минимизации налоговых рисков.

Отметим, что налоговый аудит в соответствии с Федеральным законом от 30.12.2008 г. № 307 - ФЗ «Об аудиторской деятельности» не выделяется, т.е. не является обязательной

процедурой, его проводят по инициативе аудируемого лица в объеме и сроке установленными в договоре между заказчиком и аудиторской организацией. В связи с его востребованностью у заказчиков развитие методологии и разработка эффективных методик проверки является одной из наиболее важных задач, стоящих перед аудиторами.

### Список использованной литературы

1. Ерыгина Л.В. Особенности проведения налогового аудита // Аудитор – №4 – 2017.
2. Золотарева Г.И. Проблемы развития налогового аудита в России // Аудитор – №11 – 2016.
3. Клычова Г.С. О значении консалтинга в создании успешного бизнеса / Г.С. Клычова, Э.Н. Фахретдинова, Л.М. Мавлиева, М.М. Низамутдинов // Сборник научных статей I Всероссийского научно - практического семинара. Электронное издание «Актуальные проблемы экономики и бухгалтерского учета». – 2017. – С. 191 - 195.
4. Клычова Г.С. АУДИТ / Клычова Г.С., Леонтьева Ж.Г., Осипов М.А., Закирова А.Р., Заугарова Е.В., Клычова А.С., Табакова М.В. учебник - Санкт - Петербург, 2017
5. Мавлиева Л.М. Организация работы с документами в бухгалтерии // Сборник научных трудов по материалам Междунар. науч. - практ. конф. «Наука и образование в жизни современного общества». - Уфа: АЭТЕРНА, 2015. С. 88 - 89.
6. Мавлиева Л.М. Бухгалтерская финансовая отчетность в АПК // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2015. – Т.10. - №1. – С.
7. Мавлиева Л.М., Низамутдинов М.М. Некоторые особенности бух - галтерского и налогового учета в сельскохозяйственных кредитных потреби - тельских кооперативах // Налоговая политика и практика. – 2009. – №9 - 1., С. 27.
8. Мавлиева Л.М. Внедрение контроллинга в практику предприятий // Сборник статей Междунар. научно - практич. конф. «Наука и образование в жизни современного общества». – Уфа: АЭТЕРНА, 2015. - С. 86 - 88.
9. Мавлиева Л.М., Садыкова Л.И. Общие правила и основные цели проведения инвентаризации // Сборник статей Междунар. науч. - практ. конф. «Инновационные технологии научного развития». - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. - С. 187 - 189.
10. Фахретдинова Э.Н. Роль и формы аналитических регистров налогового учета / Сборник статей международной научно - практической конференции сборнике: ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ : в 3 ч. 2016. С. 224 - 226.

© Л.М.Мавлиева, Л.Р. Набиуллина, 2017

### УДК 631

Л.М. Мавлиева к.э.н., доцент КГАУ, г. Казань, РФ, E - mail: leisan - nizami@rambler.ru

Л.Р. Набиуллина магистр КГАУ, г. Казань, РФ, E - mail: lilek1810@mail.ru

### МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ НАЛОГОВОГО АУДИТА

**Аннотация:** Данная статья посвящена рассмотрению методических приемов налогового аудит.

**Ключевые слова:** аудит, налоговый аудит, методические приемы, международные стандарты.

Налоговый аудит в нашей стране многие годы является одной из наиболее востребованных услуг на рынке аудиторских и консалтинговых услуг. Это продиктовано сложностью российского законодательства и его крайним непостоянством (с 2000 по 2017г. Налоговый Кодекс был изменен более 100 раз), а компаниям крайне важно построение справедливой и эффективной налоговой системы, обеспечение предсказуемости и стабильности в начислении и уплате налогов, изыскание возможностей налоговой оптимизации в соответствии с действующим законодательством. Основными заказчиками данной процедуры, в первую очередь, являются крупные компании, осуществляющие несколько видов деятельности, в том числе экспортно - импортные операции.

Отметим, что до сих пор нет единого понятия «налоговый аудит». С учетом анализа научных работ по данному вопросу дадим следующее определение налоговому аудиту – это выполнение аудиторской организацией специального аудиторского задания по рассмотрению бухгалтерских и налоговых отчетов экономического субъекта с целью выражения мнения о степени достоверности и соответствия нормам, установленным законодательством, порядка отражения в учете и уплаты экономическим субъектом налогов и других платежей.

При осуществлении налогового аудита аудиторские фирмы используют методические приемы, целью применения которых будет представление руководства по применению принципов и стандартов аудита по конкретному рабочему материалу в области налогового аудита. Методические приемы или методика налогового аудита — это перечень способов практических действий, осуществляемых аудиторскими организациями. Отметим, что налоговый аудит по Федеральному Закону от 30.12.2008 г. № 307 - ФЗ «Об аудиторской деятельности» не выделяется, т.е. не является обязательной процедурой. Проводят его по инициативе аудируемого лица в объеме и сроки, установленные в договоре между заказчиком и аудиторской организацией; в связи с рекомендательным характером Методики «Налоговый аудит и другие сопутствующие услуги по налоговым вопросам. Общение с налоговыми органами», одобренной Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте Российской Федерации 11 июля 2000 г., аудиторские организации самостоятельно выбирают основные приемы и методы, за исключением тех процедур, которые осуществляются в соответствии с федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности. Отметим, что принятая методика является внутренним нормативным актом аудиторской организации, которым обязаны руководствоваться все ее сотрудники. Выбор аудиторских процедур в каждом конкретном случае в значительной степени определяется проверяемым налогом, его отражением в отчетности и бухгалтерском учете, сложностью формирования налогооблагаемой базы и многими другими факторами.

Основными задачами методических приемов налогового аудита является определение подходов к проведению проверки на всех трех этапах (планирование предварительное и непосредственное, проверка в начислении и уплате налогов, и заключительный этап с оценкой результатов и мнение аудитора); принципов взаимоотношений ответственности сторон договора; порядка проведения проверки; оформления всех документов и результатов. Методические приемы налогового аудита разрабатывается по той же схеме, что и методика аудита отдельных участков бухгалтерского учета. Сведения, содержащиеся в налоговой отчетности, анализируются путем их сопоставления с данными синтетических и аналитических регистров бухгалтерского (налогового) учета и отчетности. Конечным результатом применения методических приемов аудита, налогового аудита в целом,

является составление экспертного мнения о степени достоверности бухгалтерских и налоговых отчетов, об организации налогового учета в целом, на основании которого менеджмент организации проанализировать эффективность налогового планирования эффективность управления налоговыми платежами.

В настоящее время остро ощущается необходимость в закреплении методических приемов проведения налогового аудита во внутрифирменных стандартах или методиках аудиторских фирм, отражающих как перечень аналитических процедур, так и методику их практического осуществления. В связи с востребованностью налогового аудита в РФ развитие методологии и разработка эффективных методик проверки является одной из наиболее важных и приоритетных задач. Кроме этого важно определить место налогового аудита в системе общего контроля, определив ее предмет и метод, а также закрепить вопросы по налоговому аудиту, в частности методические приемы, на законодательном уровне.

### **Список использованной литературы**

1. Ерыгина Л.В. Особенности проведения налогового аудита // Аудитор, №4, 2017.
2. Гаджирагимова Д. Д., Юнусова Д. А. Совершенствование методики аудита налогообложения организаций // Научно - методический электронный журнал «Концепт», Т.1, 2016.
3. Клычова Г.С. О значении консалтинга в создании успешного бизнеса / Г.С. Клычова, Э.Н. Фахретдинова, Л.М. Мавлиева, М.М. Низамутдинов // Сборник научных статей I Всероссийского научно - практического семинара. Электронное издание «Актуальные проблемы экономики и бухгалтерского учета». – 2017. – С. 191 - 195.
4. Клычова Г.С. АУДИТ / Клычова Г.С., Леонтьева Ж.Г., Осипов М.А., Закирова А.Р., Заугарова Е.В., Клычова А.С., Табакова М.В. учебник - Санкт - Петербург, 2017
5. Мавлиева Л.М. Организация работы с документами в бухгалтерии // Сборник научных трудов по материалам Междунар. науч. - практ. конф. «Наука и образование в жизни современного общества». - Уфа: АЭТЕРНА, 2015. С. 88 - 89.
6. Мавлиева Л.М. Бухгалтерская финансовая отчетность в АПК // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2015. – Т.10. - №1. – С.
7. Мавлиева Л.М., Низамутдинов М.М. Некоторые особенности бух - галтерского и налогового учета в сельскохозяйственных кредитных потреби - тельских кооперативах // Налоговая политика и практика. – 2009. – №9 - 1., С. 27.
8. Мавлиева Л.М. Внедрение контроллинга в практику предприятий // Сборник статей Междунар. научно - практич. конф. «Наука и образование в жизни современного общества». – Уфа: АЭТЕРНА, 2015. - С. 86 - 88.
9. Мавлиева Л.М., Садыкова Л.И. Общие правила и основные цели проведения инвентаризации // Сборник статей Междунар. науч. - практ. конф. «Инновационные технологии научного развития». - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. - С. 187 - 189.
10. Фахретдинова Э.Н. Роль и формы аналитических регистров налогового учета / Сборник статей международной научно - практической конференции сборнике: ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ : в 3 ч.. 2016. С. 224 - 226.

© Л.М.Мавлиева, Л.Р. Набиуллина, 2017

## АНАЛИЗ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

### **Аннотация**

В данной статье проводится изучение и анализ некоторых показателей уровня жизни населения в Ставропольском крае, определяются факторы, влияющие на него, выявляются возможные причины, последствия и рекомендации по улучшению анализируемого показателя.

### **Ключевые слова:**

Уровень жизни населения, прожиточный минимум, социальная политика, качество жизни, Ставропольский край.

В настоящее время главной задачей любого государства является обеспечение населения достойными условиями жизни. На данном этапе в целях функционирования рыночной экономики в целом важной категорией выступает уровень жизни населения.

Уровень жизни населения – это степень и мера удовлетворенности жителей страны в целом, а также населения регионов необходимыми для нормальной жизнедеятельности товарами и услугами. Данный показатель также включает в себя достигнутый и прогнозируемый уровень потребления данными рациональными благами и услугами.

Определяющую роль при анализе уровня жизни играет стоимость жизни, представляющая собой оценку в денежном выражении тех благ и услуг, которые фактически потребляются домохозяйствами за определенный период времени и являются необходимыми для человека.

На уровень жизни населения влияют многие факторы: экономические, политические, социальные, а также другие факторы. В их числе уровень образования, условия труда и отдыха, заработная плата, здоровье человека, социальная обеспеченность, имеющееся жилье, политическая обстановка, качество окружающей среды, соблюдение прав личности и многое другое. Все эти понятия объединяются общим определением «качество жизни».

Изучение уровня жизни населения можно проводить по нескольким аспектам. Рассмотрим анализ данного показателя по Ставропольскому краю.

Величина прожиточного минимума характеризует минимально допустимый уровень денежной обеспеченности населения. Данный показатель определяется, исходя из самых необходимых потребностей человека, непосредственно позволяющих поддерживать жизнедеятельность.

Рассмотрим величину прожиточного минимума в Ставропольском крае по данным министерства труда и социальной защиты населения за 2014 - 2017 гг. (таблица 1)

Таблица 1 – Величина прожиточного минимума в Ставропольском крае

	2014 г. II квартал	2015 г. II квартал	2016 г. II квартал	2017 г. II квартал
На душу населения, руб.	7061	8513	8407	8849
Для трудоспособного населения, руб.	7500	9041	8916	9404
Для пенсионеров, руб.	5724	6907	6810	7180
Для детей, руб.	7213	8794	8742	9123

Из данных таблицы 1 видно, что величина прожиточного минимума в течение анализируемого периода 2014 - 2017 гг. нестабильна. Так, наблюдалось увеличение прожиточного минимума по всем приведенным слоям населения до 2015 г., после чего, в 2016 г. заметно, хоть и незначительное, падение данного показателя. Спад величины прожиточного минимума мог быть связан с нестабильной экономической ситуацией в регионе и в стране в целом, неэффективной социальной политикой, проводимой в крае. Стоит отметить, что анализируемый показатель достаточно высок по сравнению с другими регионами Российской Федерации.

Необходимо учитывать тот факт, что усредненный показатель искажает реальную картину, делает ее достаточно благополучной с внешней стороны. В соответствии с этим мнением, наиболее полное представление об уровне жизни населения в Ставропольском крае невозможно без представления о численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума (таблица 2).

Таблица 2 - Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума за 2013 - 2016 гг.

	2013	2014	2015	2016
Численность населения, тыс. чел.	330,5	325,7	376,8	396,3
Численность населения, в % от общей численности	11,8	11,6	13,5	14,1

Для наглядного представления на основе имеющихся данных таблицы 2 построим гистограмму, отражающую анализируемую фактическую численность населения с доходами ниже величины прожиточного минимума (рисунок 1).



Рисунок 1 - Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума за 2013 - 2016 гг.

Данные таблицы 2 свидетельствуют о достаточно высокой численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, причем данный показатель рос в 2015 г. и в 2016 г. Можно сделать вывод о том, что данный аспект должен привлечь к себе особое внимание.

Ставропольский край – это регион, имеющий важное стратегическое и экономическое значение для Российской Федерации. Ключевым моментом при этом выступает уровень жизни населения. Проанализированные показатели говорят о достаточной степени удовлетворения потребностей населения, хотя существует и ряд проблем.

Данные проблемы могут быть решены посредством эффективной региональной социальной политики. Она должна быть направлена на повышение стандартов уровня жизни населения с помощью экономических рычагов, оптимизации бюджетной системы, законов и иных нормативных актов. При этом следует учитывать особенности региона, его территориального расположения.

Анализируемая проблема также может быть решена посредством проектов, направленных на улучшение качества жизни, а именно развитие агропромышленного комплекса, качественного образования, современного здравоохранения, обеспеченности жильем и т. д. Именно эти аспекты определяют уровень жизни населения, демографическое благополучие края, а, следовательно, формируют здоровую, образованную нацию.

#### **Список использованной литературы**

1. Андреев А. В. Основы региональной экономики: учебник для вузов / А. В. Андреев – М.: КноРус, 2012. – 334 с.
2. Россия в цифрах: Стат. сб. – М.: Федеральная служба государственной статистики, 2012. – 340 с.
3. Статистика: учебно - методическое пособие. Ч. 2 / сост.: Т. А. Кулаговская, Л. А. Серебрякова. – Ставрополь: Изд - во СКФУ, 2014. – 136 с.

© Д. А. Магомедова, 2017

#### **УДК 331.4**

**С.Ю. Маринин**

канд. технич. наук, доцент КубГТУ, г. Краснодар, РФ

E - mail: centr\_kgtu@mail.ru

**М.А. Ивашенко**

студент 3 курса магистратуры КубГТУ, г. Краснодар, РФ

E - mail: marina.alyabeva.1992@mail.ru

### **РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СНИЖЕНИЮ УРОВНЯ ТРАВМАТИЗМА НА ОСНОВЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ БЕЗОПАСНОСТИ ТРУДА**

#### **Аннотация**

Актуальность статьи обусловлена тем, что обеспечение безопасных условий труда является одним из важнейших факторов. Целью является снижение уровня производственного травматизма с помощью реализации процессного подхода. Для реализации процессного подхода предложен алгоритм разработки процедуры, составлена

контекстная диаграмма и дерево процессов процедуры. Применение процессного подхода для безопасности труда позволяет определить места, которые требуют наибольшего внимания для совершенствования безопасности труда и снижения уровня травматизма.

### Ключевые слова

Процессный подход, безопасность труда, алгоритм, контекстная диаграмма, декомпозиция, дерево процессов.

Одной из сложных и важных задач, которые ставит перед собой руководство каждого предприятия, является обеспечение безопасных условий труда. Вместе с тем уровень производственного травматизма остается достаточно высоким. На сегодняшний день одним из перспективных и актуальных направлений в области управления является применение процессного подхода.

Под процессом понимается последовательность взаимосвязанных видов действий, осуществляемых с целью получения результата путём преобразования совокупности входов в совокупность выходов.

Основной принцип процессного подхода состоит в том, что производственная и управленческая деятельность рассматривается в виде взаимосвязанных и взаимодействующих между собой последовательных или параллельных процессов, а управление этой деятельностью основывается на управлении этими процессами.

Охрана труда может быть представлена как трудоохранный процесс, направленный на обеспечение безопасности человека, в котором происходит взаимодействие (или противодействие), с одной стороны, факторов, формирующих риск травмирования (профессиональных заболеваний), а с другой - осуществление таких действий, которые снижают опасность травмирования или профессиональных заболеваний[1, с. 3].

Составление процедуры «Безопасность труда» можно разбить на следующие этапы:

1. Составление контекстной диаграммы процедуры «Безопасность труда»;
2. Декомпозиция контекстной диаграммы безопасности труда с определением процессов уровня.
3. Декомпозиция дочерних диаграмм процессов уровня А с определением процессов уровня В (второго уровня).
4. Декомпозиция дочерних диаграмм процессов уровня В с определением процессов уровня С (третьего уровня).
5. Построение дерева процессов[2, с. 52].

Контекстная диаграмма процесса «Безопасность труда» представлена на рисунке 1.

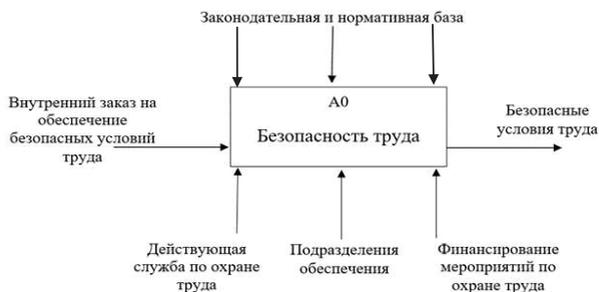


Рисунок 1 - Контекстная диаграмма процесса «Безопасность труда»

Входным потоком контекстной диаграммы процесса «Безопасность труда» (A0) является внутренний заказ на обеспечение безопасных условий труда на предприятии. Основанием для улучшения условий труда является наличие растущего уровня травматизма в организации.

Управляющим воздействием контекстной диаграммы процесса «Безопасность труда» (A0) является законодательная и нормативная база в области охраны труда, правила, процедуры, критерии и нормативы, направленные на сохранение жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности.

Управляющим воздействием является также наличие сил и средств, необходимых для обеспечения соблюдения, осуществления и обеспечения требований трудового законодательства (включая финансовое обеспечение).

Выходящим потоком контекстной диаграммы процесса «Безопасность труда» (A0) являются безопасные условия труда, а именно снижение производственного травматизма на предприятии.

В соответствии с правилами функционального моделирования произведена декомпозиция контекстной диаграммы процесса «Безопасность труда» (A0) на процессы нижнего уровня. Результаты декомпозиции с определением процессов уровня А (первого уровня) приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Декомпозиция контекстной диаграммы с определением процессов уровня А

Идентификационный номер контекстной диаграммы	Название процесса первого уровня (уровня А)	Идентификационный номер процесса первого уровня
А 0	Функционирование СУОТ	А 1
	Ответственность руководства	А 2
	Требования трудового законодательства	А 3
	Изменение, анализ и аудит безопасности труда	А 4

Декомпозиция дочерних диаграмм процессов уровня А с определением процессов уровня В (второго уровня) представлена в таблице 2.

Таблица 2 - Декомпозиция дочерних диаграмм процессов уровня А с определением процессов уровня В

Идентификационный номер процесса первого уровня	Наименование процесса второго уровня (уровня В)	Идентификационный номер процесса второго уровня
А 1 (Функциониру	Обеспечение функционирования СУОТ	В 1.1
	Процедуры для достижение целей в области ОТ	В 1.2

вание СУОТ)	Мероприятий по реализации процедур	В 1.3
	Контроль функционирования СУОТ	В 1.4
	Улучшения функционирования СУОТ	В 1.5
	Реагирование на аварии, несчастные случаи	В 1.6
А 2 (Ответственно сть руководства)	Политика в области охраны труда	В 2.1
	Цели и обязательства в области охраны труда	В 2.2
А 3 (Требования трудового законодательс тва)	Изучение законодательной и нормативной базы	В 3.1
	Соблюдение норм и правил трудового законодательства	В 3.2
А 4 (Изменение, анализ и аудит безопасности труда)	Создание комиссии по проведению аудита	В 4.1
	Разработка анкет на рабочих местах, для определения состояния рабочего места	В 4.2
	Выборка документации для анализа	В 4.3
	Фиксация данных, формулирование выводов	В 4.4

Аналогично проведена декомпозиция дочерних диаграмм процессов уровня В и С с определением процессов уровня С (третьего уровня) и D (четвертого уровня) соответственно.

В соответствии с алгоритмом выполнения процедуры безопасности труда после проведения декомпозиции контекстной диаграммы целесообразно построить дерево процессов разрабатываемой процедуры.

Дерево процессов процедуры безопасности труда представлено на рисунке 2.

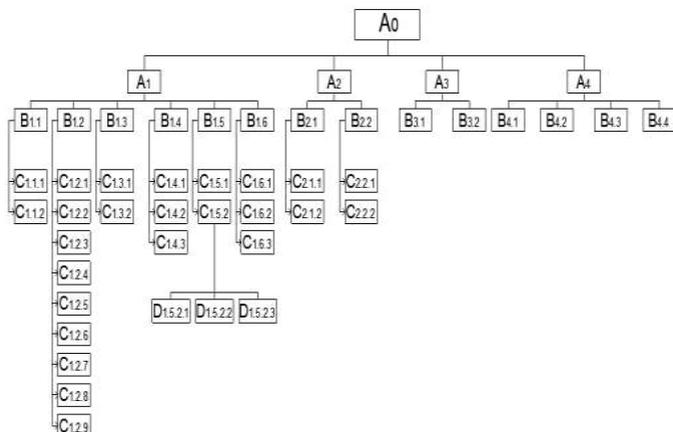


Рисунок 2. Дерево процессов процедуры безопасности труда

Дальнейшее использование дерева процессов предполагает проведение анализа (качественного и количественного) процедуры «Безопасность труда» для конкретной организации. Использование результатов анализа дерева процессов позволит определить наиболее слабые места процедуры с учетом декомпозиций влияющих на снижение травматизма.

#### **Список литературы:**

1. Горленко О.А. Создание систем менеджмента качества в организации: монография. М.: Машиностроение - 1, 2002. 126с.
2. О.С. Пономарева, Б.И. Герасимов, С.В. Пономарев, В.А. Самородов. Математические и инструментальные методы экономического анализа: Управление качеством - Тамбов: Издательство ТГТУ, 2003. 57с

© С.Ю. Маринин, М.А. Иващенко, 2017

**УДК 331.1**

**А.П.Мартыненко**

магистрант Липецкого филиала РАНХ и ГС  
г. Липецк, РФ

### **КОУЧИНГ КАК ПЕРСПЕКТИВНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА**

#### **Аннотация**

Рассмотрена сущность коучинга, необходимость его применения в современных условиях, основные результаты, которые могут быть получены организацией при использовании коучинга

#### **Ключевые слова:**

Мотивация, теории мотивации, коучинг, технологии коучинга

Современные теории мотивации в той или иной степени позволяют определить и предсказать поведение сотрудника организации в той или иной ситуации, а также сформировать желаемой для компании поведение. Однако, практическое применение теорий говорит нам о том, что, если с предсказанием поведения сотрудника они еще более - менее справляются, то корректировка поведения, да еще в желаемом русле, является задачей трудновыполнимой, приводящей к неожиданным последствиям.

Поскольку человек – система неопределенная, а уж группа людей – тем более, идеальными являются инструменты, позволяющие настраивать мотивацию людей гибко и максимально индивидуально. Одним из таких инструментов признан коучинг, который позволяет создать индивидуальные условия для усиления мотивации и эффективности работы для каждого сотрудника. В российских условиях данная технология хотя и является относительно новой, но постепенно приобретает все большую популярность в различных компаниях[1, с.327].

Коучинг можно рассматривать с различных точек зрения: как искусство, функция, процесс, стиль управления, метод развития личности, коммуникация, метод управления [2, с.163].

Искусство коучинга направлено на получение результата через взаимодействие коуча и клиента через полное раскрытие потенциалов как клиента так и коуча в конкретных реальных ситуациях. Благодаря глубинному слушанию коуч способен видеть все аспекты запроса клиента и задавать продвигающие вопросы, способные привести к наилучшему результату.

Если рассматривать коучинг как процесс, то необходимо обратить внимание на проведение последовательности действий при коуч - сессии (в разных школах алгоритмы этого процесса разные), которая приводит к достижению наилучшего результата. Итогом любой коучинговой сессии является конкретный результат.

Если говорить о коучинге, как об интеллектуальной технологии, то коучинг предоставляет отличную возможность структурировать процесс мыслительной работы, реализовать в процессе исследования ряд научных подходов, таких как, системный, исторический, структурный. При этом коучинг играет в этом процессе интегрирующую роль.

Все большую популярность коучинг приобретает в последнее время и как стиль управления, который помогает создать организационную среду, к которой наиболее полно могут раскрыться потенциал и возможности персонала, что приведет к росту его внутренней мотивации.

Если коучинг рассматривать как один из методов развития личности, то необходимо отметить, что с его помощью можно стимулировать развитие осознанности по отношению не только к целям, но и ко всем рабочим процессам, раскрыть и научить применять уникальные личные качества каждого сотрудника.

Главная компетенция коуча - задавать вопросы, при этом сохраняя на протяжении всей коуч - сессии коуч - позицию (нейтральная, безоценочная, с искренним интересом и верой в то, что у клиента есть все ресурсы), коуч полностью исключает советы, рекомендации и обучение. Коучинг полностью опирается на знания и внутренний потенциал личности, поддерживая сбалансированное и при этом достаточно быстрое развитие профессиональных компетенций сотрудников.

Основная цель коучинга состоит в том, чтобы помочь человеку учиться самостоятельно, а не научить его. Именно это позволяет коучингу стать основой развития современной самообучающейся организации.

Самообучающаяся организации – это организация, способная адаптироваться к реалиям внешней среды, какими бы они ни были и с какой бы скоростью не происходили. Современная организация должна обладать чертами живого организма, способного к самообучению под воздействием реакции окружающей среды на его действия. Каждый человек в отдельности обладает этой способностью. Задачей управления является перенесение этой способности на компанию в целом.

Основными следствиями использования коучинга для организации могут стать: формирование и большая осознанность миссии и целей организации; улучшаются знания о месте организации в рыночном пространстве, проводится более точный анализ текущей и прогнозной ситуации; формируется организационная культура, способствующая

деятельности организации; развивается творческий потенциал персонала и увеличивается его использование в работе; растет качество выполняемой работы; снижается текучесть кадров; старые ресурсы начинают использоваться более эффективно, находятся новые ресурсы и скрытые резервы.

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

1. Овчинников А.Н., Лымарева О.А. Коучинг в системе управления персоналом: исторический аспект // Экономика устойчивого развития. 2017. № 2 (30). С. 327 - 332.
2. Скородумова О.Б. Проблемное поле философии коучинга // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2017. № 3 - 2 (77). С. 163 - 165.

© А.П.Мартыненко

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

К.В. Акелян УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ	6
Аксинская Е. А. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ЗАПАСОВ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ГАЗПРОМНЕФТЬ ОМСКИЙ - НПЗ»	8
Аксинская Е.А., Морозова И.С. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	11
Марьина А.В., Акшенцев К.С. Mar'ina A.V., Akshentsev K. S. ПРОБЛЕМА СТАНОВЛЕНИЯ БИТКОИНА ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМОЙ THE PROBLEM OF THE FORMATION OF THE BITCOIN PAYMENT SYSTEM	14
Анахаева И. А. КОНТРОЛЬ КАК ФУНКЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ: КЛАССИЧЕСКИЙ И СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОДЫ	16
И.В. Асатурова, А.Н. Семенова ГРЯДУЩИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНЕ «ОБ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»	19
Г. Э. Афлегунова К ВОПРОСУ О РАЗРАБОТКЕ МЕТОДИКИ И АЛГОРИТМА АВТОМАТИЗИРОВАННОГО ТЕСТИРОВАНИЯ WEB – ПРИЛОЖЕНИЙ В ОБЛАСТИ ЭЛЕКТРОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ	21
Е.В.Афоница ВЫДЕЛЕНИЕ ЦЕНТРОВ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И ИХ ЗНАЧЕНИЕ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ	22
Р. Бадамшина НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ БЮДЖЕТА И ИХ РОЛЬ В СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	24
С.Ю.Бирюков АНАЛИЗ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЗЕРНА В РОССИИ	28
Е.В. Романенко, Е.А. Богданова БРЕНДИНГ: УПРАВЛЕНИЕ БРЕНДОМ	30
А.А Бодня ОНЛАЙН - ТЕХНОЛОГИИ В ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА	32

А.А Бодня ОНЛАЙН - БРОНИРОВАНИЕ В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА И ТУРИЗМА	34
Бокарева Е. В., Асташина Т.М. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ ЗА ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ	37
Бокарева Е.В., Михайлова В.Д. ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	40
И.В. Бородина «РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА ПРИМЕРЕ ФИЛИАЛА ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ «ЦЕНТР ГИГИЕНЫ И ЭПИДЕМИОЛОГИИ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ»	44
Буряков Г.А., Лукьянова Д.В., Каспрук В.В. ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА РЫНОК БАНКОВСКОГО ЭКВАЙРИНГА	47
Бушуева А.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ВЫСВОБОЖДЕНИЯ ПЕРСОНАЛА (НА ПРИМЕРЕ ГБУ РС (Я) «УПРАВЛЕНИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И МАССОВОГО СПОРТА»)	49
А.В. Быханов, Н.Р. Ханбиков ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ КАК ЧАСТЬ БИЗНЕСА	51
Е. Васильева ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА РЫНКЕ ФИТНЕС – УСЛУГ	53
О.Ю. Выдрина ЛОГИСТИЗАЦИЯ ТАМОЖЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ	55
А.С. Габдрахманова, А.А. Агуреева, А.А. Новикова НЕОБХОДИМОСТЬ И СУЩНОСТЬ СОВРЕМЕННОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КРЕДИТОВАНИЯ	61
А.А. Новикова, А.А.Агуреева, А.С. Габдрахманова СПОСОБЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ФИНАНСОВ	63
Н.А. Гаврилова, М.А. Смирнова «ЗАЁМНЫЙ КАПИТАЛ ОРГАНИЗАЦИИ»	66

А.В. Гладченко ОСОБЕННОСТИ СОВЕТСКОГО СТРАХОВОГО ДЕЛА В ПЕРИОД 1921 – 1928 ГГ.	70
А.В. Голикова РАЗРАБОТКА ЭЛЕМЕНТОВ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА	72
Т.С. Головина НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТРАСЛИ РОССИЙСКОГО АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ	75
Мокрушина А.А., Гордеев А.С., Якимова А.А. ПРИЧИНЫ УХУДШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	77
М.В. Симонова, Е.В. Башкирова, О.А. Горлина SWOT - АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ	79
Груздев К. П. ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ ОБЪЕМНОЙ ПЕЧАТИ В БИЗНЕСЕ	84
Д. С. Данильченко ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ	86
Данюкин Н.В. ОРГАНИЗАЦИИ И ОБЩЕСТВЕННЫЕ ПОДСИСТЕМЫ	88
Л.Г. Джавадян ПРОДВИЖЕНИЕ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ КАК МАРКЕТИНГОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ В ТУРИЗМЕ	90
А. И. Долгоруков К ВОПРОСУ О ПОДХОДАХ К РАЗРАБОТКЕ МОДУЛЕЙ СБОРА ДАННЫХ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ	92
В.И. Дорохова ПРОБЛЕМЫ ИМУЩЕСТВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	94
Н.В. Емельянов, Е.Ю. Путинцева ПРОБЛЕМЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	96
Е.В. Епанчинцева ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА НА ПРЕДПРИЯТИИ	100
Д. В.Ермаков, Л.Д. Козлова О ПОРЯДКЕ И УСЛОВИЯХ ПРОХОЖДЕНИЯ ИСПЫТАНИЯ ПРИ ПРИЕМЕ НА РАБОТУ В ФИЛИАЛЕ АО «ЭК «ВОСТОК»	104

А.В. Ерофеев СРАВНЕНИЕ ВЫДЕЛЕНИЯ ФИНАНСОВ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПЕНСИОНЕРОВ И ЗАКЛЮЧЁННЫХ	107
В.Ю. Жданова АНАЛИЗ ЕСТЕСТВЕННОГО ДВИЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ	109
С.В. Заблоцкая, Ю.В. Маңанникова АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ АО «КТЦ «МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЯ» И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ	111
О.А. Загоруйко МЕТОДЫ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ	114
Закриева З.М. СОСТАВЛЕНИЕ БИЗНЕС - ПЛАНА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	118
А.Л. Зопунян АНАЛИЗ СИСТЕМЫ НЕНАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	120
И.О. Зыкова, Л.В. Фомченкова СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ТЕПЛОЭНЕРГЕТИКЕ НА ОСНОВЕ ФИЛОСОФИИ КАЙДЗЕН	121
А.С. Иванкова СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В ИСПЫТАТЕЛЬНОЙ ЛАБОРАТОРИИ	124
А.С. Иванкова АТТЕСТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ	126
Н. О. Иванченко БАЙЕСОВСКИЙ ПОДХОД В ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ	128
Ильина М.А. КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	130
Я.Я. Кайль, М.Г. Мартиросян СПЕЦИФИКА ОРГАНИЗАЦИИ И ПОСТРОЕНИЯ КУЛЬТУРНО - ДОСУГОВЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ	133
Касимова Д. Ф., Абдумажидова А. А. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ	137

А.Е. Ковалева ПРИМЕНЕНИЕ МАТРИЦ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ В РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	141
С.А.Гаман, О.Н.Коломыц ПРАВОВАЯ КУЛЬТУРА ГРАЖДАН РОССИИ КАК ОСНОВА ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ	143
Н.А. Рябокоть, И.С. Комар ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЕ	145
О. М. Комарова, А.В. Тритчикова ЦИФРОВОЕ ОБУЧЕНИЕ: МЕЖДУ ДОБРОМ И ЗЛОМ	150
С.А. Комкова АНАЛИЗ СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ	153
С.А. Комкова АНАЛИЗ СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ	155
С.А. Комкова КРАТКИЙ АНАЛИЗ СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ УРОВНЯ ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ	156
С.А. Комкова АНАЛИЗ ВОЗДЕЙСТВИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ РОССИИ ПО СТАТИСТИЧЕСКИМ ДАННЫМ	158
С.А. Комкова ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ БИЗНЕС – ПРОЦЕССОВ	159
С.А. Комкова АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РОССИИ ПО СТАТИСТИЧЕСКИМ ДАННЫМ	161
Д.Д.Королинский ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ МИРОВОГО РЫНКА ВООРУЖЕНИЙ И ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ	162
А.А. Кузьмина АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ИП ГРИГОРЬЕВА О.Г.	165
А.Н. Кухливская, Н.С. Юношева, А.Е. Бресская ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В ВТО: ВЛИЯНИЕ ВТО НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ	168

Буряков Г.А., Лебедева А. Ю. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИИ	171
Л.М. Мавлиева, Л.Р. Набиуллина СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ НАЛОГОВОГО АУДИТА	176
Л.М. Мавлиева, Л.Р. Набиуллина МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ НАЛОГОВОГО АУДИТА	178
Д. А. Магомедова АНАЛИЗ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ	181
С.Ю. Маринин, М.А. Иващенко РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СНИЖЕНИЮ УРОВНЯ ТРАВМАТИЗМА НА ОСНОВЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ БЕЗОПАСНОСТИ ТРУДА	183
А.П.Мартыненко КОУЧИНГ КАК ПЕРСПЕКТИВНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА	187



# АЭТЕРНА

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

<http://aeterna-ufa.ru>  
+7 347 266 60 68  
+7 987 1000 333  
[info@aeterna-ufa.ru](mailto:info@aeterna-ufa.ru)  
ICQ: 333-66-99  
Skype: Aeterna-ufa  
г. Уфа, ул. Гафури, 27/2



## Международные научно-практические конференции

По итогам издаются сборники статей. Сборникам присваиваются индексы УДК, ББК и ISBN.

**Всем участникам высылается индивидуальный сертификат участника.**

В течение 10 дней после проведения конференции сборники размещаются на сайте [aeterna-ufa.ru](http://aeterna-ufa.ru), а также отправляются в почтовые отделения для рассылки, заказными бандеролями.

**Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке [elibrary.ru](http://elibrary.ru) и регистрируются в базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)**

Стоимость публикации от 130 руб. за 1 страницу. Минимальный объем – 3 страницы  
Печатный сборник, сертификат, размещение в РИНЦ и почтовая доставка – бесплатно  
С полным списком конференций Вы можете ознакомиться на сайте [aeterna-ufa.ru](http://aeterna-ufa.ru)



МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ  
**ИННОВАЦИОННАЯ  
НАУКА**

ISSN 2410-6070 (print)

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ  
№ФС77-61597

Рецензируемый междисциплинарный  
международный научный журнал  
«Инновационная наука»

**Размещение в "КиберЛенинке" по договору  
№32505-01**

**Размещение в Научной электронной библиотеке [elibrary.ru](http://elibrary.ru)  
по договору №103-02/2015**

Периодичность: ежемесячно до 18 числа  
Минимальный объем – 3 страницы  
Стоимость – 150 руб. за страницу  
Формат: Печатный журнал формата А4  
Публикация: в течение 10 рабочих дней  
Рассылка: в течение 15 рабочих дней (заказной бандеролью с трек-номером). Один авторский экземпляр бесплатно  
Эл. версия: сайт издателя, [elibrary.ru](http://elibrary.ru), КиберЛенинка



ISSN 2541-8076 (electron)

Рецензируемый междисциплинарный  
научный электронный журнал  
«Академическая публицистика»

Периодичность: ежемесячно до 30 числа  
Минимальный объем – 3 страницы  
Стоимость – 80 руб. за страницу  
Формат: электронное научное издание  
Публикация: в течение 7 рабочих дней  
Эл. версия: сайт издателя, [e-library.ru](http://e-library.ru)

## Книжное издательство

**Мы оказываем издательские услуги** по публикации: авторских и коллективных монографий, учебных и научно-методических пособий, методических указаний, сборников статей, материалов и тезисов научных, технических и научно-практических конференций.

Издательские услуги включают в себя **полный цикл полиграфического производства**, который начинается с предварительного расчета оптимального варианта стоимости тиража и заканчивается отгрузкой или доставкой заказчику готовой продукции.

Позвоните нам, либо пришлите нас по электронной почте заявку на публикацию научного издания, и мы выполним предварительный расчет.

Научное издание

# РАЗВИТИЕ НАУКИ И ТЕХНИКИ: МЕХАНИЗМ ВЫБОРА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРИОРИТЕТОВ

Сборник статей  
Международной научно - практической конференции  
25 декабря 2017 г.

В авторской редакции

Издательство не несет ответственности за опубликованные материалы.

Все материалы отображают персональную позицию авторов.

Мнение Издательства может не совпадать с мнением авторов

Подписано в печать 09.01.2018 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 11,6. Тираж 500. Заказ 723.



**АЭТЕРНА**

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

Отпечатано в редакционно-издательском отделе  
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКОГО ЦЕНТРА «АЭТЕРНА»

450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2

<http://aeterna-ufa.ru>

[info@aeterna-ufa.ru](mailto:info@aeterna-ufa.ru)

+7 (347) 266 60 68



**АЭТЕРНА**  
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

<http://aeterna-ufa.ru>  
+7 347 266 60 68  
+7 987 1000 333  
info@aeterna-ufa.ru  
ICQ: 333-66-99  
Skype: Aeterna-ufa  
г. Уфа, ул. Гафури, 27/2



## ПОЛОЖЕНИЕ

о проведении  
25 декабря 2017 г.

### Международной научно-практической конференции РАЗВИТИЕ НАУКИ И ТЕХНИКИ: МЕХАНИЗМ ВЫБОРА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРИОРИТЕТОВ

В соответствии с планом проведения  
Международных научно-практических конференций  
Научно-издательского центра «Аэтерна»

1. Международная научно-практическая конференция является механизмом развития и совершенствования научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья

#### 2. Цель конференции:

- 1) Пропаганда научных знаний
- 2) Представление научных и практических достижений в различных областях науки
- 3) Апробация результатов научно-практической деятельности

#### 3. Задачи конференции:

- 1) Создать пространство для диалога российского и международного научного сообщества
- 2) Актуализировать теоретико-методологические основания проводимых исследований
- 3) Обсудить основные достижения в развитии науки и научно-исследовательской деятельности.

#### 4. Редакционная коллегия и организационный комитет.

Состав организационного комитета и редакционной коллегии (для формирования сборника по итогам конференции) представлен в лице:

- 1) Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук
- 2) Баишева Зиля Вагизовна, доктор филологических наук
- 3) Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук
- 4) Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук, профессор
- 5) Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук,
- 6) Виневская Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук,
- 7) Вельчинская Елена Васильевна, кандидат химических наук
- 8) Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук,
- 9) Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук,
- 10) Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
- 11) Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
- 12) Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук
- 13) Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук
- 14) Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук,
- 15) Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук
- 16) Курманова Лилия Рашидовна, Доктор экономических наук, профессор
- 17) Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук

- 18) Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук
- 19) Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук
- 20) Конопацкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук
- 21) Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук
- 22) Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук
- 23) Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук
- 24) Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук
- 25) Прошин Иван Александрович, доктор технических наук
- 26) Симонович Надежда Николаевна, кандидат психологических наук
- 27) Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук
- 28) Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук
- 29) Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук
- 30) Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук
- 31) Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук
- 32) Venelin Terziev, DSc., PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)
- 33) Хромина Светлана Ивановна, кандидат биологических наук, доцент
- 34) Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук
- 35) Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико-математических наук
- 36) Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук,
- 37) Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук

#### **5. Секретариат конференции**

В целях решения организационных задач конференции секретариат конференции включены:

- 1) Асабина Катерина Сергеевна
- 2) Агафонова Екатерина Вячеславовна
- 3) Зырянова Мария Александровна
- 4) Носков Олег Николаевич
- 5) Ганеева Гузель Венеровна
- 6) Тюрина Наиля Рашидовна

#### **6. Порядок работы конференции**

В соответствии с целями и задачами конференции определены следующие направления конференции

- |   |                                   |
|---|-----------------------------------|
| Секция 01. Физико-математические науки    | Секция 12. Педагогические науки   |
| Секция 02. Химические науки               | Секция 13. Медицинские науки      |
| Секция 03. Биологические науки            | Секция 14. Фармацевтические науки |
| Секция 04. Геолого-минералогические науки | Секция 15. Ветеринарные науки     |
| Секция 05. Технические науки              | Секция 16. Искусствоведение       |
| Секция 06. Сельскохозяйственные науки     | Секция 17. Архитектура            |
| Секция 07. Исторические науки             | Секция 18. Психологические науки  |
| Секция 08. Экономические науки            | Секция 19. Социологические науки  |
| Секция 09. Философские науки              | Секция 20. Политические науки     |
| Секция 10. Филологические науки           | Секция 21. Культурология          |
| Секция 11. Юридические науки              | Секция 22. Науки о земле          |

#### **7. Подведение итогов конференции.**

В течение 5 рабочих дней после проведения конференции подготовить акт с результатами ее проведения

В течение 10 рабочих дней после проведения конференции издать сборник статей по ее итогам, подготовить сертификаты участникам конференции

Директор НИЦ «Астерна»  
к.э.н., доцент



Сукиасян  
Асатур Альбертович



# АЭТЕРНА

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

<http://aeterna-ufa.ru>  
+7 347 266 60 68  
+7 987 1000 333  
[info@aeterna-ufa.ru](mailto:info@aeterna-ufa.ru)  
ICQ: 333-66-99  
Skype: Aeterna-ufa  
г. Уфа, ул. Гафури, 27/2



## АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции  
«РАЗВИТИЕ НАУКИ И ТЕХНИКИ: МЕХАНИЗМ ВЫБОРА  
И РЕАЛИЗАЦИИ ПРИОРИТЕТОВ»,  
состоявшейся 25 декабря 2017

1. Международную научно-практическую конференцию признать состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.

2. На конференцию было прислано 450 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 428 статей.

3. Участниками конференции стали 645 делегатов из России, Казахстана, Армении, Узбекистана, Китая и Монголии.

4. Все участники получили именные сертификаты, подтверждающие участие в конференции.

5. По итогам конференции издан сборник статей, который постатейно размещен в научной электронной библиотеке eLibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 242-02/2014К от 7 февраля 2014г.

6. Участникам были предоставлены авторские экземпляры сборников статей Международной научно-практической конференции

Директор НИЦ «Аэтерна»  
К.Э.Н., доцент



Сукиясян  
Асатур Альбертович